



**UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA INGENIERÍA CIVIL INFORMÁTICA**

Flujo de caja

Integrantes:

Jack Guzmán H

Diego Inostroza R

Fredy Moncada C

Sergio Barrera G

Formular y evaluar un proyecto en informática es el conjunto de acciones organizadas realizadas durante un período de tiempo con el fin de ofrecer una solución a un problema o satisfacer una demanda.

Se analizarán dos opciones para sacar a la venta nuestro producto: venta del producto versus arriendo y descubrir que es mas rentable para nosotros.

Arriendo:

Arriendo mensual	\$31.600					
Valor anual	\$379.200					
Costos de operación anuales		Mantenición	\$100.000	anual por equipo		
		Hosting	\$200.000			
		Internet	\$251.880			
Clientes estimados por año	200					
Inversión inicial (Costos de desarrollo)	\$22.800.000					
Remuneraciones mensuales	\$7.876.073					
Tasa de descuento	10%					
Detalle	0	1	2	3	4	5
Ingreso por arriendo		\$75.840.000	\$151.680.000	\$227.520.000	\$303.360.000	\$379.200.000
Costos operacionales		\$20.451.880	\$40.451.880	\$60.451.880	\$80.451.880	\$100.451.880
Remuneraciones		\$94.512.876	\$94.512.876	\$94.512.876	\$94.512.876	\$94.512.876
Costos de desarrollo	\$22.800.000					
Flujo neto	-\$22.800.000	-\$39.124.756	\$16.715.244	\$72.555.244	\$128.395.244	\$184.235.244
VAN	\$212.049.391					
TIR	73%					

En el caso del arriendo del producto existe una pérdida durante el primer año de puesta en marcha el sistema de monitoreo, sin embargo, las ganancias comienzan a multiplicarse a partir del segundo año mientras la tasa de clientes nuevos sea medianamente alta en el mejor de los casos.

Existe un VAN muy optimista de \$212.049.391 pesos para los 5 años y un TIR de 73% que refleja el gran incremento en las utilidades percibidas mediante este modelo de negocio.

Compra:

Valor anual	\$379.200					
Costos de operación anuales		Mantenición	\$0 anual por equipo			
		Hosting	\$200.000			
		Internet	\$251.880			
Clientes estimados por año	200					
Inversión inicial (Costos de desarrollo)	\$22.800.000					
Remuneraciones mensuales	\$7.876.073					
Tasa de descuento	10%					
Detalle	0	1	2	3	4	5
Ingreso por arriendo		\$75.840.000	\$75.840.000	\$75.840.000	\$75.840.000	\$75.840.000
Costos operacionales		\$451.880	\$451.880	\$451.880	\$451.880	\$451.880
Remuneraciones anuales		\$94.512.876	\$94.512.876	\$94.512.876	\$94.512.876	\$94.512.876
Costos de desarrollo	\$22.800.000					
Flujo neto	-\$22.800.000	-\$19.124.756	-\$19.124.756	-\$19.124.756	-\$19.124.756	-\$19.124.756
VAN	-\$95.297.872					
TIR	#¡NUM!					

Por otro lado, en el caso de vender nuestro producto se elimina todo tipo de mantención. Aun así, los ingresos presentan cifras negativas para cada año, por lo que habría que aumentar considerablemente el valor del producto lo que terminaría en una mala decisión de mercado ya que, a pesar de la ventaja que tiene el cliente de pagar una sola vez, su producto no tendría un soporte en caso de falla.

Para que pudiera resultar vender el producto, se tendrían reducir los costes en el personal lo que, al ser un proyecto conformado por pocos integrantes, terminaría por desbaratarse por completo el proyecto y finalmente acabaría con el producto.

Conclusión final

Finalmente, luego de haber desarrollado todas las etapas que involucraron este proyecto, hemos logrado tener una experiencia de cómo se puede llevar una idea de negocio a una propuesta real y detallada, analizando diferentes áreas que pueden afectar a nuestra propuesta, cómo, por ejemplo, el ambiente competitivo en el cuál puede entrar (analizar los productos o servicios que sean similares), realizar un análisis FODA con el fin de conocer los factores externos e internos que puedan afectar a nuestro producto, realizar márgenes sobre el precio de compra o arriendo que podemos aplicarle a nuestro servicio.

En un ámbito general descubrimos si un proyecto sería más rentable arrendarlo o solo venderlo, gracias al extenso análisis que hemos llevado a lo largo de este proyecto, pudiendo en un futuro aplicarlo en otros posibles proyectos que se nos presenten en nuestro futuro labora y teniendo la herramientas necesarias para saber como por ejemplo, si es rentable llevarlo a cabo, si es un producto seguro de invertir, si la barrera de entrada es muy alta (inversión inicial es alta) gracias a los diversos análisis aprendidos a lo largo de este proyecto y asignatura.