1. **IDENTIFICACIÓN**

| **NOMBRE DEL PROYECTO** | Plataforma Web Sistematizada Que Permite La Contabilidad De Votos (IHAP) | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTADO** | **ANTEPROYECTO** | x | **PROYECTO** |  |
| **LUGAR Y FECHA** | ICOLVEN, Medellín, Antioquia  13/06/23 | | | |
| **PALABRAS CLAVES** | contar, personería, votos, números, facilitar, ICOLVEN | | | |
| **REGIONAL** | Antioquia | | | |
| **CENTRO/COMPLEJO** | servicios y gestión empresarial | | | |
| **INSTITUCIÓN EDUCATIVA** | ICOVEN | | | |
| **PROGRAMA DE FORMACIÓN** | técnico de programación de software | | | |
| **FICHA DE CARACTERIZACIÓN** | 233104 | | | |
| **DATOS DE CONTACTO DEL RECTOR Y/O COORDINACIÒN DE LA I. E** | **NOMBRE: Jasleidy Ruiz Herrera**  **CARGO: Coordinadora académica**  **TELÉFONO: 3014004235    MÓVIL:3014004235**  **CORREO: academica@icolven.edu.com** | | | |
| **DATOS DE CONTACTO DEL DOCENTE DE LA IE RESPONSABLE DEL PROYECTO** | **NOMBRE: Angelica Garnica**  **CARGO: Docente**  **TELÉFONO: 3117944922               MÓVIL:3117944922**  **CORREO: agarnica@icolven.edu.co** | | | |
| **DATOS DE CONTACTO DEL INSTRUCTOR SENA RESPONSABLE DEL PROYECTO** | **NOMBRE:  Adriana Constanza Pedroza herrada**  **CARGO: instructora**  **TELÉFONO:5760000                     MÓVIL:3212894072**  **CORREO: acpedroza@sena.edu.co** | | |  |
| **APRENDICES PARTICIPANTES DEL PROYECTO** | **DIRECCIÓN ELECTRÓNICA** | | **MÓVIL** |  |
| Sofía Hidalgo Pantoja | Hidalgosofia0204@gmail.com | | 3156705186 |  |
| Daimar Mariajose Rojas Alvarado | Daimaroja752@gmail.com | | 3234030068 |  |
| Sebastian Martinez Osorio | jsmrtinez092007@gmail.com | | 3015695171 |  |

1. **PLATAFORMA ESTRATÉGICA**

**Objetivos**

| Defina el objetivo general y los objetivos específicos a lograr con el desarrollo de su proyecto, teniendo en cuenta aspectos **sociales**, **económicos,** **ambientales** y los demás que usted considere importantes. |
| --- |
| **Objetivo General.** Cuál es la necesidad que va a cubrir el proyecto, este ítem debe ser desarrollado describiendo la acción que se va a realizar, la descripción debe comenzar con un verbo en infinitivo y no debe tener más de 10 líneas |
| Facilitar el proceso de votación mediante una página web de conteo y registro para la elección de representantes(personería, representante estudiantil, veedor, mediador etc.) del Instituto Colombo Venezolano brindando mayor comodidad y permitir la reducción del tiempo a los administradores (profesores, estudiantes etc.) de las votaciones al momento de su ejecución |
| **Objetivos Específicos:** Escriba en orden las acciones que se van a realizar para desarrollar el objetivo general, redactóándolas con un verbo en infinitivo, guiarse de los procesos que tiene que hacer para completar/lograr el objetivo general |
| 1).Optimizar y facilitar el sistema de votaciones, brindando ayuda al directivo,profesores y estudiantes para ahorrar trabajo y tiempo  2). Asistir en el conteo de votos ordenándolos, clasificándolos y sistematizando mediante una página web accesible y práctica de usar  3). fomentar el orden de los estudiantes al momento de votar usando un sistema que puedan implementar la comunidad estudiantil y que sea cómodo de comprender |

**ALCANCE DEL PROYECTO**

### 

**Misión**

| La función de la empresa debe ser corta, debe denotar y dejar la sensación de futuro, debe estar centrada en la necesidad que se va a atender más que en el producto, debe definir el negocio de la empresa, debe cautivar y motivar. |
| --- |
| Es nuestro trabajo proporcionar la comodidad y rapidez al momento de llevar a cabo la importante, larga y agotadora tarea de las elecciones en el ambiente escolar ofreciendo un servicio eficaz y satisfactorio uniendo a la directiva de instituto colombo venezolano con los estudiantes logrando un resultado exacto y veloz del conteo de votos. |

**Visión**

| La visión denominado como el SUEÑO de la empresa, es una declaración de aspiración de la empresa a mediano o largo plazo, es la imagen a futuro de cómo deseamos que sea la empresa más adelante. |
| --- |
| Lograr marcar un antes y un después en el instituto colombo venezolano alcanzando la meta de implementar nuestra página en la labor fundamental de ejercer la democracia en las elecciones, negando así cualquier alteración en los resultados, actualizando los sistemas para que cada vez sean más seguros y confiables al llevar a cabo esta importante tarea |

**Valores Corporativos**

| Los valores corporativos son estos aspectos que hacen a tu empresa diferente del resto, no es la marca o el logo, son aspectos más profundos que generan para la compañía una ventaja competitiva frente al resto. |
| --- |
| -Honestidad: Tener sinceridad con uno mismo y con los demás, poder tomar una decisión al respecto del resultado en el conteo  -Responsabilidad: Decidir correctamente tomando en cuenta las propuestas y el propio análisis de ellas  -Justicia social: brindar igualdad a los votantes con diferentes capacidades cognitivas, respetando sus decisiones, brindándoles apoyo para que entiendan la decisión a tomar |

**Organigrama**

| Un organigrama también conocido como diagrama de organizativo o gráfico de jerarquía, es un esquema que se utiliza para organizar una empresa, actividad o entidad. Del mismo modo, se puede utilizar para poder nombrar la representación gráfica de las operaciones que se llevan a cabo en un determinado proceso industrial e informático. |
| --- |
|  |

**Logo y Slogan** (explicados en simbología y colores)

| El logotipo se define como un símbolo formado por imágenes o letras que sirve para identificar una empresa, marca, institución o sociedad y las cosas que tienen relación con ellas. Los slogans se caracterizan por ser la frase que representa una compañía, producto o servicio, esto por medio de un juego de palabras que suele destacar las funciones principales de la mercancía. |
| --- |
| IHAP (contar en cebuano )  Eslogan:¡Sabemos dar soluciones! |

**Manual de Funciones y Cargos (Explicar de forma general las funciones de los integrantes del equipo dentro del proyecto)**

| El Manual de Funciones constituye el documento formal que compila las diferentes descripciones de puestos de trabajo de una organización. Es el resultado del estudio de los puestos de trabajo, imprescindible para llevar a cabo la correcta gestión de las personas. |
| --- |
| **Cargo #1 Arquitecto Cloud**  Analiza el proyecto para definir los requerimientos de hardware e infraestructura que se van a necesitar para que este pueda funcionar en producción, por ejemplo: Un proyecto que va a tener 10 usuarios al día no requiere mucha maquina, pero en un proyecto gigante él arquitecto sabrá qué requerimientos necesita (base de datos, almacenamiento, balanceamiento de carga, certificados ssl, etc), él arquitecto cloud diseña e implementa toda la infraestructura en cloud y luego se encarga de mandar el proyecto a producción.  **Integrantes:** Sofia Hidalgo, Daimar Rojas y Sebastian Martinez  **Cargo #2 Programador Backend**  Hace toda la lógica del lado del servidor, toda la seguridad está en esta parte; si tú haces seguridad en el lado del cliente, una persona con relativos conocimientos de programación podría modificar esa validación desde el inspector del navegador, por eso también se agrega validación del lado del servidor y es muchísimo más segura.  **Integrantes:** Sofia Hidalgo, Daimar Rojas y Sebastian Martinez  **Cargo #3 Copywriter**  Encargado de hacer textos creativos que capturen, expliquen de qué se trata el proyecto y que llamen la atención, quien no ha entrado a una página y no entiende de qué se trata, esto es porque no ha habido un buen redactor.  **Integrantes:** Sofia Hidalgo, Daimar Rojas y Sebastian Martinez  **Cargo #4 Diseñador UI/UX**  UX (user experience). Esta disciplina se encarga de que el sitio sea usable y que la experiencia del usuario sea agradable y fácil.  **Integrantes:** Sofia Hidalgo, Daimar Rojas y Sebastian Martinez  **Cargo #5 Web Designer**  Se encarga de recoger los mockups que ha diseñado el UI y llevarlos a código html y css  **Integrantes:** Sofia Hidalgo, Daimar Rojas y Sebastian Martinez  **Cargo #6 Programador Frontend**  Encargado de desarrollar toda la lógica del lado del cliente, por ejemplo: cuando entras a la una página: haces clic en el botón "ingresar", ese botón te abre un formulario donde pondrás tu usuario y contraseña, los datos se enviarán al servidor, este retornara una respuesta y según la respuesta se mostrará un mensaje u otro.  **Integrantes:** Sofia Hidalgo, Daimar Rojas y Sebastian Martinez |

**Reglamento Interno (Obligatorio para los programas técnicos asistenciales y opcional para las demás técnicas)**

| El reglamento de trabajo es el conjunto de normas que gobiernan la relación entre el empleador y los trabajadores, en las que se incluyen las conductas que son sancionables, lo mismo que las sanciones a imponer y el procedimiento para imponerlas. |
| --- |
| **Pautas**  Pauta 1:Cada semana que se asigne para trabajar en el proyecto (antes de comenzar el trabajo ) el equipo debe reunirse para repartir el trabajo de una manera equitativa y justa para cada integrante del equipo,al momento de asignar se tomarán en cuentas las habilidades de cada integrante del equipo y su desempeño en las distintas áreas (diseño, logica,código, base de datos etc.)  Pauta 2:Antes de comenzar el trabajo individual anteriormente asignado el equipo se ha de reunir para planear las acciones, teniendo como objetivo no repetir el trabajo que otro integrante ya haya hecho o en su defecto ya este en desarrollo y informar a las otras partes de equipo el trabajo que se va a hacer se dia  Pauta 3:Todo los integrantes del equipo de programadores deben estar al tanto de: los cambios en el código, decisiones que puedan influir a la infraestructura del diseño tanto como interno como externo,el trabajo que se les ha asignado y cualquier aspecto del proyecto  Pauta 4:cada integrante es totalmente responsable para que su trabajo asignado se entregue al resto del equipo en condiciones perfectas,funcional,adecuado a la estética de la página, no incompleto y en el tiempo adecuado para el cual se le pidió  Pauta 5:Si en algún momento los integrantes del grupo llegan a tener una discusión por temas completamente personales entre ellos,estos están en la obligación de dejar ese conflicto fuera del área de trabajo,deben cumplir con su trabajo asignado, posteriormente tratar de resolver ese conflicto con el objetivo que el área del trabajo sea totalmente eficiente,respetuosa,cordial y amable  Pauta 6:por último el equipo se compromete a poder llevar a cabo el proyecto de una manera adecuada, dar el máximo esfuerzo para desarrollar la meta propuesta |

**ANÁLISIS D.O.F.A**

Se construye recopilando toda la información obtenida en las diferentes áreas de la empresa.

| **DEBILIDADES:** Factores internos que impiden el crecimiento de la empresa o su buen funcionamiento (Escasez de recursos, espacios locativos, ubicación, calidad, desempeño interno de los socios, entre otros). Descríbalos, mínimo 4 ítems. | 1- El abandono del proyecto por parte de uno de los integrantes del grupo de desarrolladores  2- No contar con los materiales suficientes(computadores,) para que cada persona use la página al mismo momento  3- No contar con el suficiente almacenamiento para guardar los datos necesarios  4- Al momento de llevar las votaciones a cabo no tener los suficientes equipos o espacio amplio para hacerlas en buenas condiciones |
| --- | --- |
| **OPORTUNIDADES:** Factores externos que pueden beneficiar la empresa. Descríbalas, mínimo 4 ítems | 1- Contamos con la ayuda y compañía de nuestros docentes que nos guían el desarrollo de la empresa  2- Informar a los votantes acerca de los resultados de las elecciones con efectividad  3- el apoyo de personas que quieran ayudar al proyecto  4-posibilidad de colaboración con los distintos sistemas educativos para fomentar el derecho a votación de líderes en este caso personería,representantes escolares etc aplicarlo |
| **FORTALEZAS:** Factores internos que benefician la empresa (ubicación, espacio locativo, calidad, precio, entre otros). Descríbalas, mínimo 4 ítems | 1- El proyecto es una herramienta útil que se facilita una tarea difícil  2- Cambiar el formato actual de las votaciones reformandolo a un sistema semi-automático siento más práctico  3- tener una gran accesibilidad al sistema para dar una mano al ejecutar la tarea de las elecciones escolares  4-El trabajo,el compañerismo y la confianza que se tienen los integrantes del otro hacia sus capacidades |
| **AMENAZAS**: Factores externos que pueden afectar la empresa (clima, violencia, modificaciones de socios, ser nuevo en el mercado, entre otros). Descríbalas, mínimo 4 ítems | 1-Fuerte nivel de competencia ya que la idea no esta registrada y cualquiera puede hacer algo parecido  2-posibles ataques cibernéticos que puedan afectar a la página web haciendo menos confiables  3-llevar a cabo este proyecto necesitaría pasar por muchos factores de revisión por lo que posiblemente llevaría mucho tiempo para que se ponga a funcionar  4-No se cuenta con los suficientes recursos económicos para llegar a cabo el proyecto |

**3. ANÁLISIS DEL MERCADO**

**Justificación y Antecedentes del Proyecto**

| **Justifique** en qué consiste su proyecto, cuál es la innovación, valor agregado y a que da respuesta; cuáles son los **antecedentes** de su propuesta, experiencia, conocimiento y perfil de los **emprendedores**. |
| --- |
| Este proyecto tiene como objetivo modernizar el proceso de votación en el Instituto Colombo Venezolano mediante una página web de conteo y registro. La innovación radica en la digitalización del proceso, reduciendo la carga de trabajo para los administradores y brindando comodidad y eficiencia a los votantes. El proyecto responde a la necesidad de simplificar y agilizar el proceso electoral en un entorno escolar. A pesar de estar en proceso de aprendizaje en programación, los emprendedores están comprometidos en aplicar su conocimiento técnico para lograr una implementación exitosa. |

**Análisis del sector**

| Consigne en pocas palabras el comportamiento del **sector productivo** y menciona las **estadísticas básicas** de los últimos **3 años** al que pertenece su producto, su evolución y tendencia prevista para los próximos años. En qué sector de la economía se ubicará la empresa: (primario, secundario, terciario, cuaternario), ubicarlo dentro de los subsectores donde se ubicaría la empresa, investigar ese sector y analizar cómo está mi idea de empresa respecto al mismo |
| --- |
| El sector productivo de la educación ha experimentado un aumento constante en los últimos tres años, con un crecimiento promedio anual del 4%. La tendencia prevista para los próximos años es de continuo crecimiento, impulsado por la creciente demanda de soluciones educativas digitales. Esta empresa se ubicará en el sector terciario de la economía, específicamente en el subsector de servicios educativos digitales. La idea de la empresa se alinea con la creciente necesidad de herramientas tecnológicas para mejorar la educación, siendo una respuesta acorde a la demanda actual. |

**Análisis del Mercado**

| A que habitantes está dirigido el proyecto, ¿cuáles son sus características (edad, sexo, estrato, ingresos estimados, frecuencia de compra, donde compra, quien decide la compra, quien compra, cuanto compra, ¿cuál es su intención de compra de SU PRODUCTO O SERVICIO), personas con que hábitos de consumo (¿académicos, comerciantes, ejecutivos, deportistas, profesionales, amas de casa, transportadores, quienes?). A esto se le denomina segmentación del mercado |
| --- |
| El proyecto está dirigido a la comunidad educativa del Instituto Colombo Venezolano, que incluye estudiantes, profesores y personal administrativo. Los usuarios potenciales varían en edad, sexo y estrato, pero comparten la necesidad de simplificar y agilizar el proceso de votación en el ámbito escolar. La plataforma web de votación digital busca satisfacer esta necesidad, siendo utilizada principalmente durante las elecciones escolares. El enfoque se centra en brindar eficiencia y comodidad a los usuarios en el contexto educativo. |

**Análisis de la Competencia**

| Identifique a sus principales competidores y elabore una base de datos con datos básicos y principales fortalezas y debilidades. |
| --- |
|  |

| **CRITERIO** | **COMPETENCIA 1** | **COMPETENCIA 2** | **COMPETENCIA 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fortaleza Principal** |  |  |  |
| **Debilidad Principal** |  |  |  |
| **Atractivo de la organización** |  |  |  |
| **Niveles de satisfacción de sus clientes** |  |  |  |
| **Existencias** |  |  |  |
| **Proveedores** |  |  |  |
| **Tráfico de clientes** |  |  |  |

**En el siguiente cuadro realice una comparación general de los competidores, donde corresponde a los valores que se le dan a continuación:**

**1: Deficiente**

**2: Regular**

**3: Aceptable**

**4: Bueno**

**5. Excelente**

| **ASPECTO** | **COMPETIDOR 1** | **COMPETIDOR 2** | **COMPETIDOR 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Precio detal (Unitario)** |  |  |  |
| **Precio al por mayor** |  |  |  |
| **Descuento** |  |  |  |
| **Empaque** |  |  |  |
| **Canal de Distribución** |  |  |  |
| **Posicionamiento** |  |  |  |
| **Garantía post-venta (respaldo luego de la venta)** |  |  |  |
| **Calidad** |  |  |  |
| **Equipo de vendedores** |  |  |  |
| **Promoción** |  |  |  |
| **Publicidad** |  |  |  |
| **PUNTAJE** |  |  |  |

**Concepto del Producto ó Servicio**

| Defina y describa sus productos y/o servicios, mencione las características principales de cada uno, aplicación y/o uso. |
| --- |
|  |

**INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO O DEL SERVICIO**

| **PRODUCTO/SERVICIO** | **CARACTERISTICA** | **VENTAJAS (Frente a la competencia)** | **BENEFICIOS** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1.** |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **2.** |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **3.** |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**ESTRATEGIAS PARA EL NUEVO PRODUCTO O SERVICIO A DESARROLLAR**

| **ASPECTO** | **DESCRIPCIÓN** |
| --- | --- |
| **NOMBRE COMERCIAL** |  |
| **LOGOSIMBOLO** |  |
| **SLOGAN** |  |
| **TIPO DE ACTIVIAD PROMOCIONAL** |  |
| **ESTRATEGIAS PARA ESTIMULAR LAS VENTAS** |  |
| **ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y PUBLICITARIAS** |  |

**Estrategias de (Distribución, Precio, Promoción, Comunicación y Servicio)**

| Especifique alternativas de *comercialización*, canal de *distribución* a utilizar (directo o indirecto), estrategia de *precios a emplear* de acuerdo al precio de venta de sus competidores y el precio promedio del costo de su producto, tipo promoción (descuentos por volúmenes a realizar), estrategia de *comunicación (*folletos, tarjetas, pendón, brochure, etc.) *y* estrategia de *servicio* (garantías, servicios postventa) a emplear. |
| --- |
|  |

**4. ANALISIS DE PRODUCCION**

**FICHAS TECNICAS (de 3 productos mínimo)**

Describa las características técnicas del producto o servicio a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaque y embalaje, almacenaje, etc. Ver ejemplo. <https://issuu.com/rapilunchcucuta/docs/ficha_tecnica_de_producto_terminado>

**DESCRIPCIÓN DEL PROCESO (flujogramas de 3 productos o servicios)**

Relacione y describa en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción de su producto ó servicio. Ver video. <https://www.youtube.com/watch?v=HwFPiwWC004>

**NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS**

| **EQUIPOS** | **CANTIDAD** | **VALOR UNITARIO ($)** | **VALOR TOTAL ($)** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

| **MUEBLES Y ENSERES** | **CANTIDAD** | **VALOR UNITARIO ($)** | **VALOR TOTAL ($)** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

| **RECURSO HUMANO** | **CANTIDAD** | **VALOR UNITARIO ($)** | **VALOR TOTAL ($)** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**(Obligatorio para los programas técnicos asistenciales y opcional para las demás técnicas):**

| **Mano de obra** | **Cantidad** | **Tipo de contratación** | **Salario mensual** | **Salario anual** | **Prestaciones mensuales** | **prestaciones anuales** | **Total mano de obra anual año 1** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**5. ANÁLISIS FINANCIERO**

Enliste los recursos necesarios para realizar el producto, servicio o negocio, escriba la cantidad y el valor de estos. Adicionalmente señale si es necesario adquirir el recurso o la I.E, Empresa ya lo tiene.

Los valores de los recursos que SI se necesitan adquirir se suman para conocer el Total de la inversión necesario.)

**(Obligatorio para los programas técnicos asistenciales y opcional para las demás técnicas):**

**A.**  **Costos fijos mensuales**

| 1. **COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN** |
| --- |
| **Salario \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Prestaciones sociales\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Arriendo\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ $**  **Servicios\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Transporte\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ $**  **Mantenimiento (maquinaria y equipo) \_$**  **Aseo \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **Vigilancia\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN:** |
|  |
| 1. **COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN** |
| **Salario\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Prestaciones sociales\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ $**  **Gastos de representación\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Papelería \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Mantenimiento (equipo de oficina)\_\_\_\_\_\_$**  **Seguros \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$ 0**  **Administración \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Varios (vigilancia, aseo)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$** |
| **TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN:** |
|  |
| 1. **COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS:** |
| **Salario \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Prestaciones sociales \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Publicidad y mercadeo \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$** |
| **TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACIÓN:** |
| **TOTAL COSTOS FIJOS: (total C.F producción + total CF administración+ total CF comercialización)** |

* **OTROS CÁLCULOS**

**COSTO VARIABLE TOTAL (CVT):**

**COSTO FIJO TOTAL (CFT): $**

**VENTAS TOTALES (VT): $**

**COSTO VARIABLE PROMEDIO (CVP) EN % =**

**COSTO VARIABLE TOTAL / VENTAS TOTALES**

**$**

**MARGEN DE CONTRIBUCIÓN =**

**(1 – CVP) EN % = \_\_\_\_\_\_ x 100 =**

**MARGEN DE CONTRIBUCIÓN =**

**(VT – CVT) EN $ 598.431**

**PUNTO DE EQUILIBRIO:**

**EN PESOS $**

**EN UNIDADES**

**¿Cuál es el margen de utilidad mínimo? (Expresado en porcentaje)**

**6. ANÁLISIS LEGAL**

| Especifique el Tipo de sociedad que conformaría, cuál es su estado legal actual; Legislación vigente (normas urbana, ambiental, laboral y protección social, registros, tributaria, protección intelectual y ambiental) que regule la actividad económica, la comercialización de los Productos ó Servicios, Normas o Política de distribución de utilidades.  Explicación, ventajas y posibles desventajas, como formalizarla (pasos y docs). Así mismo la normatividad propia de su sector (por ej invima) |
| --- |
|  |

**7 ANÁLISIS AMBIENTAL**

| Determine qué tipo de medidas son necesarias adoptar, en la actividad que se va a desarrollar, respecto a la normativa sobre medio ambiente y residuos. |
| --- |
|  |

**8. IMPACTO (describa como impacta su proyecto en siguientes aspectos)**

| **Económico:**  Se puede determinar cómo las consecuencias en la situación económica de una persona, una comunidad, una región, un país o el mundo. |
| --- |
|  |
| **Social:**  se entiende como como los efectos en las personas y comunidades que ocurren como resultado de una acción, actividad, proyecto, programa o política. |
|  |
| **Ambiental:**  Se define impacto ambiental como la “Modificación del ambiente ocasionada por la acción del hombre o de la naturaleza”. |
|  |
| **Otros** |
|  |

**9. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS**

| Describa en detalle el material bibliográfico o cibergráfico utilizado como soporte en el desarrollo del proyecto bajo normas APA |
| --- |
|  |

**NOTA**: La bitácora número 12 es la entrega final del proyecto con el producto o servicio materializado, acompañado de las evidencias recogidas en cada fase, con el propósito de emitir el juicio (aprobado o no aprobado) por el evaluador asignado, quienes no deben ser los responsables del proyecto (instructor Sena y/o docente IE).

**DESCRIPCIÓN ENTREGA DE BITÁCORAS**

**Grado 10: Bitácoras 1, 2, 3, 4 y 5 Plataforma Territorium**

**Grado 11: Bitácoras: 6, 7, 8, 9, 10, 11 y 12 Plataforma Territorium**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DISTRIBUCIÒN BITACORAS** | | |
| **BITACORA** | **TIPO DE EVIDENCIA** | **FECHA LIMITE DE ENTREGA** |
| 1 | Identificación del Proyecto (Grado 10) | Julio 30 |
| 2 | **Plataforma Estratégica**: Objetivo General y Específicos. **Alcance del Proyecto**: Misión y Visión (Grado 10) | Agosto 30 |
| 3 | **Alcance del Proyecto:** Valores corporativos, organigrama, logo y eslogan (Grado 10) | Septiembre 30 |
| 4 | **Alcance del Proyecto**: Manual de Funciones, Reglamento Interno y Dofa (Grado 10) | Octubre 30 |
| 5 | **Análisis del Mercado**: Justificación y antecedentes, Análisis del sector, Análisis del mercado (Grado 10) | Noviembre 30 |
| 6 | **Análisis del Mercado:** Análisis de la competencia, Concepto del producto o servicio, Información sobre el producto o servicio (Grado 11) | Marzo 30 |
| 7 | **Análisis del Mercado:** Estrategias para el nuevo producto o servicio, Estrategias de distribución, precio, promoción, comunicación y servicio (Grado 11) | Abril 30 |
| 8 | **Análisis de Producción:** Fichas técnicas, descripción del proceso (Grado 11) | Mayo 30 |
| 9 | **Análisis de Producción:** Necesidades y requerimientos (Grado 11) | Junio 30 |
| 10 | Análisis Financiero, Análisis legal y Análisis Ambiental | Julio 30 |
| 11 | Impacto del proyecto | Agosto 30 |
| 12 | Entrega Proyecto completo (Grado 11) | Septiembre 30 |
|  |  |  |