# **PARTE V. PROYECTO EXPOTEC**

## **UNIDAD 9. ASPECTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO**

**CAPACIDADES:** Analizar y aplicar herramientas financieras y estratégicas para la gestión empresarial, incluyendo punto de equilibrio, costos, presupuestos, análisis FODA, estudio de la competencia, flujo de caja y registro en la DINAPI.

**CONTENIDO**:

9.1 Nombre y tipo de Empresa. Composición del capital.

9.2 Objetivos de la empresa. Económico, técnico y social.

9.3 Análisis FODA.

9.4 Análisis de la competencia.

9.5 Costo del producto. Precio de venta.

9.6 Análisis del Punto de equilibrio.

9.7 Presupuesto Anual (año 2025).

9.8 Presupuesto Proyectado (3 años).

9.9 Flujo de Caja. Evaluación de las necesidades de financiamiento.

9.10 Investigación sobre el Registro en la DINAPI.

### 

### **9.1 Nombre y tipo de Empresa. Composición del capital.**

En este apartado deberán definir nombre y tipo de empresa (1P): debe ser una sociedad porque son varios integrantes. Definir qué tipo de sociedad y por qué.

Nombre de la empresa: APTA

Socios:

Toshi Pedrozo

Tobias Mendieta

Jesús Amarilla

Rodrigo Aveiro

Tipo de empresa: Sociedad Anonima

Capital social a ser aportado: 400.000 Gs.

Importe a ser aportado por cada socio: 100.000 Gs.

### 

### **9.2 Objetivos de la empresa. Económico, técnico y social.**

Fijar objetivos en una empresa es importante porque ayuda a la organización a tener una dirección clara y a medir su progreso. Los objetivos permiten a las empresas enfocar sus esfuerzos, motivar a su equipo y tomar decisiones más acertadas.

Define 4 objetivos de la empresa: económico, técnico, ambiental, social (1P): describe cada objetivo en un párrafo.

| **Objetivo** | **Descripción** |
| --- | --- |
| Económico | Ofrecer una solución digital accesible y escalable que permita a los restaurantes optimizar su sistema de reservas y pagos, reduciendo costos operativos, pérdidas por desorganización. |
| Técnico | Desarrollar una aplicación web moderna utilizando tecnologías como Python (Flask), HTML, CSS, JavaScript y bases de datos SQLite o Firebase. |
| Ambiental | Reducir el uso de papel mediante la digitalización de tickets, menús, reservas y facturas. |
| Social | Facilitar la experiencia del cliente en restaurantes, permitiéndole reservar, pagar y recibir atención de forma más ágil, segura y sin filas. |

### 

### **9.3 Análisis FODA.**

El análisis FODA es una técnica que permite evaluar los factores internos y externos de una organización, proyecto o plan de negocios. FODA es un acrónimo que significa Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. El análisis FODA es una herramienta útil para la planificación estratégica y la toma de decisiones.

Elabora el análisis FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de tu proyecto (1P).

|  | **Factores Internos** | | **Factores Externos** | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fortalezas** | **Debilidades** | **Oportunidades** | **Amenazas** |
| Producto/Servicio | Innovación. | Problemas de compatibilidad. | Adaptabilidad. | Dificultad en la implementación con locales con internet inestable. |
| Marca/Mercadeo | Versatilidad. | Falta de propaganda. | Redes sociales. | Dificultad en generar confianza al inicio. |
| Personal/RRHH | Grupo unido.  Enfoque en el trabajo. | Falta de experiencia.  Falta de conocimiento. | Aprendizaje constante. | Falta de asesoramiento profesional en áreas claves(legal,comercial,). |
| Finanzas | Gestión del precio del producto. | Poco presupuesto inicial. | Ingresos escalables. | Falta de pago por falta de confianza de parte del restaurante. |
| Operaciones/  Gestión | De forma remota. | Dependencia de equipos informáticos. | Escalar a múltiples restaurantes con una misma plataforma centralizada. | Problemas de bug o errores técnicos. |
| Mercado | Servicio al cliente. | Mercado chico. | Pocos sistemas similares en la zona. | Normativas o regulaciones digitales que puedan surgir. |
| **¿Alguna de sus fortalezas puede ayudar a mejorar sus debilidades o combatir sus amenazas? describa cómo a continuación.** | | | | | |
| * La facilidad de uso y el diseño amigable de la app. * El bajo costo de desarrollo (uso de tecnologías gratuitas como Flask, SQLite y Firebase) permite lanzar el proyecto sin necesidad de una gran inversión, lo cual ayuda a compensar la debilidad financiera inicial. * La flexibilidad del equipo y la capacidad de adaptarse permiten diferenciarse frente a apps más grandes, respondiendo de forma más personalizada y rápida a las necesidades del cliente. | | | | | |
| **Según la información anterior, ¿cuáles son sus objetivos inmediatos/próximos pasos?** | | | | | |
| * Finalizar el diseño y desarrollo de la app web básica, incluyendo el sistema de reservas y gestión de mesas. * Conectar la base de datos (SQLite o Firebase) con el frontend usando Python y Flask. * Subir el código a GitHub y documentar el funcionamiento para mostrar seriedad y orden. | | | | | |
| **Según la información anterior, ¿cuáles son sus objetivos a largo plazo/próximos pasos?** | | | | | |
| * Ofrecer la app a restaurantes reales de la zona, comenzando por pequeños locales que quieran probar la herramienta. * Registrar el nombre comercial o dominio web si la app comienza a crecer. * Lanzar la plataforma en línea públicamente, permitiendo que otros restaurantes se registren y usen el sistema. | | | | | |

### 

### 

### 

### **9.4 Análisis de la competencia.**

El análisis de la competencia es importante porque permite a las empresas conocer a sus competidores y comprender el mercado en el que operan. Esto ayuda a identificar oportunidades de mejora y a definir una ventaja competitiva.

Identifica y analiza al menos 2 competidores de tu proyecto (1).

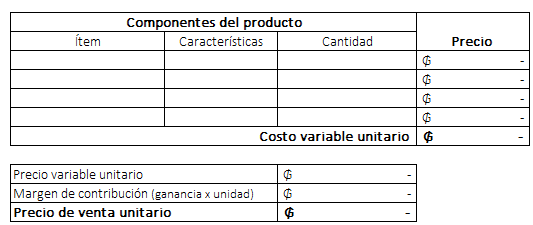
| **FACTOR** | **Mi producto** | **Competidor A** | **Competidor B** | **Importancia para el cliente** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Producto |  |  |  |  |
| Precio |  |  |  |  |
| Calidad |  |  |  |  |
| Servicio |  |  |  |  |
| Fiabilidad |  |  |  |  |
| Estabilidad |  |  |  |  |
| Compañía |  |  |  |  |
| Reputación |  |  |  |  |
| Ubicación |  |  |  |  |
| Apariencia |  |  |  |  |
| Método de venta |  |  |  |  |
| Publicidad |  |  |  |  |
| Imagen |  |  |  |  |

Para cada factor enumerado en la primera columna, evalúe si cree que es una fortaleza o una debilidad (F o D) para su producto y para sus competidores. Luego clasifique la importancia de cada factor para su cliente objetivo en una escala de 1 a 5 (1 = muy importante; 5 = pocoimportante). Utilice esta información para explicar sus ventajas competitivas y desventajas.

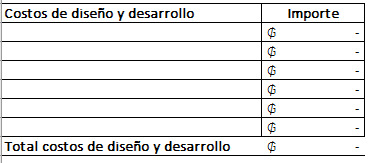
### **9.5 Costo del producto. Precio de venta.**

En esta sección se detalla la lista de ítems o componentes a ser utilizados para la elaboración del prototipo de producto. Posteriormente, se añade la información relativa a los costos de cada componente (precio de venta en el mercado).

Se debe tener en cuenta también la **MANO DE OBRA** utilizada para elaborar el producto, valuada según su precio por hora.



También se deben tener en cuenta los **COSTOS DE DISEÑO Y DESARROLLO**, que generalmente son aquellos gastos que se incurren en el proceso de imaginar, conceptualizar, probar y perfeccionar un producto o servicio.



Los costos de diseño y desarrollo pueden incluir:

* Gastos directos, como la mano de obra y los materiales.
* Gastos indirectos, como el alquiler de instalaciones o servicios generales.

### 

### **9.6 Análisis del Punto de equilibrio.**

**El punto de equilibrio es el nivel mínimo de ventas en el que los costos totales se igualan con los ingresos totales.**

Este punto no es más que el mínimo necesario **para no perder dinero**, donde el beneficio es cero. A partir de ese punto, la empresa comienza a generar ganancias. Es esencial conocerlo para saber cuál es el mínimo necesario para sobrevivir en el mercado.

Fórmula para hallar el Punto de Equilibrio (PE):



Como vemos en la imagen, la forma de calcularlo es muy sencilla, siempre que hablemos de un solo producto. En el numerador estarán los CF (Costos Fijos) de la empresa y en denominador el margen de contribución, que es la diferencia entre Pvu (Precio de venta unitario) y Cvu (Costo variable unitario). De esta manera, la cantidad necesaria será aquella que permita cubrir el importe de los CF en que incurre la empresa.

* **Costos Fijos**: son gastos que una empresa incurre mensualmente y que no varían en función de la cantidad de producción o servicios prestados.
* **Costos Variables**: son gastos empresariales que cambian de acuerdo al volumen de producción o ventas de una empresa. Estos costos pueden aumentar o disminuir en función de la actividad comercial.
* **Costo variable unitario**: es el gasto que se necesita incurrir para producir una unidad de un producto o servicio
* **Precio de Venta unitario**: precio de cada unidad de un producto o servicio que se vende. Es el precio que paga el comprador por cada unidad. Para calcular el precio de venta unitario, se toma en cuenta el costo variable unitario y se le agrega el margen de contribución.
* **Margen de contribución**: es la ganancia que se obtiene al vender una unidad de producto. Por lo general se calcula un porcentaje sobre el costo de producción como ganancia que se espera recibir por cada unidad vendida.

### **9.7 Presupuesto Anual (año 2025).**

**El presupuesto anual es un plan financiero que establece los ingresos y gastos de una empresa para un año determinado**. Su objetivo es que la empresa pueda alcanzar sus metas financieras y operativas. Para un estudio más exacto, el presupuesto se divide en 12 meses. Si bien se realiza con anticipación al año comercial, su seguimiento periódico en cuanto a lo realmente ejecutado es de gran importancia, a fin de verificar su cumplimiento.

Partes del Presupuesto Anual:

* **Ingresos**: es el dinero que recibe una empresa de sus clientes como resultado de su actividad comercial. Incluye una proyección de ventas o cobros que permitirán planificar los gastos futuros.
* **Egresos o gastos**: es la salida de dinero o activos que se realiza para pagar algo o hacer una inversión. Los egresos disminuyen el beneficio o aumentan la pérdida de una persona o empresa. Los egresos pueden ser de diferentes tipos, como: Pagos a proveedores, Pagos a empleados, Costos de insumos y materias primas, Costos de mano de obra, Costos de energía, etc.
* **Ganancia o pérdida**: La ganancia es el resultado de una actividad económica o financiera que genera un saldo positivo, mientras que la pérdida es cuando el patrimonio disminuye.

La ganancia (+) o pérdida (-) se calcula como la diferencia entre los ingresos y los gastos de una empresa. Si los ingresos son mayores, la empresa obtiene una ganancia, y si los gastos son mayores, la empresa sufre una pérdida.

### **9.8 Presupuesto Proyectado (3 años).**

El Presupuesto Proyectado es un reporte financiero que estima las ganancias y pérdidas de una empresa en un futuro. Se basa en el presupuesto anual, pero en lugar de registrar cifras de un año, proyecta el futuro (3 o 5 años).

Este estado financiero permite conocer la rentabilidad o viabilidad de una empresa, así como identificar los rubros en los que debe enfocarse para ser rentable. Es importante tener en cuenta factores como la inflación, el aumento de la actividad comercial, proyectos de expansión futura y los riesgos propios del negocio, a fin de realizar una proyección objetiva.

### **9.9 Flujo de Caja. Evaluación de las necesidades de financiamiento.**

**El flujo de caja es un informe financiero que muestra el movimiento de dinero de una empresa en un período de tiempo específico**. Es un indicador clave para evaluar la liquidez de una empresa y su capacidad para cubrir sus obligaciones.

El flujo de caja se calcula restando los egresos de los ingresos, lo que se conoce como saldo o flujo neto. Un aspecto importante que se puede visualizar a través del flujo de caja es la capacidad de cobro de la empresa, ya que puede tener ventas al contado y a crédito, con lo cual la disponibilidad real de efectivo no necesariamente es la misma por cada venta realizada.

Un flujo de caja positivo indica que la empresa genera más dinero del que gasta, mientras que un flujo de caja negativo puede ser una señal de alerta. Además, permite determinar la posición del efectivo a fin de mes, e identificar faltantes de efectivo a lo largo del año, para lo cual la empresa deberá decidir si recurrir o no a algún tipo de financiamiento (préstamo) con el fin de cubrir ese faltante.

### **9.10 Investigación sobre el Registro en la DINAPI.**

1. ¿Qué es la DINAPI y cuáles son sus funciones?
2. Identifica los tipos de registros aplicables al software dentro de la DINAPI, y los aplicables a tu proyecto EXPOTEC.
3. Describe los requisitos necesarios para la inscripción del software/hardware en la DINAPI.
4. Determina el costo total de la inscripción del software en la DINAPI.
5. Descarga y completa el formulario de inscripción con los datos de tu proyecto EXPOTEC.

**Recursos para la investigación:**

* Visita la página web: [www.dinapi.gov.py](http://www.dinapi.gov.py)
* Revisa los instructivos elaborados por la DINAPI: Servicios digitales | Biblioteca virtual | Dinapi Creativa.
* Se puede realizar consultas por vía telefónica y por email:
  + <Tel:+59521210977>
  + Email: [dinapi@dinapi.gov.py](mailto:dinapi@dinapi.gov.py)
  + Dirección: España 323 casi Estados Unidos