

SOF+ASE

Ana Carolina Funes Tovar

Nahomy Pérez Ortega

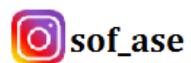
Jorge Alberto Gonzales Trujillo

Noviembre 2020

Corporación unificada nacional de educación superior - CUN

Opción de grado III

Creación de empresas



Compromiso de autor

Nosotros, Ana Carolina Funes Tovar identificada con C.C No. 1103111205 de corozal-Sucre, Nahomy Pérez Ortega identificada con C.C. No. 1102883760 de Sincelejo-Sucre y Jorge Alberto Gonzales Trujillo identificado con C.C. No 1023004871 de Bogotá-Cundinamarca, estudiantes de los programas Ingeniería de sistemas y Contaduría Pública declaramos 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: Ana C. Funes Tovar
Ana Carolina Funes Tovar

Firma: Nahomy Pérez Ortega
Nahomy Pérez ortega

Firma: Jorge Alberto Gonzales Trujillo
Jorge Alberto Gonzales Trujillo

Tabla de contenido

Compromiso de autor	2
Tabla de ilustraciones.....	5
Resumen Ejecutivo.....	6
Introducción	7
Objetivos	8
General	8
Específicos	8
Claves para el éxito	8
Descripción idea de negocio	9
Presentación de la empresa	10
Actividad económica.....	10
Portafolio.....	11
Precios	11
Contactos.....	11
Direccionamiento estratégico.....	12
Objetivos estratégicos	12
Futuro preferido	12
Misión	12
Valores	12

Cadena de valor.....	14
Estructura organizacional y funcional.....	15
Manuales de funciones.....	16
Estudio legal.....	20
Estudio financiero	21
Plan de financiación	22
Costos.....	23
Gastos.....	24
Ingresos	25
Análisis del punto de equilibrio	27
Estado de resultados.....	28
Balance general	29
Flujo de caja	29
Indicadores de evaluación.....	30
Lecciones aprendidas	31
Bibliografía.....	32

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1. Logo de la empresa	10
Ilustración 2. Estructura organizacional y funcional.....	15
Ilustración 3. Plan de financiación	22
Ilustración 4. Ingresos.1	25
Ilustración 5. Ingresos.1.1	26
Ilustración 6. Ingresos.1.2	26
Ilustración 7. Ingresos.1.3	27

Resumen Ejecutivo

En la actualidad muchas de las empresas desarrolladoras de softwares contables, se han dedicado a desarrollar los softwares sin mirar o considerar la necesidad que existe no tanto de conocer el funcionamiento del mismo, si no las dudas y preguntas que surgen al momento de cumplir con las tareas requeridas, debido a que gran parte de las personas que utilizan softwares contables no tienen estudios o mucho conocimiento acerca de esta área.

Nuestro negocio tiene como propuesta, contar con el producto de un software contable que abarque cada uno de los módulos de la empresa, encargado de registrar y procesar su contabilidad; además de ofrecer el servicio de asesorías del software, incluye asesorías del área contable no solo a través del mismo, sino también a través de una aplicación desarrollada para Android que permitirá manejar con facilidad y tranquilidad toda la información cargada a través de la nube, con la más alta seguridad,

El precio del software tendrá un precio único por cada empresa, con un límite de 5 usuarios, la licencia será permanente, se contará con un mes de prueba gratis con todas las funciones integradas, para beneficio del cliente, ya que uno de nuestros objetivos es simplificar los procesos contables para que durante su ejecución se ahorre tiempo y dinero.

Una de las estrategias a utilizar en nuestro proceso de ventas es tener una buena estrategia de promoción y publicidad, además de esto crear ofertas agresivas (pero temporales) que traigan la atención de los clientes, pero no necesariamente signifique una rebaja permanente de precios, esto frente a una posible competencia.

Introducción

El proyecto que se ha venido realizando dentro de la asignatura opción de grado 3 Creación de Empresas, tiene como principal objetivo representar una idea de negocio, que nace de la unión de las ideas de dos estudiantes pertenecientes al programa de Ingeniería de sistemas de la sede Sincelejo y uno del programa de Contaduría pública de la sede Bogotá, de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN.

Sof+Ase ofrece un software con el servicio de asesorías contables a un precio accesible, con calidad y disponibilidad garantizada. Cuenta con una estructura que le permite desarrollar mejoras continuas para registrar, procesar y orientar en la contabilidad de cada una de las compañías que lo adquieran, en los diferentes módulos como: compras, ventas, control de inventarios, balances, producción de artículos, nóminas, cuentas por cobrar y pagar, caja, bancos, etc; lo que buscamos es cubrir las necesidades de cada empresa en especial las MyPymes.

Objetivos

General

Implementar un software con el servicio de asesorías contables mediante Android, que le ayude a obtener mejores resultados y aportando a la eficiencia y eficacia de la empresa.

Específicos

- Aplicar un producto eficiente, de calidad y a un precio accesible.
- Proporcionar un servicio acorde a las necesidades del cliente.
- Disponer de un equipo óptimo y profesional para el cumplimiento exitoso de nuestro producto y servicio.
- Simplificar los procesos contables para que durante su ejecución se ahorre tiempo y dinero.

Claves para el éxito

Para lograr que nuestra idea de negocio se convierta en una empresa rentable, debemos tener en cuenta y presente las claves para el éxito y así no cometer errores; a continuación referimos algunos:

- Definir objetivos desde el inicio
- Formar un equipo de trabajo productivo y motivarlos a que cada uno aporte sus ideas.
- Fomentar la comunicación, confianza y seguridad entre todos.
- Planificar las actividades correspondientes para poner en marcha de manera rápida.
- Verificar que lo ejecutado es de calidad y de acuerdo a lo requerido.

Descripción idea de negocio

Nuestra idea de negocio tiene como propuesta, contar con el producto de un software contable que abarque cada uno de los módulos de la empresa, encargado de registrar y procesar su contabilidad; además de ofrecer el servicio de asesorías del software, incluye las contables no solo a través de él, sino también a través de una aplicación desarrollada para Android que permita manejar con facilidad y tranquilidad toda la información cargada a través de la nube, con la más alta seguridad.

Nuestros clientes potenciales son las pequeñas y medianas empresas que desean implementar, producto más servicio de calidad. Lo que buscamos es que las MyPymes cuenten con un software y asesorías seguras, claras, capaz de soportar y manejar toda la información con fluidez y sin inconvenientes. ¿Cómo lo lograríamos?, diseñando y desarrollando un software y una aplicación robusta, adquiriendo un hosting y un dominio rápido, confiable y seguro.

Cuenta con un factor de innovación, en donde el área contable de cada una de las empresas que adquieran tanto nuestro producto como servicio, podrán tener un diseño eficaz, ágil y sin inconvenientes, con una interfaz gráfica sencilla de usar e intuitiva para el usuario, aportando seguridad, escalabilidad e integración, facilitando así el trabajo y uniendo todo en un solo lugar.

Presentación de la empresa

Sof+Ase es una idea de negocio que surge de la necesidad de integrar un software contable y asesorías online de la misma rama a un precio accesible, con calidad y disponibilidad de servicio al cliente capacitado para resolver todas las dudas que se planteen a través de chat, brindando apoyo y orientación personalizada.

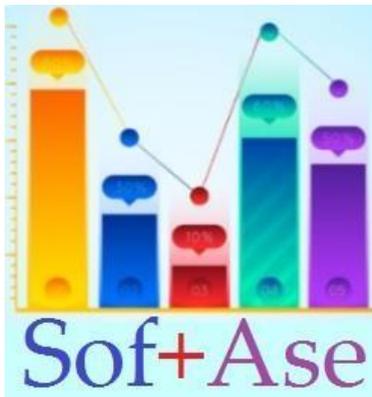


Ilustración 1. Logo de la empresa

Actividad económica

La actividad económica de Sof+Ase está asociada al sector terciario ya que sus actividades no producen una mercancía tangible como tal, pero proporciona bienes y servicios que son fundamentales para el correcto funcionamiento de la economía nacional, convirtiéndose en una economía sólida y sostenible.

Portafolio

Nuestro producto y servicio cuenta con un software contable el cual ayudara a la realización de todas las tareas requeridas por la empresa, por otro lado se encuentran las asesorías no solo del uso y funcionamiento general del software, sino que también traerá consigo integrado asesorías de todos los temas relacionados con el área contable por parte de un personal altamente calificado en esta área, dichas tutorías se podrán solicitar y obtener mediante el mismo software o por medio de una aplicación móvil, la cual les permitirá adquirir con facilidad el acceso y uso de la información de una forma segura y eficiente facilitando el trabajo de las personas que lo utilizan ya que se evitarían uso de varios softwares para poder suplir todas las tareas solicitadas, Sof+Ase es un software integral que permite cumplir con las tareas requeridas con ayuda de una sola herramienta ahorrando tiempo y dinero.

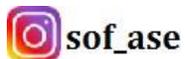
Precios

El precio del software tendrá un precio único de \$784.314 por cada empresa, con un límite de 5 usuarios, la licencia será permanente, se contara con un mes de prueba gratis con todas las funciones integradas, para beneficio del cliente.

Contactos

Tel: 3005298529

Tel: 3229275488



Direccionamiento estratégico

Objetivos estratégicos

- Competir en el mercado, ofreciendo un software contable diferente e innovador.
- Lograr una cobertura de mercado a nivel nacional.
- Ofrecer un excelente servicio post venta a nuestros clientes.
- Implementar nuevas soluciones de asesorías a nuestros clientes.
- Lograr una rentabilidad a mediano plazo.
- Invertir en equipos y herramientas para el diseño de nuestro software contable.

Futuro preferido

Nuestra visión para el año 2025, es posicionarnos como el proveedor número uno de Softwares contables, lograr reconocimiento y participación a nivel nacional en el mercado de software contable, proporcionando a empresarios nuevos y consolidados un servicio innovador y accesible, ofreciendo un excelente servicio al cliente.

Misión

Diseñar y desarrollar un software contable eficiente y seguro que ayude a mejorar la productividad de las empresas en todo el país en el desarrollo de sus funciones enfocándonos en marcar la diferencia a partir de nuestro servicio post venta, ofreciendo soporte técnico y asesoría sobre los diferentes temas de interés contable.

Valores

- **Transparencia:** nuestro propósito es transmitir una descripción clara de nuestro servicio al público en general, sin omitir información relevante.

- Adaptabilidad: estamos dispuestos a generar cambios cuando sea necesario, buscando siempre innovar, y buscando nuevos mercados, en pro de tanto de la compañía como de los clientes.
- Calidad: estamos comprometidos en controlar cada uno de los procesos con el fin de que nuestro servicio sea el mejor posible.
- Trabajo en equipo: trabajaremos en un ambiente de respeto y compromiso, donde se promueva el enriquecimiento personal y laboral de todas las personas que conformen nuestro equipo.

Cadena de valor

Tabla 1. Cadena de valor

Infraestructura de la empresa

Se compone por la gerencia general encargado de dirigir, el desarrollador del software y departamento de soporte técnico encargados del desarrollo y mantenimiento del programa, y el departamento de contabilidad encargado de los costos y presupuesto de la compañía.

Gestión de recursos humanos

Contratación de personal especializado en desarrollo de software y programación, y servicio al cliente. Se desarrollaran programas de capacitación.

Desarrollo de tecnología

Estudio del mercado de softwares contables en Colombia, diseño y creación de software contable, investigación de nuevas herramientas y tecnologías para el desarrollo del programa.

Innovación: se desarrollara una aplicación para dispositivos móviles a través de la cual se ofrecerá soporte acompañamiento y principalmente se brindará asesorías a nuestros clientes ya sea sobre el programa o cualquier duda en cuanto contabilidad respecta.

Compras

Inversión en equipo de cómputo y oficina, y de herramientas o “programas” de programación necesarios para el desarrollo del software. Y demás insumos necesarios en el desarrollo de la actividad.

Logística de entrada	Operaciones	Logística de salida	Marketing y ventas	Servicio
El proveedor se encargara de la entrega de las piezas tecnológicas que sean necesarias, de esta se llevara el respectivo inventario.	Se realizara seguimiento y mantenimiento preventivos a los equipos, así como actualizaciones y mejoras al software.	Para la instalación del software se verificaran antes las especificaciones técnicas del equipo, y se realizaran las respectivas pruebas, posteriormente se enviara acta de entrega y factura del programa.	Se realizaran campañas publicitarias por medio de redes sociales, la página oficial de la compañía y distribución de volantes.	Se contara con la aplicación para celulares por medio de la cual se brindara soporte y asesoría y también se brindara el mismo servicio vía telefónica. En caso de que el cliente lo requiera se brindara atención personalizada.

Estructura organizacional y funcional

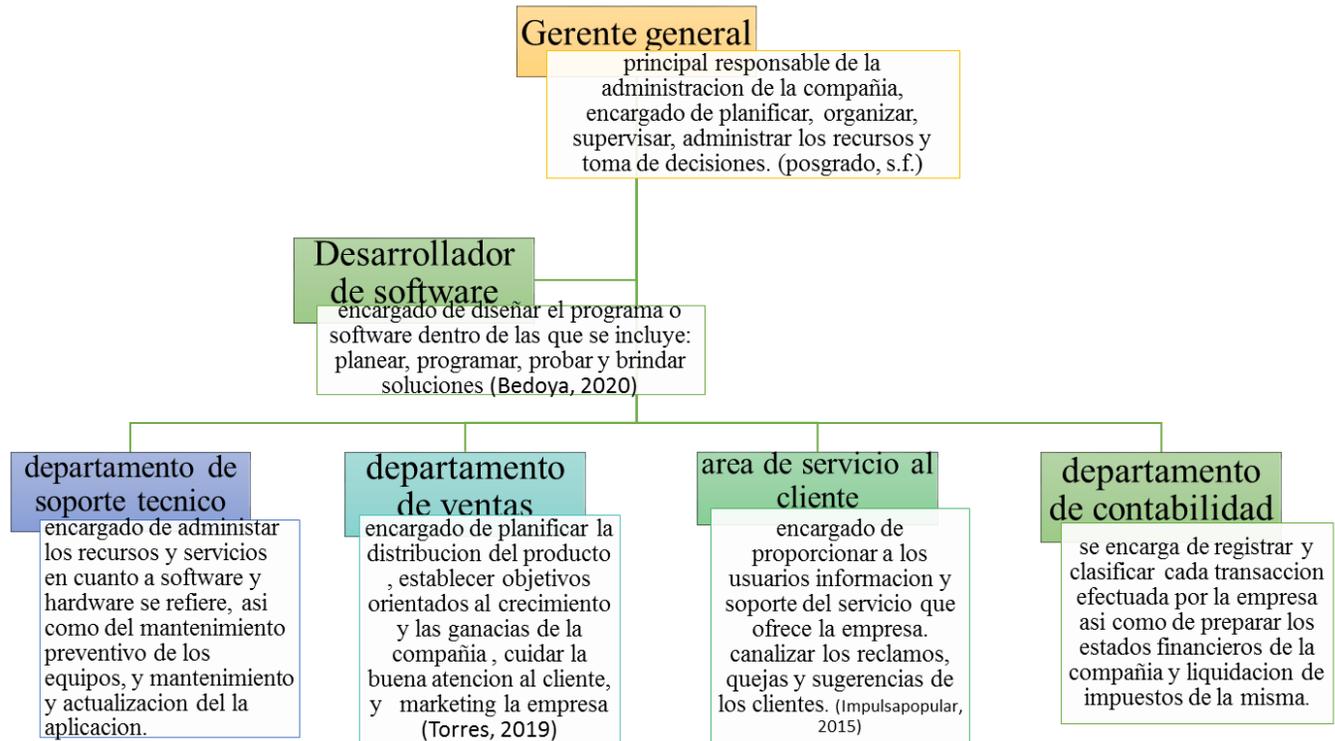


Ilustración 2. Estructura organizacional y funcional.

Para este punto se optó por un tipo de estructura organizativa lineal, esto debido a que las funciones y responsabilidades del personal son claramente definidas. Siendo una empresa pequeña es útil para nosotros cada departamento estará dirigido por un jefe inmediato lo cual permitirá solucionar inconvenientes de una manera más rápida y justa. (Retosdirectivos, 2014)

Manuales de funciones

Tabla 2. *Funciones del desarrollador de software*

Identificación del cargo	
Nombre del cargo	Desarrollador de software
Dependencia	Departamento de tecnología
Requisitos mínimos	
Estudios requeridos	Profesional en ingeniería de sistemas o afines.
Estudios de especialización capacitación	Especialización en desarrollo de software o similares.
Trayectoria laboral	Experiencia en diseño y desarrollo de software preferiblemente contable y diseño y desarrollo de aplicaciones móviles.
Experiencia	Tres (3) años en cargos de desarrollo de software o programación.
Objetivos del cargo	
Es el máximo responsable de Planear, diseñar y desarrollar software contable, proponer ideas innovadoras con respecto al software, y brindar apoyo técnico cuando sea necesario	
Principales funciones	
<ul style="list-style-type: none">• Establecer parámetros y diseño del nuevo programa contable• Mantenerse actualizado frente a nuevos programas y tecnologías para el desarrollo de software• Mantenimiento del software• Pruebas del software• Velar porque el producto final este de acuerdo a las exigencias y necesidades plasmadas en el diseño del mismo	
Competencias	
Competencias personales y laborales: <ul style="list-style-type: none">• Amplio conocimiento de ingeniería• Creativo• Capacidad de investigación• Comunicación asertiva• Compromiso y responsabilidad• Ordenado	

Tabla 3. Funciones del Gerente general

Identificación del cargo	
Nombre del cargo	Gerente general
Dependencia	Área administrativa
Requisitos mínimos	
Estudios requeridos	Profesional graduado en carreras administrativas, financieras o ingeniería comercial.
Estudios de especialización capacitación	Especialización en carreras administrativas, financieras o de sistemas.
Trayectoria laboral	Experiencia en actividades de direccionamiento de empresas, con excelente manejo del área financiera, comercial, servicio al cliente y gestión de sistemas.
Experiencia	Cinco (5) años en cargos administrativos, financieras o similares
Objetivos del cargo	
Es máximo responsable del adecuado funcionamiento de la compañía, Liderar y dirigir, Desarrollar y definir los objetivos de la empresa, planificar el crecimiento de la misma a corto, mediano y largo plazo, supervisar y tomar decisiones.	
Principales funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Representación legal de la empresa • Identificar y analizar las necesidades del mercado • Generar estrategias enfocadas al crecimiento de la compañía, y eficiencia de las actividades • Coordinar la jefatura de los demás departamentos • Liderar el plan de negocio de la compañía. • Controlar la administración de los recursos 	
Competencias	
Competencias personales y laborales:	
<ul style="list-style-type: none"> • Visión para los negocios • Liderazgo • Comunicación asertiva • Actitud positiva • Creativo • Planificación • Capacidad de negociación • Responsabilidad y compromiso 	

Tabla 4. *Funciones del Asesor de servicio al cliente*

Identificación del cargo	
Nombre del cargo	Asesor de servicio al cliente
Dependencia	Área Comercial
Requisitos mínimos	
Estudios requeridos	Bachiller académico
Estudios de especialización capacitación	N/A
Trayectoria laboral	Experiencia en servicio al cliente y conocimientos contables.
Experiencia	Un (1) año en área de servicio al cliente presencial o call center
Objetivos del cargo	
Encargado de brindar a los usuarios información y soporte relacionados con el software contable. Además se encargara de canalizar o brindar soluciones oportunas a las quejas y reclamos a que haya lugar, por ultimo llevar un adecuado registro de las sugerencias para el crecimiento de la compañía.	
Principales funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Atender y analizar las inquietudes de los clientes • Brindar información • Impulsar las ventas • Solucionar problemas • Recopilar información como necesidades y preferencias de los clientes 	
Competencias	
Competencias personales y laborales:	
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de escucha • Resolver problemas • Trabajo en equipo • Buena comunicación • Empatía • Proactividad • Habilidades comerciales 	

Tabla 5. Funciones del Jefe de ventas

Identificación del cargo	
Nombre del cargo	Jefe de ventas
Dependencia	Departamento de ventas
Requisitos mínimos	
Estudios requeridos	Profesional graduado en carreras administrativas o comerciales (publicidad y marketing)
Estudios de especialización capacitación	N/A
Trayectoria laboral	Experiencia en como jefe de ventas, atención al cliente, publicidad y marketing.
Experiencia	Tres (3) años en el área comercial.
Otros	
Objetivos del cargo	
Principal encargado del equipo de ventas. Se objetivo es impulsar las ventas del producto a partir de la elaboración de unas estrategias comerciales, estudiar el mercado, implementar ideas de publicidad y marketing, generar ideas para un excelente servicio postventa para la venta del software.	
Principales funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y organizar el trabajo de los vendedores, evaluando los logros de los mismos, monitoreando y calificando se desempeño. • manejar indicadores financieros, pronosticando ventas y establecer si estas se están alcanzado o no. • establecer metas y objetivos para cada uno de los vendedores de su equipo • elaborar informes de ventas • crear campañas y estrategias de ventas 	
Competencias	
Competencias personales y laborales:	
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Trabajo en equipo • Buena comunicación • Organización y planificación • Empatía 	

Estudio legal

Se escogió como figura legal un representante jurídico, debido a que la empresa será constituida por varios socios, además de que ofrece un mejor control en cualquier empresa o negocio que la de una figura natural mediante la información obtenida de CCB (Cámara de Comercio de Bogotá, s.f.) y otra razón por la que se escogió este tipo de figura es por el tipo de empresa SAS (Sociedad por Acciones simplificada) que se desea conformar la cual requiere que el representante legal sea una figura jurídica según (PUC, s.f.)

Según la información de la página web (Cámara de Comercio de Bogotá, s.f.), para ser un representante jurídico es necesario los siguientes documentos:

- Documento de identidad original.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario registro único empresarial y social (RUES)

La información detallada que se obtuvo según (PUC, s.f.) para constituir una empresa SAS se necesita los documentos siguientes:

- Documento privado de constitución.
- PRE-RUT.
- Fotocopia de la cédula del representante legal.
- Formulario único empresarial

Estudio financiero

Para SOF+ASE, el plan de inversión que se ha estructurado consta de lo siguiente:

Tabla 6. *Plan de inversión*

PLAN DE INVERSIÓN				
ACTIVOS	MONTO		FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
ACTIVOS FIJOS				
Mobiliario y equipo	\$ 20.000.000	\$	12.000.000	\$ 8.000.000
Vehículo	\$ 27.000.000	\$	27.000.000	
CAPITAL DE TRABAJO				
Inventario inicial	\$ 40.000.000	\$	30.000.000	\$ 10.000.000
Efectivo	\$ 15.000.000			\$ 15.000.000
ACTIVOS NOMINALES				
Constitución	\$ 3.000.000	\$	3.000.000	
TOTAL	\$ 105.000.000	\$	72.000.000	\$ 33.000.000

En cuanto a activos fijos, un monto de \$20 millones por mobiliario y equipo, de los cuales \$12 millones corresponden a fondos propios de dos de los socios y \$8 millones al financiamiento de una parte de los equipos con la empresa COMPUTADORES DE LA COSTA S.A. Para disposición de la empresa, uno de los socios aporta un vehículo avaluado en \$27 millones; para un total de activos fijos de \$47 millones de pesos.

El capital de trabajo necesario es un total de \$55 millones distribuido de la siguiente manera; un inventario inicial de \$40 millones, de los cuales \$30 millones son aportados por dos de los socios para la creación del software y \$10 millones de financiamiento adquirido como crédito en una entidad financiera implementado en la compra del dominio y el hosting del software. Para tener efectivo disponible se adquiere otro crédito por el valor de \$15 millones de pesos.

Los activos nominales corresponden a la constitución con un valor total de 3 millones, los cuales se cancela con los fondos propios adquiridos como efectivo.

Teniendo en cuenta cada uno de los valores planteados, se necesita un total de \$105 millones de pesos para poner en marcha nuestro proyecto.

Plan de financiación

Los recursos económicos para financiar a cabalidad nuestro plan de inversiones se van a obtener de la siguiente manera:

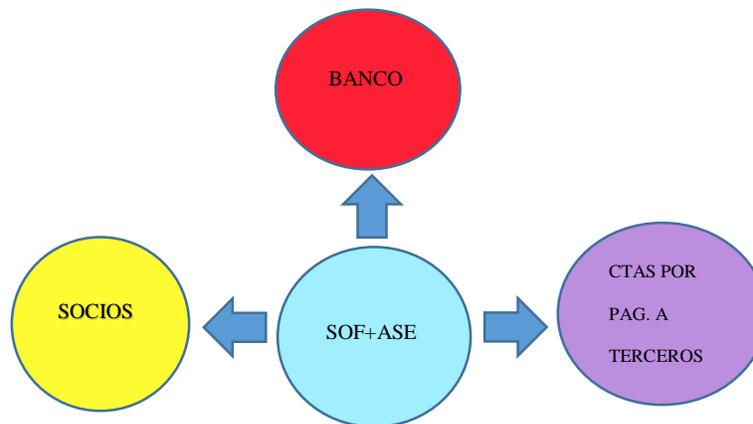


Ilustración 3. Plan de financiación

- Socios: La empresa está conformada por tres socios, dos harían un aporte en efectivo de \$42 millones y el otro con un vehículo avaluado en \$25 millones; para un total de \$67 millones de pesos.
- Banco: Se adquirirían 2 créditos por un valor total de \$25 millones de pesos
- Cuentas por pagar a terceros: Financiamiento de una parte de los equipos con un valor de \$8 millones.

Tabla 7. Plan de financiación

CONCEPTO DE INVERSION	EFFECTIVO	AUTOMOVIL	CREDITOS BANCARIOS	EQUIPOS	TOTAL
1. SOCIOS					\$67.000.000
1.1 Socio N° 1	\$ 21.000.000				
1.2 Socio N° 2	\$ 21.000.000				
1.3 Socio N° 3		\$ 25.000.000			
2. BANCOS					\$50.000.000
2.1 Crédito N° 1			\$ 25.000.000		
2.2 Crédito N° 2			\$ 25.000.000		
3. CUENTAS POR PAGAR A TERCEROS					\$8.000.000
3.1 Financiamiento De Equipos				\$8.000.000	
TOTAL INVERSION	\$ 42.000.000	\$ 25.000.000	\$ 50.000.000	\$8.000.000	\$58.000.000

Costos

Para calcular el costo unitario del software se debe invertir en los siguientes costos, los cuales corresponden a:

- **Costo unitario de materiales:** que son la suma del valor del certificado SSL el cual garantiza la seguridad del sitio al permitir la transferencia de datos cifrados, el valor del dominio y el del hosting.
- **Costo unitario de mano de obra:** Corresponde al valor establecido por el desarrollador para crear el software.

Tabla7. Costo de producción.

COSTO DE PRODUCCIÓN		
Costo unitario de materiales	\$	1.084.632
Costo unitario de mano de obra	\$	38.915.368
Costo unitario de CIF	\$	-
COSTO TOTAL UNITARIO	\$	40.000.000

$$PV = \frac{\$40.000.000}{1-15\%}$$

$$PV = \$47.058.824$$

$$PVC = \frac{\$47.058.824}{60}$$

$$PVC = \$784.314$$

El precio de venta para la creación del software da un total de \$47.058.824, será dividido entre sesenta empresas que es la proyección de clientes que se espera tener en un año, arrojando un valor de precio de venta por cliente de \$784.314.

Gastos

Para calcular los gastos fijos de SOFT+ASE se tuvieron en cuenta valores de los salarios de la nómina y la papelería implementada.

En cuanto al arriendo y almacenamiento no se tendrá en cuenta, debido a que uno de los socios aporta una casa para montar la empresa.

Están detallados de la siguiente manera:

Tabla 8. Gastos fijos

GASTOS FIJOS	
Arriendos	\$ -
Salarios	\$ 5.525.473,00
Papelería	\$ 200.000,00
Almacenamiento	\$ -
Varios	\$ -
TOTAL GASTOS FIJOS	\$ 5.725.473,00

Ingresos

A continuación se presenta por medio de capturas de Excel el flujo de ingresos de Sot+Ase.

En la *ilustración 4 y 5* se aprecia los valores correspondientes al estudio de ventas netas, coste de ventas, beneficio bruto y gastos controlables desde el mes de enero hasta el mes de diciembre y el total anual de cada uno.

		Año 1												
		% ind	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	
5	Estudio ventas netas	25%	\$ 47.058.824	\$ 58.823.530	\$ 73.529.413	\$ 91.911.766	\$ 114.889.707	\$ 143.612.134	\$ 179.515.167	\$ 224.393.959	\$ 280.492.449	\$ 350.615.561	\$ 438.269.451	
6	Coste de ventas	1%	\$ 40.000.000	\$ 40.400.000	\$ 40.804.000	\$ 41.212.040	\$ 41.624.160	\$ 42.040.402	\$ 42.460.806	\$ 42.885.414	\$ 43.314.268	\$ 43.747.411	\$ 44.184.885	
7	Beneficio Bruto		\$ 7.058.824	\$ 18.423.530	\$ 32.725.413	\$ 50.699.726	\$ 73.265.547	\$ 101.571.732	\$ 137.054.361	\$ 181.508.545	\$ 237.178.181	\$ 306.868.150	\$ 394.084.566	
8	Gastos controlables :													
9	Sueldo y salarios	3%	\$ 5.525.473	\$ 5.691.237	\$ 5.861.974	\$ 6.037.834	\$ 6.218.969	\$ 6.405.538	\$ 6.597.704	\$ 6.795.635	\$ 6.999.504	\$ 7.209.489	\$ 7.425.774	
10	Gastos de nomina	2%	\$ 2.438.648	\$ 2.487.421	\$ 2.537.169	\$ 2.587.913	\$ 2.639.671	\$ 2.692.464	\$ 2.746.314	\$ 2.801.240	\$ 2.857.265	\$ 2.914.410	\$ 2.972.698	
11	Legales y contabilidad		\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
12	Publicidad	1%	\$ 1.189.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
13	Viajes/vehiculos	1%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
14	Cuota y suscripciones		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
15	Servicios Públicos	2%	\$ 249.900	\$ 254.898	\$ 259.996	\$ 265.196	\$ 270.500	\$ 275.910	\$ 281.428	\$ 287.057	\$ 292.798	\$ 298.654	\$ 304.627	
16	Varios	5%	\$ 17.000	\$ 17.850	\$ 18.743	\$ 19.680	\$ 20.664	\$ 21.697	\$ 22.782	\$ 23.921	\$ 25.117	\$ 26.373	\$ 27.691	
17	Total gastos controlables		\$ 10.420.021	\$ 9.451.406	\$ 8.677.882	\$ 8.910.622	\$ 9.149.803	\$ 9.395.609	\$ 9.648.227	\$ 9.907.852	\$ 10.174.683	\$ 10.448.925	\$ 10.730.790	
18	Gastos fijos :													
19	Alquiler		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	

Ilustración 4. Ingresos.1

	Año 1											
	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total anual	%Anual
5	\$ 73.529.413	\$ 91.911.766	\$ 114.889.707	\$ 143.612.134	\$ 179.515.167	\$ 224.393.959	\$ 280.492.449	\$ 350.615.561	\$ 438.269.451	\$ 547.836.814	\$ 2.550.948.774	40%
6	\$ 40.804.000	\$ 41.212.040	\$ 41.624.160	\$ 42.040.402	\$ 42.460.806	\$ 42.885.414	\$ 43.314.268	\$ 43.747.411	\$ 44.184.885	\$ 44.626.734	\$ 507.300.121	
7	\$ 32.725.413	\$ 50.699.726	\$ 73.265.547	\$ 101.571.732	\$ 137.054.361	\$ 181.508.545	\$ 237.178.181	\$ 306.868.150	\$ 394.084.566	\$ 503.210.080	\$ 2.043.648.654	
9	\$ 5.861.974	\$ 6.037.834	\$ 6.218.969	\$ 6.405.538	\$ 6.597.704	\$ 6.795.635	\$ 6.999.504	\$ 7.209.489	\$ 7.425.774	\$ 7.648.547	\$ 78.417.676	
10	\$ 2.537.169	\$ 2.587.913	\$ 2.639.671	\$ 2.692.464	\$ 2.746.314	\$ 2.801.240	\$ 2.857.265	\$ 2.914.410	\$ 2.972.698	\$ 3.032.152	\$ 32.707.366	
11	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.000.000	
12	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.189.000	
13	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
14	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
15	\$ 259.996	\$ 265.196	\$ 270.500	\$ 275.910	\$ 281.428	\$ 287.057	\$ 292.798	\$ 298.654	\$ 304.627	\$ 310.719	\$ 3.351.681	
16	\$ 18.743	\$ 19.680	\$ 20.664	\$ 21.697	\$ 22.782	\$ 23.921	\$ 25.117	\$ 26.373	\$ 27.691	\$ 29.076	\$ 270.591	
17	\$ 8.677.882	\$ 8.910.622	\$ 9.149.803	\$ 9.395.609	\$ 9.648.227	\$ 9.907.852	\$ 10.174.683	\$ 10.448.925	\$ 10.730.790	\$ 11.020.494	\$ 117.936.314	
19	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	

Ilustración 5.Ingresos.1.1

A continuación en la ilustración 6 y 7 se evidencia los valores de cada uno de los gastos fijos; además de los beneficios y pérdidas netos antes de impuesto, lo que se debe en cuanto a impuestos y los beneficios o pérdidas que se van a obtener durante cada mes después de impuestos.

	Año 1											
	% ind	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	
19	Alquiler	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
20	Depreciacion	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459
21	Seguro	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
22	Permiso y licencias	\$ 9.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24	Pagos de prestamos	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000
25	Varios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
26	Total de gastos fijos	\$ 42.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459
27	Gastos totales	\$ 53.110.480	\$ 43.141.865	\$ 42.368.341	\$ 42.601.081	\$ 42.840.262	\$ 43.086.068	\$ 43.338.686	\$ 43.598.311	\$ 43.865.142	\$ 44.139.384	\$
28	Beneficios y perdidas netos antes de impuesto	-\$ 46.051.656	-\$ 24.718.335	-\$ 9.642.929	\$ 8.098.645	\$ 30.425.285	\$ 58.485.664	\$ 93.715.675	\$ 137.910.234	\$ 193.313.038	\$ 262.728.766	\$
29	Impuestos (de renta)	32%-\$ 14.736.530	-\$ 7.909.867	-\$ 3.085.737	\$ 2.591.566	\$ 9.736.091	\$ 18.715.413	\$ 29.989.016	\$ 44.131.275	\$ 61.860.172	\$ 84.073.205	\$
30	BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS	-\$ 31.315.126	-\$ 16.808.468	-\$ 6.557.191	\$ 5.507.078	\$ 20.689.194	\$ 39.770.252	\$ 63.726.659	\$ 93.778.959	\$ 131.452.866	\$ 178.655.561	\$

Ilustración 6.Ingresos.1.2

	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total anual	%Anual
19	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
20	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 540.459	\$ 6.485.508	
21	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 1.800.000	
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
23													
24	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 396.000.000	
25	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
26	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 33.690.459	\$ 413.285.508	
27	\$ 43.141.865	\$ 42.368.341	\$ 42.601.081	\$ 42.840.262	\$ 43.086.068	\$ 43.338.686	\$ 43.598.311	\$ 43.865.142	\$ 44.139.384	\$ 44.421.249	\$ 44.710.953	\$ 531.221.822	
28	-\$ 24.718.335	-\$ 9.642.929	\$ 8.098.645	\$ 30.425.285	\$ 58.485.664	\$ 93.715.675	\$ 137.910.234	\$ 193.313.038	\$ 262.728.766	\$ 349.663.317	\$ 458.499.127	\$ 1.512.426.832	
29	-\$ 7.909.867	-\$ 3.085.737	\$ 2.591.566	\$ 9.736.091	\$ 18.715.413	\$ 29.989.016	\$ 44.131.275	\$ 61.860.172	\$ 84.073.205	\$ 111.892.262	\$ 146.719.721	\$ 483.976.586	
30	-\$ 16.808.468	-\$ 6.557.191	\$ 5.507.078	\$ 20.689.194	\$ 39.770.252	\$ 63.726.659	\$ 93.778.959	\$ 131.452.866	\$ 178.655.561	\$ 237.771.056	\$ 311.779.406	\$ 1.028.450.245	

Ilustración 7.Ingresos.1.3

Análisis del punto de equilibrio

Como toda organización se necesita saber por anticipado, si nuestra propuesta de negocio va o no a producir utilidad y en qué nivel se comienza a dar; es por esto que se implementa el análisis de punto de equilibrio, para indicar el volumen de ventas ya sea en unidades o en dinero que necesitaremos para obtener beneficios.

El análisis para nuestro proyecto se realizara en unidades para establecer el número de unidades que se debe vender para obtener un beneficio y se ha realizado de la siguiente manera:

COSTOS FIJOS	\$ 12.440.459
PRECIO UNITARIO	\$ 47.058.824
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 40.000.000

$$PE = \frac{12.440.459}{47058824 - 40000000} \quad PE = 2$$

Obteniendo como resultado que para alcanzar el punto de equilibrio se debe vender 2 unidades del producto más servicio que ofrece Sof+Ase.

Estado de resultados

A continuación se relaciona el estado de resultado de nuestro proyecto

Tabla 9. Estado de resultados



ESTADO DE RESULTADOS	
INGRESOS	
Ventas brutas	\$ 676.000.000
Ventas Netas	\$ 676.000.000
Costo de Ventas	\$ 507.300.121
Costo de ventas	\$ 507.300.121
UTILIDAD BRUTA	\$ 168.699.879
GASTOS OPERATIVOS	
Gastos administrativos Y de venta	
Sueldos y salarios	\$ 78.417.676
gastos de nomina	\$ 32.707.366
legales y contabilidad	\$ 2.000.000
publicidad	\$ 1.189.000
servicios públicos	\$ 3.351.681
depreciaciones	\$ 6.485.508
seguros	\$ 1.800.000
permisos y licencias	\$ 9.000.000
Varios	\$ 270.591
Total Gastos administrativos y de venta	\$ 135.221.822
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$ 135.221.822
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 33.478.057
Gastos financieros	
Gastos y productos financieros	\$ 33.000.000
Total Gastos Financieros	\$ 33.000.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 478.057
Impuestos de renta	\$ 152.978
Total impuestos	\$ 152.978
UTILIDAD NETA	\$ 325.079
Reserva legal	\$ 32.508
Reserva estatutaria	\$ 32.508
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 260.063

Formato: (Castro, 2015)

Balance general

El informe financiero arrojado al hacer el balance general fue el siguiente:

Tabla 9. Balance general

 ACTIVO		SOF+ASE BALANCE GENERAL 31 DE DICIEMBRE 2019	
		PASIVO	
Activos corrientes		Pasivo corrientes	
Efectivo o caja	\$15.000.000	Cuentas por pagar	\$8.000.000
Inventario	\$30.000.000		
Total	\$45.000.000	Total	\$8.000.000
Activo Fijo		Pasivos no corrientes	
Mobiliario	\$12.000.000	Préstamo Bancario	\$25.000.000
Vehículo	\$27.000.000		
Intangibles		Patrimonio	
Software contable	\$4.000.000	Capital	\$55.000.000
TOTAL ACTIVOS	\$88.000.000	TOTAL PASIVOS MAS PATRIMONIO	\$88.000.000

Flujo de caja

El movimiento de los ingresos, egresos y la disponibilidad de los fondos de los meses de enero y febrero del presente año de la empresa Sof+Ase, están reflejados en el flujo de caja que relacionamos a continuación:

SOF+ASE
FLUJO DE CAJA ENE-FEB
2020



Operaciones	ENE	FEB
INGRESOS		
Ventas	\$ 47.058.824	\$ 58.823.530
Aportes	\$ 15.000.000	\$ 20.000.000
Prestamos	\$ 33.000.000	
Total ingresos	\$ 95.058.824	\$ 78.823.530
EGRESOS		
Inversiones	\$ 4.000.000	\$ 1.000.000
personal	\$ 5.525.473	\$ 5.691.237
maquinaria	\$ 20.000.000	\$ -
servicios públicos	\$ 249.900	\$ 254.898
gastos de ventas	\$ 1.189.000	
impuestos	\$ 2.355.354	\$ 1.933.397
créditos		\$ 795.499
Total egresos	\$ 33.319.727	\$ 9.675.031
INGRESOS - EGRESOS		
DISPONIBLE	\$ 61.739.097	\$ 69.148.499

Indicadores de evaluación

Teniendo en cuenta el flujo de caja anterior, se calculó respectivamente en el documento de Excel, los valores de la tasa interna de retorno y el valor presente neto, teniendo en cuenta una tasa de oportunidad del 4,25% (Dinero, 2020).

Tasa de Oportunidad	4,25%
Tasa Interna de Retorno	12%
Valor Presente Neto	\$4.567.158,03

De acuerdo a los valores obtenidos podemos concluir que la tasa interna de retorno en relación con la tasa de oportunidad es más alta y que el valor presente neto es positivo, lo que indica que el proyecto es rentable.

Lecciones aprendidas

Durante todo el semestre exploramos campos de diferentes ámbitos que servirán para que en un futuro no muy lejano podamos crear nuestra propia empresa. A nivel administrativo aprendimos como hacer el direccionamiento estratégico, que aunque para algunos no sea de mayor relevancia es la base de cualquier proyecto o idea de negocio; en la cadena de valor y la estructura organizacional, es de mucha importancia ser claro y escoger la adecuada.

A nivel legal fue de mucho enriquecimiento porque aprendimos los tipos de figura legal que existen y a identificar cada uno de ellos; además de conocer la razón social que puede tomar la empresa, los requisitos, documentos, pasos y deberes como contribuyente.

Por último, el aprendizaje a nivel financiero fue alto, de bastante exigencia, lo que nos hizo querer investigar más y no quedarnos solamente con las asesorías de los docentes, lo cual nos permitió conocer nuestras fortalezas y debilidades en un ámbito que poco conocíamos y manejábamos.

Para una nueva idea de negocio, los aspectos a mejorar son aprovechar aún más los conocimientos de las personas que nos estén orientando, puesto que saben más del tema, ya sea docente, un asesor particular, el jefe o el socio; de sugerencia, es darse la oportunidad de trabajar con compañeros de otras carreras, que cada uno tenga una visión diferente y que al unir ideas formen una idea de negocio aún más innovadora que la que tenía cada uno en mente.

Bibliografía

Bedoya, D. (09 de 03 de 2020). *Pick-dream*. Obtenido de

<http://orientacionvocacional.org/desarrollador-de-software/>

Bogotá, C. d. (s.f.). *Camara de comercio de Bogotá*. Obtenido de Camara de comercio de

Bogotá: <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Informacion-general-para-creacion-de-empresa>

Castro, J. (2015 de Abril de 08). *Blog Corponet*. Obtenido de Blog Corponet:

<https://blog.corponet.com.mx/formato-para-elaborar-balance-general-en-excel>

castro, j. (08 de 04 de 2015). *CorpoNet*. Obtenido de Blog Corponet:

<https://blog.corponet.com.mx/formato-para-elaborar-balance-general-en-excel>

Castro, J. (03 de 03 de 2015). *CorpoNet*. Obtenido de Blog Corponet:

<https://blog.corponet.com.mx/formato-para-hacer-un-estado-de-resultados>

Castro, J. (s.f.). *Corponet*. Obtenido de Corponet: <https://blog.corponet.com.mx/formato-para-hacer-un-estado-de-resultados>

dinero.com. (s.f.). Obtenido de dinero.com: <https://www.dinero.com/economia/articulo/tasas-de-interes-2020/281299>

Impulsapopular. (05 de 02 de 2015). *Impulsapopular*. Obtenido de foro empresarial impulsa:

<https://www.impulsapopular.com/marketing/responsabilidades-de-un-representante-de-servicio-al->

