



Título del Proyecto empresarial:

Universo en Plata

Integrantes:

Olga Castro Caicedo

Edwin Adrián Cabrera

Redes Sociales:

Facebook: @Universo En Plata

Instagram: @universo_en_plata



Compromiso del autor:

Yo Edwin Adrián Cabrera Obando identificado con C.C Número 1.073.675.088 estudiante del programa Contaduría Pública declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas. Firma.

|



Presentación General Del Proyecto

Resumen Ejecutivo

Nuestra empresa nace de una idea que se formó debido a la situación coyuntural que vive el mundo y en particular Colombia a raíz del virus Covid 19, la mayoría de establecimientos estaban cerrados, y no había comercio en especial los de joyería, (que es el campo donde tenemos conocimiento ya que soy artesano de artículos en plata), entonces se decidió llevar el negocio al campo virtual donde las personas pudieran acceder a fotos videos de joyas que le podíamos ofrecer; sin embargo era difícil que las personas confiaran y además que no es un producto de primera necesidad como lo son los alimentos de la canasta familiar, en ese momento surgió la idea de hacer manillas en plata, pero con el valor agregado de hacerlas personalizadas al gusto de cada cliente.

¿cómo funciona? el cliente ve los modelos que hay en la página de Facebook o Instagram, hace la cotización del costo del producto, hace el pedido con los diferentes modelos que hay en la página, luego de grabar la manilla con el nombre, fecha o mensaje especial que desee, se le envía una foto del producto personalizado ya terminado. En ese momento el cliente le genera confianza porque el producto se hizo con las especificaciones que él solicitó, bien el siguiente paso es que él consigna la cantidad total del producto más el valor del envío, finalmente el siguiente paso es la entrega del mismo.



1. Descripción de la idea de negocio

¿Cuál es el producto, o servicio?:

Manillas personalizadas en plata, mensajes especiales nombres y fechas importantes
servicio de envíos hasta la puerta de su hogar.

¿Quién es el cliente potencial?

Personas que desean un detalle especial, que encuentren un símbolo personal que
los identifiquen, y que quieran evitar salir de sus casas.

¿Cuál es la necesidad?

Que el cliente encuentre un producto personal, que se pueda identificar con él, y que
pueda llegar a su casa en perfectas condiciones.



¿Como?

Diseñando manillas en plata con el valor agregado que son hechas a con las necesidades de los criterios que nos indican los clientes.

¿Por qué lo preferirían?

Porque se brinda un servicio personalizado, porque cada producto será único para cada persona, además las entregas serán seguras, se mostrará un sistema seguro.

¿Cuál es el factor de innovación?



Además del servicio personalizado al pedido de cada cliente, se genera seguridad en el cliente al ver el producto tal como él lo indicó.



2 Presentación de la empresa

¿Quiénes somos?

Somos Universo en Plata una organización dedicada a la elaboración de productos artesanales en plata, nuestro producto más destacado es las manillas personalizadas.

¿Cuál es la actividad económica?

24 21 Industrias Básicas de metales preciosos

Describe el sistema empresarial



3. Portafolio:

¿Quiénes somos?

Somos una empresa dedicada a la elaboración de toda clase artículos en plata, captando clientes de manera virtual para poder llegar a todos los hogares de Colombia.

Líneas de servicios o productos:

1. Elaboración de manillas personalizadas en plata:

En la imagen se puede ver el producto terminado, es una manilla para adulto en plata, su costo al público es de \$78.000, más el costo del domicilio entre \$3.000 y \$5.000 adicionales.



1. Manilla para Bebé



Es un producto muy personal, cada manilla es elaborada con mucha dedicación, bajo las necesidades de cada cliente

Su valor en el mercado es de \$73.000, más el servicio de envío a domicilio.



2. Topitos para bebés con sistema de seguridad en rosca



Este producto ha tenido bastante acogida en el mercado ya que se trata de como su nombre lo dice un sistema de seguridad en rosca, donde el adulto pueda asegurar los topitos en la oreja del bebé, sin temor a que el bebé se lo pueda quitar, o botar.

Su valor para el público varía debido al color de las esmeraldas, y también su tamaño algunas vienen con colores más intensos verdes son a \$60.000 y los colores más claros son a \$40.000.

Básicamente esos son nuestros productos estrella, pero también se elabora otros tipos de artículos tales como anillos, gargantilla, camándulas, con nuestros propios diseños, y los diseños que el cliente desee.



1. Direccionamiento estratégico

Objetivos estratégicos:

- Consolidar nuestro mercado virtual a través de redes sociales para llegar a muchas más personas.
- Desarrollar nuevos diseños personalizados que nos permita tener más acogida al público en general.
- Construir un mercado de joyas en plata, que gire a través de nuestra organización, aprovechando las herramientas que nos brinda el curso.
- Brindar una opción a los clientes que deseen artículos personalizados, que no encuentran en el mercado.

Misión de la empresa.

Somos una empresa dedicada a la producción y comercialización de artículos en plata, nuestro fin es exponer un producto novedoso que satisfaga el gusto del cliente, con estándares altos en calidad, variedad de estilos e innovación permanente de los mismos.



Valores:

Nuestros valores van encaminados en generar confianza a nuestros clientes sustentados en los siguientes: Seriedad honestidad, compromiso de responsabilidad como norma ética en todos nuestros actos, trabajo en equipo, identidad y profesionalismo.

Indicadores de desempeño.

Clientes:

Para nosotros será importante que los indicadores de rendimiento que nos proporcionan nuestros clientes se puedan medir a través de interacciones en las redes sociales, también con encuestas, así como para saber las necesidades del cliente como para medir la satisfacción del cliente.

Financiero:

A través de indicadores de resultados se tratará de identificar la rentabilidad de la inversión con los indicadores de rentabilidad como es el margen bruto y el EBITDA que permita mostrar una imagen positiva para futuros inversores.



4.1. Cadena de Valor

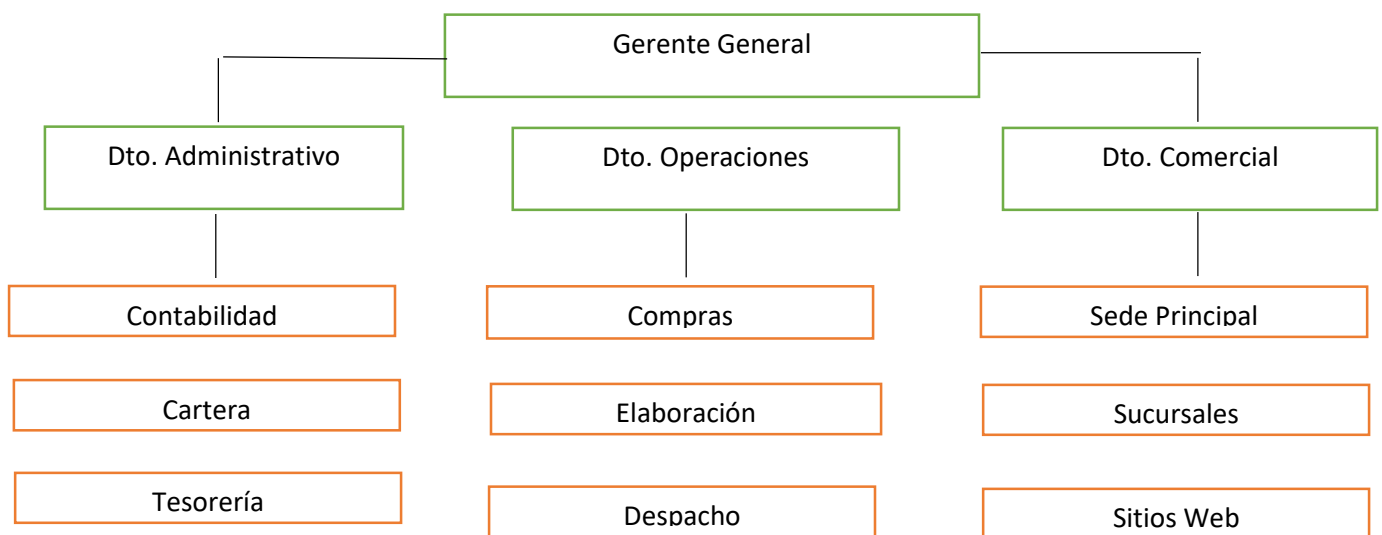
LA CADENA DE VALOR

Actividades de soporte	Inicialmente la inversión de la empresa será con recursos propios, a corto plazo se tiene pensado reinvertir los ingresos, mientras que a largo plazo se tiene pensado solicitar recursos con entidades financieras.				Margen	
	En recursos Humanos es vital contar con los mejores diseñadores, idóneos y bien capacitados, y comprometidos a hacer el mejor trabajo que satisfaga las necesidades del cliente.					
	En el desarrollo de tecnología permanentemente se estará revisando las tendencias del mercado, ofrecer nuevos servicios que pueda captar la atención del cliente					
	Consideramos que será importante invertir en publicidad en diferentes redes sociales, contratar servicios adicionales a través de alianzas con empresas que nos permitan abrir nuevos mercados.					
	En esta casilla se tendrá en cuenta la compra de insumos tales como la materia prima que básicamente es plata, ligadura, moldes, etc. además de algunas herramientas importantes para la puesta en marcha de la producción	Se tiene organizado un taller con las condiciones, herramientas, y personal capacitado necesarios para la elaboración del producto.	*Direccionamiento y asesoría a los diferentes pedidos, *Despacho de pedidos, e inventario de los productos	Para nuestra organización es muy importante la parte de marketing, por ello nos hemos estado capacitando en publicidad, tendencias del mercado, en cómo utilizar las redes sociales encaminadas siempre a la venta y en llegar a más clientes.	En la parte de servicios contamos con un sistema de devolución del producto en caso de daños o demás sin costo adicional, además se ofrece servicio de entrega en la puerta de su hogar.	Margen
Actividades Primarias						



5. Estructura organizacional y funcional

Desarrolle el organigrama de la empresa



Manual de Funciones:

Perfil del cargo:	
1. Antecedentes generales	Profesional de joyería
Nombre del cargo	Joyero
Dependencia	
2. Requisitos Formales	Persona mayor de edad que viva en Bogotá
Estudios Requeridos	Técnico en diseño de joyería
Experiencia:	2 Años de experiencia en el área de joyería
3. Objetivos del Cargo	
Principales Funciones:	Ser capaz de elaborar toda clase de diseños en joyas de acuerdo a los requerimiento de nuestros clientes



6. Estudio Legal

Nuestra empresa es una Persona Jurídica porque la constituyen 3 socios, sin embargo por ahora no se alcanzan los topes para pagar impuestos.

7. Estudio Financiero

7.1

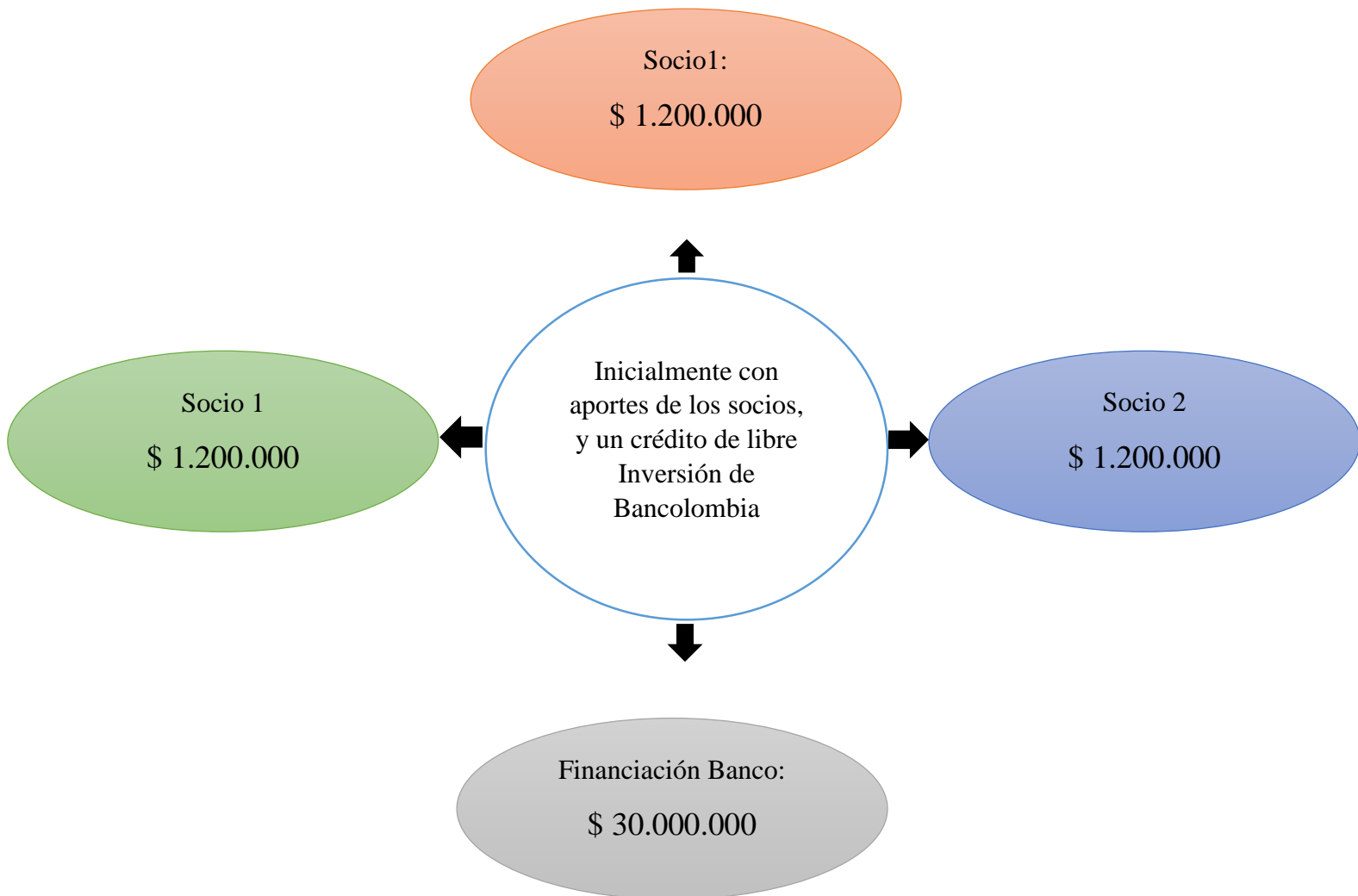
Es necesario para poder poner en marcha nuestro proyecto, los recursos básicos como los son mano de obra, y materia prima

Nuestro proyecto tendrá activos fijos básicos de un taller de joyería, para poner en marcha los cuales están distribuidos de la siguiente forma y prácticamente son de recursos propios, ya que es un taller que está completo, y está distribuido de la siguiente forma:

PLAN DE INVERSIÓN UNIVERSO EN PLATA			
ACTIVOS	MONTO	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
ACTIVOS FIJOS			
Equipo de Computo	2.000.000	2.000.000	
Mesas de Joyería	600.000	600.000	
Herramienta de mano	500.000	500.000	
Laminador	800.000	800.000	
Fresador	400.000	400.000	
Moldes			
CAPITAL DE TRABAJO			
INVENTARIO INICIAL	30.000.000		30.000.000
EFFECTIVO	1.200.000	1.200.000	
ACTIVOS NOMINALES			
CONSTITUCIÓN	500.000	500.000	0
TOTAL	36.000.000	6.000.000	30.000.000



7.2





Los fondos económicos ideales para poder crear valor en nuestra empresa son los que se ve en la imagen, se solicitará a Bancolombia un estudio de crédito, y donde se hará todo el trámite necesario para que el crédito sea aprobado, de no ser aprobado se buscará fuentes alternas.

Costos Fijos y Variables

Nuestros costos están compuestos por 2 productos clave que se tomaron para sacar el valor unitario, esto teniendo en cuenta que son los más significativos y donde se evidencia el valor agregado explicado anteriormente: como son, las manillas para adulto y las manillas para bebé.

Producto 1	Pulseras para adulto	
1	Descripción	Material
MP	4 gramos	7.200
	Gravado	3.000
	Estuche	2.000
MOD	2 horas	7.300
	Marketing	3.333
	CIF	
	Serv. Pub.	1.000
MOI	Internet	500
	Luz	750
	Salario 2	14.630
	Arriendo	2.500
Total Costo unitario		42.213

En ésta tabla se describe el costo del producto 1



				pv
Total Costo unitario	42.213	54.877	<u>54.877</u>	78.396
	30% de utilidad	(1-30)	0,7	
Costos Variables	12.200			
Costos fijos	30.013		<u>900.390</u>	
Pre. Vent(-) Cos.Var		78.396	<u>12.200</u>	13,6
			66.196	

En el cuadro se puede apreciar la cantidad de unidades que se deben vender para alcanzar el punto de equilibrio que para el producto “Manillas para Adulto” son 13,6, teniendo en cuenta que el margen de rentabilidad será del 30%

Producto 2		Pulsera para Bebé
	Descripción	Valor
	2,5 Gramos	4.500
	Gravado	3.000
	Estuche	2.000
	2 horas	7.300
	Marketing	3.333
	Total CDF	20.133
	CIF	
	Servicios P.	1.000
	Internet	500
	Luz	750
MOI	Salario 2	14.630
	Arriendo	2.500
	Total CIF	19.380
Total Costo Unidad. CDF+CIF		39.513

Tabla de costo de producto 2



		30% de utilidad	51.367	51.367	Precio V. 73.382
		(1-30)		0,7	
costos variables	9.500				
costos fijos	30.013		900.400		
P.Ven(-)Cos.Var		73.382	9.500	14,09	
			63.882		
		Punto de Equilibrio=		27,70	

En el recuadro se puede ver las unidades necesarias que se deben vender para alcanzar el punto de equilibrio, en el producto “Manillas para Bebé” 14, y finalmente es necesario vender 27,7 unidades entre el producto 1 y el producto 2 para alcanzar el punto de equilibrio.

7,7 Gastos



Gastos	Valor
Administrativos	
Arriendo Taller	300.000
Salarios 3	2.633.400
Otros	180.000
Operacionales	
Servicios (promedio)	230.000
Marketin Digital	400.000
Total	3.743.400

En el presente recuadro observamos todos los gastos que tendrá nuestro proyecto universo en plata, el cual se divide en dos rubros importantes como son los administrativos y los operativos.

Arriendo Taller:

En el plano administrativo en el rubro arriendo, se estuvo cotizando una oficina en el centro de la ciudad en un tercer piso que es una localización ideal, por la cercanía para comprar la materia prima económica, herramientas y demás artículos precisos en el tema de joyerías.

Salario:

Consideramos que es necesario tener tres (3) empleados, dos joyeros con experiencia capaces de elaborar toda clase de artículos de joyería y con conocimiento real en materiales y demás labores de un joyero, el pago será de 1 SMMLV, y una persona con funciones expresamente en el tema logístico, y muy capacitada en el tema marketing, como es administrar la página, y redes sociales.



Otros:

Son imprevistos que suceden en una empresa, como temas de devolución de mercancía, costos de envío, y otros servicios que se le pueden ofrecer a nuestros clientes para generar confianza. En nuestra empresa, los mayores movimientos serán digitales, contribuyendo al medio ambiente.

Operacionales:

Servicios Públicos

En materia operacional encontramos el rubro de servicios públicos y se consideran operacionales porque son gastos necesarios directos en la elaboración del producto como es la luz eléctrica, para el trabajo de elaboración de las manillas y desde luego en el funcionamiento de los equipos de cómputo, así mismo el internet para el desarrollo digital de nuestra empresa.

Marketing Digital:

Estamos en la era digital, y es muy importante, que nuestra empresa este en la línea de las grandes organizaciones, en ese orden de ideas para nosotros es muy importante este campo, para lo cual se destinarán unos recursos periódicamente tanto para cubrir los pagos de publicidad en redes, como también en capacitación de nuestros empleados.

Recuadro 1



	Parametros					Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5							
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind							
Estudio ventas netas	15%	3%	4%	5%	6%	\$ 3.000.000	\$ 3.450.000	\$ 3.967.500	\$ 4.562.625	\$ 5.247.019	\$ 6.034.072	\$ 6.939.182
Coste de ventas	0,90%	3%	1%	1%	1%	\$ 1.587.000	\$ 1.601.283	\$ 1.615.695	\$ 1.630.236	\$ 1.644.908	\$ 1.659.712	\$ 1.674.650
Beneficio Bruto						\$ 1.413.000	\$ 1.848.717	\$ 2.351.805	\$ 2.932.389	\$ 3.602.111	\$ 4.374.359	\$ 5.264.533
Gastos controlables :												
Sueldo y salarios	2%	4%	3%	3%	3%	\$ 2.633.400	\$ 2.686.068	\$ 2.739.789	\$ 2.794.585	\$ 2.850.477	\$ 2.907.486	\$ 2.965.636
Cargos												
Gastos de nomina	2%	3%	3%	3%	3%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Legales y contabilidad						\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
Publicidad	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 400.000	\$ 404.000	\$ 408.040	\$ 412.120	\$ 416.242	\$ 420.404	\$ 424.608
Cuota y suscripciones						\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
Servicios Publicos	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 230.000	\$ 234.600	\$ 239.292	\$ 244.078	\$ 248.959	\$ 253.939	\$ 259.017
Varios	5%	5%	5%	5%	5%	\$ 180.000	\$ 189.000	\$ 198.450	\$ 208.373	\$ 218.791	\$ 229.731	\$ 241.217
Total gastos controlables						\$ 3.843.400	\$ 3.913.668	\$ 3.985.571	\$ 4.059.156	\$ 4.134.469	\$ 4.211.560	\$ 4.290.479
Gastos fijos :												
Arriendo		3%	3%	3%	3%	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Depreciación						\$ 16.667	\$ 16.667	\$ 16.667	\$ 16.667	\$ 16.667	\$ 16.667	\$ 16.667
Pagos de prestamos						\$ 833.333	\$ 833.333	\$ 833.333	\$ 833.333	\$ 833.333	\$ 833.333	\$ 833.333
Total de gastos fijos						\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000
Gastos totales						\$ 4.993.400	\$ 5.063.668	\$ 5.135.571	\$ 5.209.156	\$ 5.284.469	\$ 5.361.560	\$ 5.440.479
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						-\$ 3.580.400	-\$ 3.214.951	-\$ 2.783.766	-\$ 2.276.767	-\$ 1.682.358	-\$ 987.200	-\$ 175.946
Impuestos	35%	35%	35%	35%	35%	-\$ 1.253.140	-\$ 1.125.233	-\$ 974.318	-\$ 796.868	-\$ 588.825	-\$ 345.520	-\$ 61.581
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						-\$ 2.327.260	-\$ 2.089.718	-\$ 1.809.448	-\$ 1.479.898	-\$ 1.093.533	-\$ 641.680	-\$ 114.365



Proyección			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ 89.615.152	\$ 93.199.758	\$ 97.859.746	\$ 103.731.331
\$ 20.616.006	\$ 20.822.166	\$ 21.030.387	\$ 21.240.691
\$ 68.999.147	\$ 72.377.593	\$ 76.829.359	\$ 82.490.640
	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 36.779.266	\$ 37.882.643	\$ 39.019.123	\$ 40.189.696
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000
\$ 5.174.461	\$ 5.277.950	\$ 5.383.509	\$ 5.491.180
\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000
\$ 3.177.324	\$ 3.272.644	\$ 3.370.823	\$ 3.471.948
\$ 3.008.337	\$ 3.158.754	\$ 3.316.691	\$ 3.482.526
\$ 52.939.388	\$ 54.391.991	\$ 55.890.147	\$ 57.435.350
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 3.708.000	\$ 3.819.240	\$ 3.933.817	\$ 4.051.832
\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
\$ 13.908.000	\$ 14.019.240	\$ 14.133.817	\$ 14.251.832
\$ 66.847.388	\$ 68.411.231	\$ 70.023.964	\$ 71.687.182
\$ 2.151.759	\$ 3.966.361	\$ 6.805.395	\$ 10.803.458
\$ 753.116	\$ 1.388.226	\$ 2.381.888	\$ 3.781.210
\$ 1.398.643	\$ 2.578.135	\$ 4.423.507	\$ 7.022.248



Proyección a 5 años, donde se espera que en los primeros meses del año (1), solo cubrir gastos y nos muestra un margen de pérdida desde enero a julio, sin embargo esta proyección nos permite visualizar que a partir de agosto no solo logramos cubrir los costos y los gastos, sino que comenzaremos a superar nuestro punto de equilibrio y a generar utilidad, lo cual es muy positivo para el futuro de la organización.

Ya en el 2do año no es muy significativo el aumento, pero seguimos generando ganancias con un porcentaje del 3% con respecto al 1er año, esto teniendo en cuenta los indicadores de proyección que nos genera como por ejemplo el DANE con el PIB, y las cifras tomadas del Banco de la República Con respecto al movimiento del dólar, así sucesivamente hasta llegar al 5to año, donde se espera tener un mayor margen de utilidad.

A medida que pase el tiempo se espera consolidar nuestra organización como marca reconocida en detalles en plata personalizados, así incursionar nuevos productos innovadores que genere recordación en nuestros clientes.



Universo en Plata
Estado de Resultados
De 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2020

Ventas Totales	90.000.000	
Devoluciones	- 400.000	
Rebajas	- 1.200.000	
Costos de Ventas	- 20.015.000	
Utilidad o Perdida Bruta		<u>68.385.000</u>
Gastos Operacionales	9.457.000	
Marketing	5.073.000	
Servicios promedio	3.084.000	
Otros	1.300.000	
Gastos de Admon	45.400.000	
Arriendo	3.600.000	
Depreciación	200.000	
Prestamos	10.000.000	
Nómina	31.600.000	
Total de Gastos		<u>54.857.000</u>
Utilidad antes de impuestos	13.528.000	
Impuestos Tarifa 32%	4.329.000	
Utilidad Neta		<u>9.199.000</u>
Reserva Legal 10%	920.000	
Reserva Estatutaria 5%	216.000	
Utilidad o Perdida del Ejercicio		<u><u>8.063.000</u></u>

Representante Legal
C.c 58.878.987

Contador Publico
T.P 218.096



Universo en Plata
Balance General

De 01 de Enero a 31 de Diciembre de 2020

Activo		
Efectivo	3.600.000	
Inventario Inicial	30.000.000	
Clietes	8.279.000	
Equipo de Computo	2.000.000	
Maquinaria y Equipo	2.300.000	
Total Activo	<u>46.179.000</u>	
Pasivo		
Obligaciones Financieras	30.000.000	
Proveedores	-	
Total Pasivo	<u>30.000.000</u>	
Patrimonio		
Capital Social	3.600.000	
Aportes Sociales	4.300.000	
Reservas	216.000	
Utilidad del Ejercicio	8.063.000	
Total Patrimonio	<u>16.179.000</u>	
Total Pasivo + Patrimonio	<u><u>46.179.000</u></u>	-

Representante Legal
C.c 58.878.987

Contador Publico
T.P 218.096



Universo en Plata

Flujo de Caja

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2020

0	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total anual
Ingresos													
Ingresos Por ventas	3.000.000	3.450.000	3.967.500	4.562.625	5.247.019	6.034.072	6.939.182	7.980.060	9.177.069	10.553.629	12.136.673	13.957.174	87.005.002
Ingresos Residuos Plata	150.000	172.000	198.000	228.000	209.000	241.000	277.000	319.000	367.000	410.000	460.000	480.000	3.511.000
Total Ingresos	3.150.000	3.622.000	4.165.500	4.790.625	5.456.019	6.275.072	7.216.182	8.299.060	9.544.069	10.963.629	12.596.673	14.437.174	90.516.002
Egresos													
Compra M.P	1.587.000	1.725.000	1.983.750	1.825.050	2.098.808	2.413.629	2.775.673	3.192.024	3.211.974	3.693.770	4.247.836	5.582.870	
Servicios Promedio	230.000	250.000	220.000	210.000	240.000	230.000	250.000	220.000	210.000	240.000	230.000	250.000	
Publicidad	400.000	389.000	405.000	400.000	395.000	393.000	400.000	407.000	398.000	390.000	402.000	396.000	
Fijos													
Sueldos	2.633.400	2.633.400	2.633.400	2.633.400	2.633.400	2.633.400	2.633.400	2.633.400	2.633.400	2.633.400	2.633.400	2.633.400	
Impuestos	361.000	361.000	361.000	361.000	361.000	361.000	361.000	361.000	361.000	361.000	361.000	361.000	
Pago de Prestamo	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	
Total Egresos	6.044.733	6.191.733	6.436.483	6.262.783	6.561.541	6.864.362	7.253.406	7.646.757	7.647.707	8.151.503	8.707.569	10.056.603	87.825.178
Saldo Neto	- 2.894.733	- 2.569.733	- 2.270.983	- 1.472.158	- 1.105.522	- 589.290	- 37.224	652.303	1.896.362	2.812.126	3.889.105	4.380.572	
Saldo Acumulado	- 2.894.733	- 5.464.466	- 7.735.449	- 9.207.607	-10.313.129	-10.902.419	-10.939.642	-10.287.340	- 8.390.978	- 5.578.852	- 1.689.748	2.690.824	



Universo en Plata

Indicadores de Evaluación

Datos	Inversión Inicial	33.600.000	Proyección aumento por año			
	Tasa de descuento	3%	4%	5%	5%	6%

Periodo	Ingresos	Egresos	Flujo de Ef. Neto	Valor Presente
-			- 33.600.000	-33.600.000
Periodo 1	90.516.002	87.825.178	2.690.824	2.612.450
Periodo 2	94.136.642	89.581.682	4.554.960	4.293.487
Periodo 3	98.843.474	91.338.185	7.505.289	6.868.403
Periodo 4	103.785.648	93.094.689	10.690.959	9.498.779
Periodo 5	110.012.787	94.851.193	15.161.594	13.078.524
Suma de valores actualizados				36.351.643

Valor Presente Neto	2.751.643
----------------------------	-----------

Tasa Interna de Retorno	5,21%
--------------------------------	-------

Indice de Rentabilidad	1,08
-------------------------------	------



En la anterior imagen podemos observar los tres indicadores escogidos, se hicieron a 5 años para por la organización donde podemos interpretar lo siguiente:

Valor Presente Neto

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1+k)^t} - FE_0$$

Valor Presente Neto

2.751.643

En el indicador Valor presente neto nos indica que la inversión inicial de \$33.600.000, tendrá una rentabilidad de \$2.751.643 teniendo en cuenta que la tasa que tomamos fue del 3%, si bien el VPN no es muy alto nos refleja un valor positivo, y puede mostrar una imagen favorable para futuros inversionistas.

Tasa Interna de Retorno

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

Tasa Interna de Retorno

5,21%



En éste indicador nos permite observar las estimaciones en los movimientos futuros
En el proyecto nos muestra que tendremos una rentabilidad pasados 5 años de 5,21%, que puede ser atractiva para cualquier inversionista.

Índice de Rentabilidad

$$I.R. = \frac{VA}{CF_0} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{CF_0}$$

Índice de Rentabilidad

1,08

Finalmente en el índice de rentabilidad se puede observar un rendimiento del 1,08%, nos permite observar que el retorno de la inversión inicial es de 1,08% frente al capital inicialmente invertido, haciendo que la organización se muestre sólida pasando un tiempo estimado de 5 años.



Referencias;

Cun Digital creación de empresas III 2020B

https://virtual.cun.edu.co/digital/pluginfile.php/753652/mod_resource/content/1/GUIA%20CREACI%C3%93N%20EMPRESAS%20III%20%28%20Corte%20III%29%20.pdf?redirect=1

Ref. 03 de marzo de 2020 Renta fija

<https://www.rentafija.com/indicadores-financieros/>

Gerencie 05 de octubre de 2018

<https://www.gerencie.com/valor-presente-neto.html>

kraken financial 12 mayo de 2017

<https://krakenfinanciam.com/es/blog/finanzas-corporativas/el-valor-presente-neto-explicado-facilmente/>