



S.I.G.T.

Formación Empresarial

APPTec

Rol	Apellido	Nombre	C.I	Email	Tel/Cel.
Coordinador	Pereyra	Emiliano	4.774.396-6	epereyra@apptecuy.com	092324130
Sub-Coordinador	Varela	Michael	4.543.461-8	mvarela@apptecuy.com	099297255
Integrante 1	González	Mauro	5.251.060-7	mgonzalez@apptecuy.com	094866094
Integrante 2	Otero	Gonzalo	5.014.881-8	gotero@apptecuy.com	094762305

Docente: Romero, Mary

Fecha de culminación

13/11/2023

TERCERA ENTREGA

I.S.B.O.

3BH

ÍNDICE

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO.....	4
NOMBRE DE LA EMPRESA, LOGO Y JUSTIFICACIÓN.....	4
DETERMINACIÓN DE LA ACTIVIDAD Y GIRO.....	4
SELECCIÓN Y FUNDAMENTACIÓN DE ELECCIÓN DE SERVICIO/PRODUCTO.....	5
PRESENTACIÓN.....	5
VISIÓN.....	5
MISIÓN.....	5
FORMA JURÍDICA.....	5
SELECCIÓN.....	5
COSTOS.....	6
REQUISITOS Y DOCUMENTACIÓN PARA LA INSCRIPCIÓN DE UNA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (SAS).....	7
Formularios:.....	7
DOCUMENTACIÓN PARA PRESENTAR:.....	7
EMPLAZAMIENTO.....	8
UBICACIÓN.....	8
JUSTIFICACIÓN DEL LUGAR.....	8
Ubicación estratégica.....	8
UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA.....	9
DIAGRAMA DE GANTT.....	10
ANÁLISIS DEL SECTOR.....	10
ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	11
Descripción general del mercado:.....	11
Extensión geográfica:.....	11
Tamaño del mercado:.....	11
Competidores:.....	11
Proveedores:.....	12
ORGANISMOS Y REGULACIONES.....	13
FODA.....	15
ESTRATEGIA PARA COMBATIR LAS AMENAZAS Y MEJORAR LAS DEBILIDADES.....	15
Debilidades:.....	15

Amenazas:	16
MEZCLA COMERCIAL.	16
PLAN DE PUBLICIDAD.....	17
PLAN DE INVERSIÓN.	18
PLAN DE RECURSOS TECNOLÓGICOS:.....	19
PRESUPUESTO TOTAL DE RECURSOS TECNOLÓGICOS:.....	21
PLAN DE RECURSOS HUMANOS.	23
Organigrama-estructura de la empresa.	23
Determinación de los cargos, funciones y tareas a desempeñar.	23
Calificación y especificación del personal.	25
Sueldos.	27
Presupuesto total de recursos humanos.....	28
PLAN DE RECURSOS FINANCIEROS.	29
Estimar ingresos	29
Estimar los gastos:	31
IMPUESTOS:	33
Presupuesto:	33
Solicitud del préstamo.....	34
Determinar el capital del GIRO (monto necesario para iniciar el negocio): ...	35
ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERO.	36
Determinar el punto de equilibrio:	36
Determinar el margen de utilidad:	36
ANEXOS.	37

RESUMEN EJECUTIVO.

NOMBRE DE LA EMPRESA, LOGO Y JUSTIFICACIÓN.



Como empresa del rubro de la tecnología y en un mundo en constante cambio y avance, tanto el logo seleccionado como el nombre deben brindar seguridad, confianza y un aire innovador en nuestros clientes. Basándonos en estos puntos, seleccionamos cuidadosamente los colores y el logo de nuestra empresa.

El color azul, predominante en nuestro logo, es comúnmente asociado con la tecnología y la innovación. Este color transmite una imagen de modernidad y vanguardia, lo que es importante para empresas que se centran en un mercado tan competitivo.

El color blanco, puede ayudar a que el logo se vea limpio, lo que es importante, en una industria que valora la simplicidad y claridad. Además, este color ayuda a enfatizar elementos que estén en color azul, como en nuestro caso, el nombre de nuestra empresa.

El uso de estos colores es una clásica y atemporal combinación, que puede ser fácilmente reconocida y recordada por clientes potenciales, esto puede ayudarnos también, a mejorar la visibilidad y el reconocimiento de la empresa.

Nuestro logo hace referencia a los símbolos < y >, que forman las etiquetas en un código HTML. Esto ayuda a relacionarnos directamente con el área en que trabajamos. La inversión de estos fue cuestión estética. El nombre de nuestra empresa bajo el símbolo formado busca relacionar directamente el logo con el nombre de la empresa. Para este nos basamos en 2 palabras clave, aplicación y tecnología.

DETERMINACIÓN DE LA ACTIVIDAD Y GIRO.

La actividad principal de nuestra empresa es el diseño y desarrollo de sitios web y aplicaciones web. Esto incluye la creación de contenido, la programación y el diseño gráfico. Nuestro giro es el desarrollo de software y servicios informáticos.

Nuestro objetivo es brindar soluciones integrales a nuestros clientes en el ámbito digital, ofreciendo servicios de alta calidad y adaptados a sus necesidades específicas. Estamos comprometidos con la innovación y la excelencia en todo lo que hacemos.

SELECCIÓN Y FUNDAMENTACIÓN DE ELECCIÓN DE SERVICIO/PRODUCTO.

La elección de la actividad y giro de la misma de nuestra empresa, como el producto/servicio que seleccionamos es afectado directamente por el contenido del proyecto a realizar, siendo este especificado minuciosamente en la letra del mismo.

PRESENTACIÓN.

VISIÓN.

El futuro que vislumbramos es ser una empresa que satisfaga de manera eficaz, comprometida y responsable las necesidades del cliente con productos de calidad, modernos y estables. Llegar a producir en nuestros clientes tranquilidad, fiabilidad en su trabajo diario y ser una empresa reconocida globalmente por sus valores éticos tanto como por su trabajo, es el horizonte que perseguimos.

MISIÓN.

Nuestra misión es brindar soluciones web para facilitar el trabajo y aumentar la productividad y eficiencia de organizaciones de cualquier tipo y tamaño.

FORMA JURÍDICA.

SELECCIÓN.

La forma jurídica seleccionada para nuestra empresa es Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS).

Nuestra elección se basa en la flexibilidad de esta, siendo un híbrido entre Sociedad Anónima (SA), Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) y una unipersonal.

Ante la entrada en vigor de la Ley 19.820, la SRL a quedado obsoleta, pese a seguir vigente. Asimismo, carece de sentido práctico y económico inclinarse por una SA, si no se va a desarrollar una actividad que por ley requiera la adopción de la misma.

Los requisitos para construir una SAS son:

- Persona física, mayor de 18 años y no estar inhabilitado, o persona jurídica hábil y vigente
- Contar con el capital a integrar.

COSTOS.

Los costos están directamente relacionados al tipo de sociedad.

- **BPS:** el tratamiento tributario para las SAS, es el mismo que para las SRL. La única diferencia sustancial en este aspecto es que el/los director/es de las SAS están alcanzados por FONASA, por lo tanto, corresponde el pago de esta partida. A modo de ejemplo, en caso de no tener dependientes, el aporte a BPS por un director de SAS será de \$ 6.855, aproximadamente, dependiendo del Seguro de Salud que corresponda para cada caso.

- **DGI:** Aquí también el tratamiento Tributario que opera para las SRL son los que aplican para las S.A.S. Sin embargo, los costos relativos a DGI son relativos al Régimen Tributario en el que la sociedad estará comprendida ("Pequeña Empresa" o "Régimen General"). Ello depende (más que nada) de la venta que tenga la empresa, como de otros factores:

- **PEQUEÑA EMPRESA:** Comprende a los contribuyentes que deciden ampararse en el literal E del artículo 52 del Título 4. Básicamente están exonerados del pago de IRAE e IVA real. Sin embargo, el tope de ventas es de 305000 UI (trescientas cinco mil Unidades Indexadas) al año (aproximada y promediamente, \$ 115.000 mensuales). Asimismo, es una modalidad pensada para empresas que venden sus bienes o servicios a consumidores finales, ya que sus compradores (si son empresas) no deducirán IVA por sus facturas.

- El beneficio, aparte de la exoneración de IRAE, es el pago de IVA mínimo en vez de IVA real. Durante el primer año civil (1º de enero a 31 de diciembre), el contribuyente

tributará sólo el 25% del IVA mínimo. Durante el segundo año civil, el contribuyente tributará sólo el 50% del IVA mínimo. Recién a partir del tercer año civil el contribuyente tributará el 100% del IVA mínimo. • Valor de IVA mínimo para 2020 \$ 3.980.

- **RÉGIMEN GENERAL.** Es el adoptado por la mayoría de los contribuyentes. No tiene tope de ventas. Puede vender tanto a Consumidores Finales como a otras empresas. Las empresas compradoras deducen IVA y Renta por sus facturas. **Tributa IVA real e IRAE.** El IVA es la diferencia entre el IVA ventas y el IVA compras.

- A modo de ejemplo:

- Compras por \$ 1.000, el IVA compras será \$ 180,33
- Ventas por \$ 1.500, el IVA ventas será \$ 270, 49.
- **IVA real a pagar \$ 90,16 (270, 49 – 180, 33). El anticipo de IRAE para 2020 es \$ 5.220.**

REQUISITOS Y DOCUMENTACIÓN PARA LA INSCRIPCIÓN DE UNA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (SAS).

Formularios:

- Formulario 0351 “Inscripción y Actualización” en 3 vías, con timbre profesional.
- Formulario 0352 Personas físicas vinculadas o 0353 Personas Jurídicas vinculadas, según corresponda (en tres vías y doble faz).
- Los formularios deben contener los datos completos y firmas del representante legal, administrador o directores según corresponda.
- Los formularios deberán ser escritos a máquina o con letra de imprenta. No pueden contener enmendaduras (salvo que se encuentren debidamente salvadas por quienes suscriben la declaración).
- En los formularios 351 y 352 corresponde indicar el vínculo funcional (VF) según la integración establecida y la empresa por la que se aporte. Ampliar información.

DOCUMENTACIÓN PARA PRESENTAR:

- 2 fotocopias de los documentos de identidad de los titulares
- Si concurre un tercero a realizar el trámite, debe presentar 2 fotocopias de su documento de identidad
- Testimonio por exhibición y fotocopia del estatuto otorgado en escritura pública o documento privado protocolizado.
- Impresión de “consulta de trámite de inscripción” de Dirección General de Registros (DGR), a través de: Consulta Tramite (Consulta de Tramite (dgr.gub.uy)); seleccionando Reg. Nac. Comercio o copia del talón con número de inscripción del estatuto en DGR.

EMPLAZAMIENTO.

UBICACIÓN.

Optamos por alquilar una oficina en el edificio X en Juncal 1378, Centro, Montevideo.



JUSTIFICACIÓN DEL LUGAR.

Ubicación estratégica.

La oficina está ubicada en una zona céntrica y de fácil acceso. Esta ubicación es ideal para nuestro negocio, ya que está cerca de zonas comerciales, bancos, restaurantes y otros servicios importantes. Además, la accesibilidad a distintos medios de transportes facilita el desplazamiento tanto para nosotros como para los clientes.

Infraestructura: En la visita realizada a la oficina apreciamos que tiene una infraestructura adecuada para nuestras necesidades. El espacio de trabajo cuenta con las comodidades básicas, como aire acondicionado, conexión a internet, servicios de limpieza y recepcionista.

Oportunidades de networking: La ubicación de esta oficina nos brindaría la oportunidad de establecer conexiones con otras empresas que estén en el área, esto sería esencial para expandir nuestra red de contactos y para generar nuevas oportunidades de negocio.

Flexibilidad del contrato: La empresa propietaria ofrece un contrato de alquiler flexible, lo que nos permite ajustar el espacio según nuestras necesidades a medida que crece nuestro negocio.

Reputación del lugar: Investigando sobre el lugar encontramos varios comentarios positivos de otras empresas que han tenido buenas experiencias en este edificio y en los alrededores. Esto es importante para asegurar que nuestro negocio sea bien recibido por clientes y socios potenciales.

Precio del alquiler: El precio del alquiler es \$20.000 y se adicionan \$10.000 de gastos comunes que serían por la conexión a internet, agua corriente, luz eléctrica, línea telefónica, servicio de portería y recepción. La oficina ya viene amueblada.

UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA.

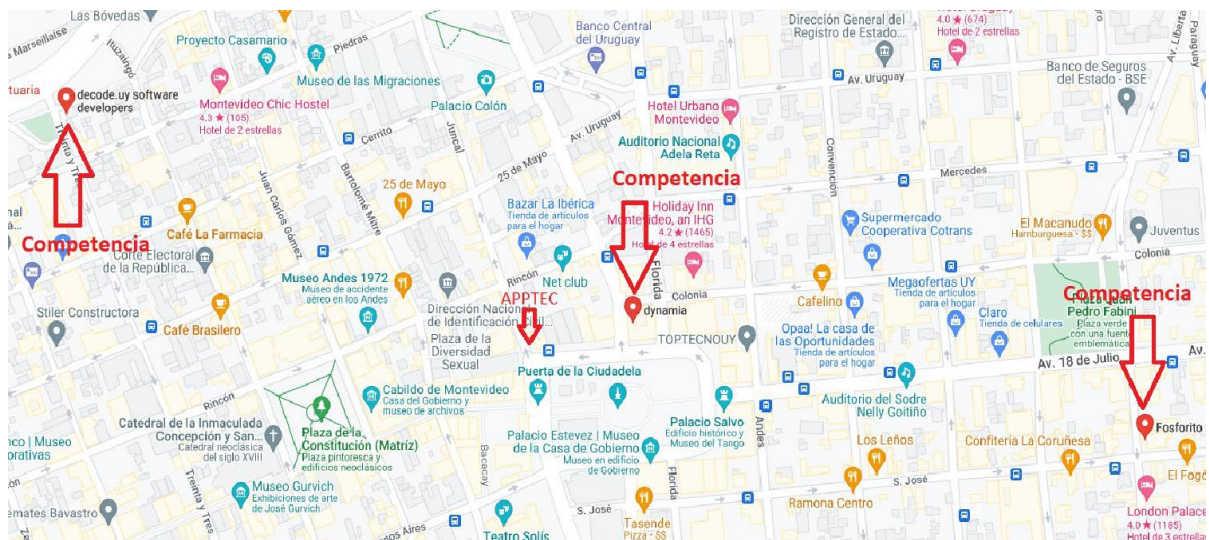
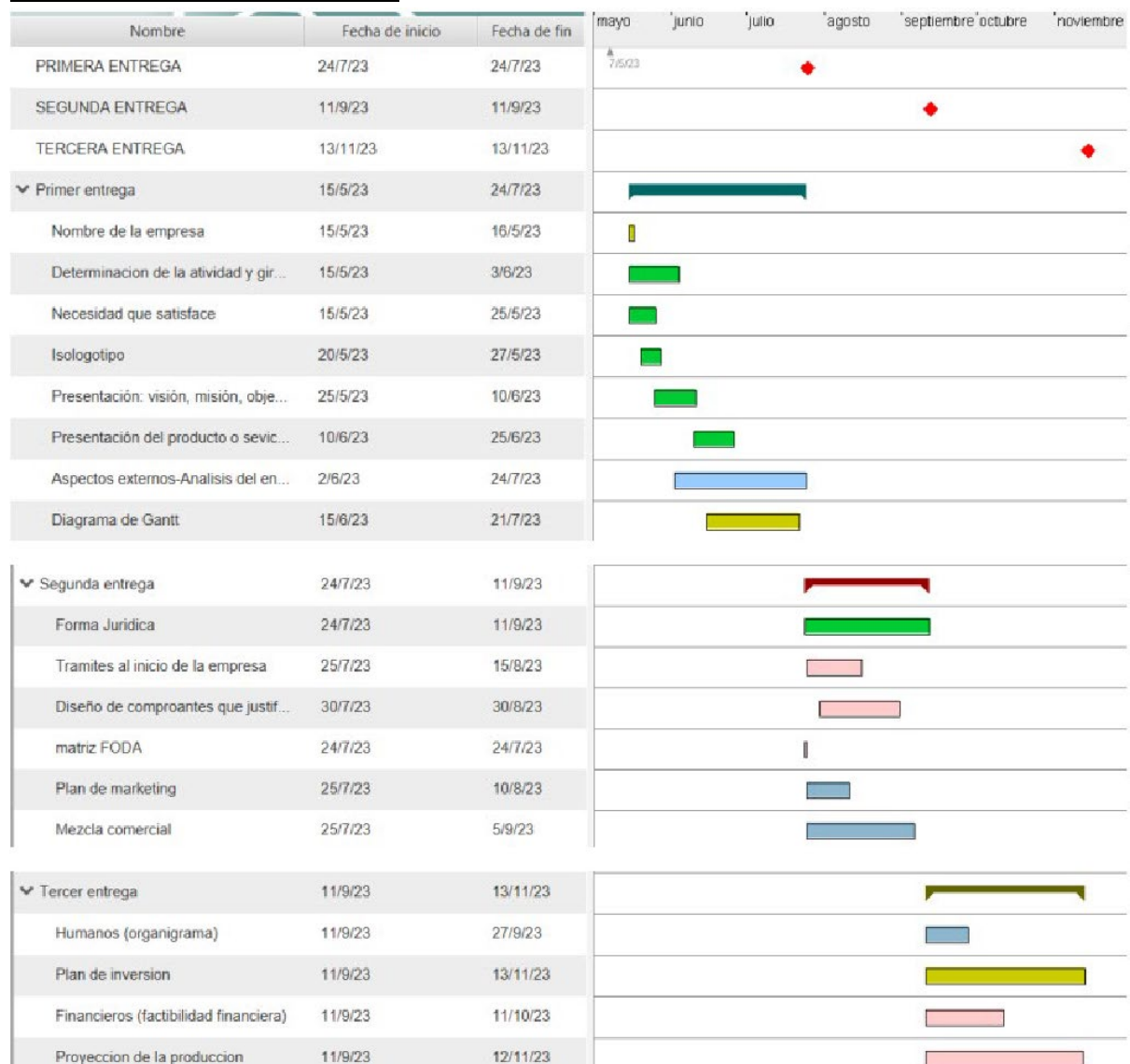


DIAGRAMA DE GANTT.



ANÁLISIS DEL SECTOR.

El sector de desarrollo de software por lo general es competitivo, se caracteriza por una amplia variedad de empresas que ofrecen sus servicios y soluciones en el mercado, por lo cual no existe un monopolio, ni un oligopolio en este campo. Las altas demandas de software han fomentado la competencia y la constante innovación de nuevas tecnologías.

Algunos aspectos que caracterizan la competencia en el desarrollo de software son:

Variedad de empresas: Existen compañías de distintos tamaños, desde startups hasta grandes corporaciones, cada una compitiendo por su espacio en el mercado. Esto conlleva una diversidad de enfoques, metodologías y especializaciones.

Innovación constante: La competencia impulsa a las empresas a mantenerse a la vanguardia en términos de tecnologías, herramientas y enfoques de desarrollo. Aquellas que innovan tienden a destacarse y ganar una ventaja competitiva.

Adaptabilidad: Las empresas de software deben ser ágiles y adaptables, respondiendo rápidamente a los cambios en las necesidades del mercado y en las tendencias tecnológicas.

Calidad y eficiencia: La competencia fomenta la mejora continua. Las empresas buscan no solo ofrecer productos innovadores, sino también garantizar la calidad y eficiencia en sus soluciones para destacarse en el mercado.

Diversidad de ofertas: Debido a la competencia, los consumidores tienen una amplia gama de opciones para elegir, lo que lleva a una constante mejora y especialización en los servicios y productos ofrecidos.

Hay empresas líderes por ejemplo Microsoft, Apple, Google, Amazon, Oracle, que dominan ciertos segmentos o tecnologías específicas. Sin embargo, la naturaleza dinámica y en constante evolución del mercado de desarrollo de software hace que sea difícil para una sola empresa mantener una posición de dominio absoluto durante largos períodos de tiempo.

ANÁLISIS DEL ENTORNO.

Descripción general del mercado:

Extensión geográfica:

El mercado de desarrollo de software es global y no está limitado por fronteras geográficas. Cualquier empresa que cumpla con los requisitos mínimos puede operar y ofrecer sus servicios a cualquier parte del mundo.

Tamaño del mercado:

Es un mercado bastante grande, en constante crecimiento debido a la alta demanda de soluciones digitales en todos los sectores de las industrias.

Clientes potenciales:

Estos abarcan desde grandes empresas hasta clientes individuales que buscan soluciones personalizadas. Los principales clientes podrían ser los sectores de tecnología, salud, educación y finanzas.

Competidores:

En América Latina y, específicamente, en Uruguay, el mercado del desarrollo de software es competitivo, con varias empresas destacadas compitiendo por

ofrecer servicios y soluciones similares. Algunas de las compañías que compiten en el campo del desarrollo de software en esta región incluyen:

GeneXus: Es una empresa uruguaya reconocida por su plataforma de desarrollo de software de aplicaciones empresariales. Ofrece soluciones ágiles y centradas en la automatización del proceso de desarrollo.

Moove It: Es una empresa de software especializada en el desarrollo de aplicaciones web y móviles a medida. Con sede en Uruguay, tiene una amplia experiencia en tecnologías como JavaScript, Ruby on Rails y React.

Hexacta: Es una empresa que se dedica al desarrollo de software a medida y consultoría en ingeniería de software. Tiene sede en Argentina y Uruguay, ofreciendo soluciones de desarrollo para diversos sectores.

TCS (Tata Consultancy Services): Aunque es una empresa global, TCS tiene una presencia significativa en América Latina, incluyendo Uruguay. Ofrece servicios de consultoría, desarrollo de software y soluciones tecnológicas para empresas en la región.

UrulT: Es una empresa con oficinas en Uruguay y Estados Unidos. Se especializa en el desarrollo de software a medida, con un enfoque en tecnologías como React, Node.js y Python.

Estas empresas compiten en el mercado latinoamericano, ofreciendo una amplia gama de servicios de desarrollo de software, desde soluciones a medida hasta consultoría y servicios especializados. Para destacar en este entorno altamente competitivo, es fundamental ofrecer productos de alta calidad, invertir en la constante innovación tecnológica y garantizar la satisfacción del cliente para mantener y aumentar la participación en el mercado.

Proveedores:

Los proveedores pueden ser empresas de tecnología que suministran hardware, software y servicios relacionados. La elección de proveedores puede influir en la eficiencia y en los costos del desarrollo de software.

Algunos proveedores clave son:

Hardware:

Dell Technologies: Ofrece servidores, computadoras, dispositivos de almacenamiento y equipos de red.

Hewlett Packard Enterprise (HPE): Proporciona soluciones de hardware empresarial.

Sistemas Operativos:

Microsoft: Con su sistema operativo Windows, es un proveedor principal para PCs y servidores.

Red Hat: Ofrece soluciones basadas en Linux y software open-source.

Herramientas de Desarrollo:

JetBrains: Proporciona herramientas de desarrollo como IntelliJ IDEA para Java, PyCharm para Python, entre otras.

Atlassian: Ofrece herramientas de colaboración y gestión de proyectos como Jira, Confluence y Bitbucket.

Servicios en la Nube:

Amazon Web Services (AWS): Líder en servicios en la nube con una amplia gama de soluciones.

Microsoft Azure: Plataforma de servicios en la nube con herramientas para el desarrollo de software y la gestión de datos.

La elección cuidadosa de proveedores puede influir tanto en la eficiencia operativa como en la calidad de los productos y servicios desarrollados.

ORGANISMOS Y REGULACIONES.

En Uruguay, la industria del desarrollo de software está sujeta a regulaciones específicas y estándares que rigen su práctica. Es crucial cumplir con las regulaciones de protección de datos y privacidad, así como tener en cuenta los organismos locales que supervisan y regulan el ámbito tecnológico. A continuación, se presentan algunos de estos aspectos específicos para Uruguay:

Protección de Datos y Privacidad: En Uruguay, la regulación de datos y privacidad está amparada por la Ley N° 18.331 sobre Protección de Datos Personales y Acción de Habeas Data. Esta ley establece los principios de protección de datos personales y los derechos de los individuos sobre sus datos, regulando su tratamiento y estableciendo la obligación de seguridad en su manejo.

Agencia de Protección de Datos (URCDP): La Unidad Reguladora y de Control de Datos Personales (URCDP) es el organismo encargado de fiscalizar el cumplimiento de la normativa de protección de datos en Uruguay. Su función es supervisar el tratamiento de datos personales, recibir denuncias y reclamos, así como brindar orientación sobre el cumplimiento de la normativa.

Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI): La CUTI es una organización que reúne a empresas del sector de las tecnologías de la

información y la comunicación en Uruguay. Contribuye a promover el crecimiento y desarrollo del sector de las TIC, representando a las empresas asociadas y colaborando en la generación de políticas que favorezcan el avance tecnológico en el país.

Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM): El MIEM es la institución gubernamental encargada de formular y ejecutar políticas para los sectores de industria, energía y minería en Uruguay. Si bien no se dedica exclusivamente al ámbito de la tecnología, despliega políticas y estrategias que pueden tener impacto en el desarrollo de software, promoviendo la innovación tecnológica y el crecimiento de la industria en general.

Aportes de Organismos Internacionales: Aunque no son específicos de Uruguay, organismos como el IEEE (Instituto de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos) pueden influir indirectamente en las prácticas del desarrollo de software en el país, ofreciendo estándares y guías internacionales que pueden ser referencias importantes en la implementación de procesos de calidad y seguridad en el desarrollo de software.

El cumplimiento de estas regulaciones y estándares locales es fundamental para operar en el mercado uruguayo del desarrollo de software, asegurando la protección de datos y la privacidad de los usuarios, y evitando posibles sanciones legales por incumplimiento de las normativas establecidas. Además, estar al tanto de las directrices y regulaciones propuestas por la CUTI y el MIEM es esencial, ya que pueden influir en las estrategias empresariales y en el desarrollo del sector tecnológico en el país.

En resumen, el mercado de desarrollo de software es global y diverso, con una amplia base de clientes potenciales. La competencia es intensa, lo que requiere un enfoque en la calidad y la satisfacción del cliente. Los proveedores y las regulaciones desempeñan un papel crucial en el éxito de las empresas en este sector. El conocimiento y la adaptación a las tendencias tecnológicas y las regulaciones actuales son esenciales para mantener una posición competitiva en el mercado.

FODA.**ESTRATEGIA PARA COMBATIR LAS AMENAZAS Y MEJORAR LAS DEBILIDADES.**

Debilidades:

Empresa con poca trayectoria: Invertir en estrategias de marketing para aumentar la visibilidad de la empresa y así empezar a construir una reputación sólida. Demostrar proyectos en los que tuvimos éxito para mostrar nuestra experiencia.

Dependencia de un solo cliente: Buscar activamente nuevos clientes y trabajar en la retención de los existentes para reducir la dependencia de uno solo. Tratar de firmar acuerdos de largo plazo con clientes claves para garantizar tener ingresos sostenibles.

Administración de los tiempos: Implementar un sistema de gestión de proyectos y procesos más eficientes para garantizar la entrega del producto en tiempo y forma.

Recursos limitados para futuros proyectos: Explorar oportunidades de inversión o financiamiento para respaldar proyectos de mayor tamaño.

Conocimiento de marca limitado: Continuar invirtiendo en estrategias de marketing y branding para aumentar el conocimiento de nuestro producto. Buscar la participación en eventos, ferias comerciales y grupos de la industria para establecer contactos y mejorar el conocimiento de nuestra empresa.

Cambios tecnológicos constantes: Fomentar la formación continua en el equipo de trabajo para estar actualizados con las últimas tecnologías. Estar atentos a las tendencias tecnológicas, para así adaptar nuestros servicios y productos para ser competitivos en el mercado.

Amenazas:

Factores económicos: Ofrecer soluciones a diferentes sectores vulnerabilidad a fluctuaciones económicas en un solo mercado. Mantener un control de los costos y desarrollar un plan de contingencia para momentos difíciles.

Alta competencia en el rubro: Buscar destacar a través de la calidad del servicio y en la innovación de las soluciones. Buscar empresas con las que podamos colaborar y así poder ampliar el alcance y ofrecer servicios complementarios.

MEZCLA COMERCIAL.

Producto: Nuestra empresa se especializará en el desarrollo de software personalizado para satisfacer las necesidades únicas de cada cliente. Ofreceremos soluciones a medida que aborden problemas específicos y agreguen valor a sus operaciones. Estas soluciones pueden incluir aplicaciones, sistemas o herramientas de software adaptadas a las necesidades particulares de cada cliente.

Precio: La estrategia de precios será flexible y adaptada a las necesidades y complejidad de cada proyecto. Consideraremos modelos de precios variados, como tarifas por proyecto, tarifas por hora o contratos a largo plazo. Nuestro objetivo es ofrecer un valor justo en relación con la personalización y calidad de las soluciones proporcionadas.

Distribución o Plaza: La distribución del software se adaptará a las preferencias de nuestros clientes. Ofreceremos múltiples opciones de distribución, que incluirán descargas en línea para instalación local, implementación en servidores

locales o alojamiento en la nube. Buscamos garantizar flexibilidad para ajustarnos a los distintos entornos y necesidades de los usuarios.

Promoción: La promoción se centrará en resaltar nuestra capacidad para comprender a fondo las necesidades de los clientes y en ofrecer soluciones altamente personalizadas. Utilizaremos estrategias de marketing para destacar la adaptabilidad, la eficiencia y el valor añadido que nuestras soluciones personalizadas pueden aportar a las operaciones de los clientes. Esto incluirá campañas publicitarias, testimonios de clientes satisfechos, contenido educativo en línea y eventos del sector.

PLAN DE PUBLICIDAD.

Para maximizar nuestra visibilidad y atraer nuevos clientes, implementaremos una estrategia publicitaria integral que abarque diversos canales y plataformas digitales, además de considerar enfoques innovadores para destacar en el mercado tecnológico.

Redes Sociales: Aprovecharemos plataformas populares como Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter para ofrecer una visión única de nuestra empresa. Publicaremos contenido variado y atractivo, que no solo incluirá proyectos destacados, sino también contenido educativo, noticias relevantes del sector y casos de éxito. Estas publicaciones no solo se centrarán en el aspecto técnico, sino también en el impacto positivo de nuestras soluciones en el mundo real, mostrando cómo mejoramos la eficiencia, reducimos costos y aumentamos la productividad para nuestros clientes.

Sitio Web: Nuestro sitio web será nuestra ventana al mundo. Además de mantenerlo actualizado con información sobre proyectos recientes y servicios, nos enfocaremos en optimizar la experiencia del usuario. Presentaremos estudios de caso detallados, blogs informativos y un apartado de noticias que reflejen nuestro compromiso con la innovación y la excelencia en el desarrollo de software. Además, implementaremos un chat en vivo para brindar una atención personalizada y rápida a los visitantes de nuestro sitio.

Publicidad en Buscadores: Aprovecharemos las herramientas de publicidad en motores de búsqueda, como Google Ads, para promocionar nuestras soluciones a medida. Utilizaremos palabras clave relevantes para posicionar nuestros servicios en los resultados de búsqueda, lo que nos permitirá llegar a clientes potenciales que buscan soluciones personalizadas en el ámbito tecnológico.

Participación en Eventos y Webinars: Para establecer una presencia sólida en la comunidad tecnológica, participaremos en eventos del sector y organizaremos webinars educativos. Estas actividades nos permitirán interactuar con audiencias interesadas en el desarrollo de software y nos brindarán la

oportunidad de compartir nuestros conocimientos, establecer relaciones significativas y mostrar nuestro liderazgo en la industria.

Alianzas Estratégicas: Buscaremos colaboraciones con otras empresas o instituciones afines para ofrecer soluciones más completas y fortalecer nuestra presencia en el mercado. Estas alianzas estratégicas nos permitirán acceder a nuevos segmentos de mercado y presentar un abanico más amplio de servicios y soluciones a nuestros clientes.

Este plan de publicidad multifacético nos ayudará a fortalecer nuestra presencia en línea, demostrar nuestra experiencia en el desarrollo de software y atraer a nuevos clientes interesados en soluciones a medida y de alta calidad en el ámbito tecnológico.

PLAN DE INVERSIÓN.

Recursos materiales:

-Hardware

Computadoras de alto rendimiento.

Monitores de calidad.

Periféricos (teclados, ratones, etc.).

-Software

Herramientas de desarrollo (IDE).

Sistemas operativos y licencias.

-Infraestructura de Servidores

Servidores para desarrollo y pruebas.

Soluciones de almacenamiento.

-Equipamiento adicional

Impresoras y escáneres.

Equipos de respaldo (UPS).

-La oficina que nosotros rentamos ya viene amoblada, y con conexión a internet de alta velocidad

Presupuesto total de recursos materiales: El presupuesto que precisamos para esto es: 1161,97 usd y \$870 pesos = \$46.295,00

PLAN DE RECURSOS TECNOLÓGICOS:

Infraestructura de Hardware y Redes:

Adquisición de servidores para desarrollo, pruebas y producción.

Implementación de una red segura y eficiente.

Configuración de equipos de red como enrutadores y conmutadores.

Herramientas de Desarrollo:

Herramientas específicas para el desarrollo de software.

Capacitación del equipo en el uso de las herramientas seleccionadas.

Sistemas de Gestión de Versiones:

Implementación de un sistema de control de versiones (por ejemplo, Git).

Definición de políticas para la gestión de código fuente.

Plataformas de Colaboración:

Configuración de canales y espacios de trabajo colaborativos.

Seguridad de la Información:

Instalación de software de seguridad (antivirus, antimalware).

Configuración de firewalls y medidas de seguridad perimetral.

Implementación de políticas de acceso y protección de datos sensibles.

Virtualización y Contenerización:

Uso de tecnologías de virtualización (por ejemplo, VMware, VirtualBox).

Implementación de contenedores (Docker) para facilitar la gestión de aplicaciones.

Plataformas en la Nube:

Evaluación y adopción de servicios en la nube (por ejemplo, AWS, Azure, Google Cloud).

Migración de servicios a la nube para escalabilidad y flexibilidad.

Automatización de Procesos:

Implementación de herramientas de automatización.

Desarrollo de scripts para la automatización de tareas repetitivas.

Monitorización y Análisis:

Análisis de datos para identificar posibles mejoras y optimizaciones.

Copia de seguridad y recuperación:

Establecimiento de políticas de respaldo de datos.

Implementación de soluciones de recuperación ante desastres.

Capacitación Continua:



Planificación de programas de formación para mantener al equipo actualizado.






Participación en eventos, conferencias y cursos relacionados con tecnologías emergentes.

Cumplimiento Normativo y Legal:

Revisión y cumplimiento de regulaciones relacionadas con la seguridad de la información y protección de datos.

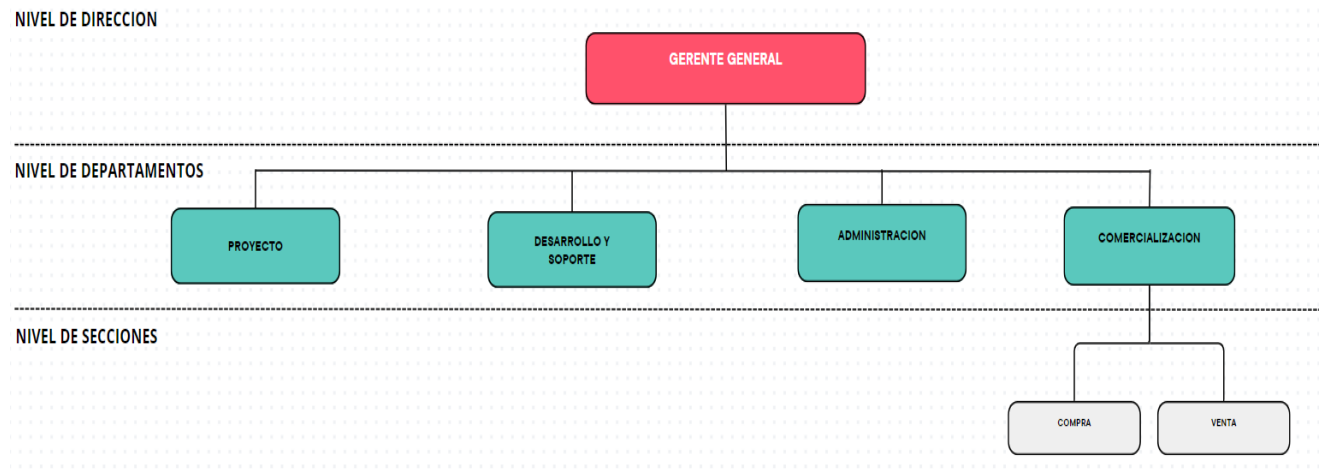
PRESUPUESTO TOTAL DE RECURSOS TECNOLÓGICOS:

	cantidades	precios
 <p>Equipo Intel Core i5 10400f Pro Gamer 16gb - SSD - GTX1650 US\$675.00 <small>CATEGORÍAS: EQUIPOS ARMADOS, EQUIPOS INTEL</small> SOLICITAR ARMADO</p>	1	usd 675
 <p>LG 20MK400A-B 20" US\$100.99 US\$89.99 <small>DISPONIBILIDAD: 5 DISPONIBLES</small> <small>CATEGORÍAS: MONITORES, MONITORES</small> <input type="button" value="-"/> <input type="button" value="1"/> <input type="button" value="+"/> <input type="button" value="AÑADIR AL CARRITO"/></p>	1	usd 89,99

 <p>Nuevo +1000 vendidos</p> <p>Notebook Lenovo V15-IGL iron gray 15.6", Intel Celeron N4020 8GB de RAM 256GB SSD, Intel UHD Graphics 600 1920x1080px Windows 10 Home</p> <p>4.7 ★★★★★ (331)</p> <p>MÁS VENDIDO 3° en Notebooks</p> <p>U\$S 382 </p> <p>en 12x \$ 1.289²⁵ sin interés</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Capacidad: 8 GB RAM 256 GB SSD</p> <p>8 GB RAM 256 GB SSD</p> <p>Sistema operativo: Windows 10 Home</p> <p>Windows 10 Home</p> <p>Procesador: Intel Celeron N4020</p> <p>Intel Celeron N4020</p> <p>Resolución de pantalla: 1920 px x 1080 px</p> <p>1920 px x 1080 px</p> <p>Tarj. gráfica: Intel UHD Graphics 600</p> <p>Intel UHD Graphics 600</p>		1 usd 382
 <p>Nuevo +100 vendidos</p> <p>Kit De Teclado Mouse Gamer Monster Games Crew Insertion 4in1</p> <p>4.4 ★★★★★ (53)</p> <p>MÁS VENDIDO 2° en Kits de Teclado y Mouse</p> <p>\$ 1199</p> <p>\$ 870 27% OFF</p> <p>en 12x \$ 72⁹⁰ sin interés</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Lo que tienes que saber de este producto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kit compuesto por teclado 29MTGK4125 y mouse 29MTGK4125. • Incluye auriculares y mouse pad. • Teclado con switch membrana. • Idioma del teclado: Español Latinoamérica • Mouse con sensor óptico y resolución de 1000 dpi. 		1 \$ 870,0
 <p>Microsoft</p> <p>WINDOWS 10 PROFESSIONAL CLAVE DE ACTIVACIÓN - ACTIVACIÓN DEL TELÉFONO</p> <p>★★★★★ (29 valoraciones de clientes)</p> <p>\$149.99 \$14.98</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ FULL VERSION OF MICROSOFT WINDOWS WITH A LIFETIME LICENSE. ★ PRODUCT KEY AND DOWNLOAD LINK WITHIN SECONDS. ★ ONE-TIME PURCHASE / NO SUBSCRIPTION. <p>- 1 +</p> <p>AÑADIR AL CARRITO</p> <p></p>		1 usd 14,98
<p>PRESUPUESTO TOTAL DE RECURSOS TECNOLÓGICOS</p>		<p>USD 1161,97</p> <p>\$ 870 pesos</p> <p>= \$46.295,00</p>

PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

Organigrama-estructura de la empresa.



Determinación de los cargos, funciones y tareas a desempeñar.

El gerente general de la empresa supervisará y coordinará diversas actividades a medida que avance el proyecto y las prioridades para asegurar el funcionamiento eficiente y exitoso del negocio.

Se encargará de:

Planificación Estratégica: Desarrollar y ejecutar estrategias para el crecimiento y la rentabilidad de la empresa.

Identificar oportunidades de mercado y nichos para la expansión.

Gestión del Personal: Contratar, capacitar y supervisar al personal.

Asignar tareas y responsabilidades a los miembros del equipo.

Evaluar el desempeño del personal y proporcionar retroalimentación.

Gestión de Proyectos: Supervisar la ejecución de proyectos de diseño web.

Coordinar la comunicación entre los miembros del equipo y los clientes.

Entre otras tantas cosas.

El equipo de programación y diseño desempeña un papel crucial en el desarrollo de un proyecto.

Desarrollo de Código: Escriben el código necesario para implementar las funcionalidades del proyecto. Utilizan varios lenguajes de programación y tecnologías según los requisitos del proyecto.

Programación Front-end: Se centran en el desarrollo de la interfaz de usuario y la experiencia del usuario. Utilizan tecnologías como HTML, CSS, JavaScript

Programación Back-end: Trabajan en la lógica y la funcionalidad detrás de la interfaz de usuario. Interactúan con bases de datos y servidores.

Pruebas y Depuración: Realizan pruebas para identificar y corregir errores.

Seguridad: Implemente medidas de seguridad para proteger el software contra posibles amenazas.

Mantenimiento y Actualizaciones: Realizan actualizaciones y mejoras continuas en el software después de su implementación.

El departamento de comercialización tendría 2 áreas.

Compra:

Adquisición de Hardware y Software: El departamento de compras se encarga de identificar, evaluar y adquirir el hardware y software necesarios para las operaciones de la empresa, como servidores, computadoras, sistemas de almacenamiento y programas informáticos.

Negociación con Proveedores: Negociar contratos y acuerdos con proveedores para obtener los mejores términos en cuanto a precios, plazos de entrega y condiciones de pago.

Gestión de Inventario: Supervisar y mantener un inventario adecuado de los recursos tecnológicos, asegurando que la empresa cuente con los equipos y herramientas necesarios para operar eficientemente.

Venta:

Desarrollo de Estrategias de Ventas: Colaborar con otros departamentos, como marketing y desarrollo de negocios, para desarrollar estrategias de venta efectivas.

El departamento de RRHH desempeña un papel fundamental en la gestión de los recursos humanos y el desarrollo del personal

Reclutamiento y Selección: Identificar, reclutar y seleccionar el talento adecuado para cubrir las posiciones vacantes. Esto implica la redacción de descripciones de trabajo, la publicación de ofertas, la revisión de currículos, la realización de entrevistas y la toma de decisiones sobre la contratación.

Desarrollo y Capacitación: Planificar y ejecutar programas de desarrollo y capacitación para mejorar las habilidades técnicas y blandas del personal. En el

sector de las TIC, donde la tecnología cambia rápidamente, la capacitación continúa es esencial.

Calificación y especificación del personal.

Programador:

Título en informática, ingeniería de software o campo relacionado.

Experiencia en lenguajes de programación relevantes (por ejemplo, JavaScript, Python, Java).

Conocimientos en desarrollo front-end o back-end según la especialización requerida.

Responsabilidades:

Desarrollo y mantenimiento de aplicaciones y sitios web.

Colaboración con el equipo de diseño para implementar interfaces de usuario.

Pruebas y depuración de código.

Diseñador Web:

Título en diseño web, diseño gráfico o campo relacionado.

Conocimientos de principios de diseño UI/UX.

Portafolio sólido que demuestre habilidades creativas.

Responsabilidades:

Creación de elementos visuales para sitios web y aplicaciones.

Diseño de interfaces de usuario efectivas.

Colaboración con el equipo de desarrollo para implementar diseños.

Departamento de Recursos Humanos:

Título en recursos humanos, administración o campo relacionado.

Experiencia en funciones de recursos humanos.

Conocimientos de leyes laborales y regulaciones locales.

Responsabilidades:

Contratación y proceso de selección de personal.

Gestión de beneficios y nóminas.

Desarrollo y aplicación de políticas de recursos humanos.

Manejo de asuntos disciplinarios y relaciones laborales.

Equipo de Ventas:

Título en negocios, marketing o campo relacionado.

Experiencia en ventas y desarrollo comercial.

Habilidades de comunicación efectiva.

Responsabilidades:

Identificación de oportunidades de ventas.

Desarrollo y mantenimiento de relaciones con clientes.

Cumplimiento de metas y objetivos de ventas.

Colaboración con otros departamentos para satisfacer las necesidades de los clientes.

Gerente:

Título en administración de empresas, liderazgo o campo relacionado.

Experiencia gerencial en la industria específica.

Habilidades de liderazgo y toma de decisiones.

Responsabilidades:

Planificación estratégica y dirección general de la empresa.

Supervisión de equipos y departamentos.

Toma de decisiones importantes y resolución de problemas.

Sueldos.

Sueldos que vamos a pagar en nuestra empresa son los siguientes:

	(2) Programador Junior \$42,000	Diseñador \$40,300.	Recursos humanos \$63,000.	Encargado de compras y ventas \$32,000	Gerente \$100,000.	\$319.300,00
Montepio 15%	\$ 6.300,00	\$ 6.045,00	\$ 9.450,00	\$ 4.800,00	\$ 15.000,00	
Frl 0.1%	\$ 42,00	\$ 40,00	\$ 63,00	\$ 32,00	\$ 100,00	
Fonasa 3%	\$ 1.890,00	\$ 1.814,00	\$ 2.835,00	\$ 1.440,00	\$ 4.500,00	
IRPF	\$ 237,9	\$67,9	\$639,9		\$1.509,9	
Total de descuentos	\$ 8.469,90	\$ 7.966,9	\$ 13.287,9	\$ 6.272,00	\$ 21.109,9	\$57.106,60
Salario neto	\$ 33.530,10	\$ 32.333,10	\$ 49.712,10	\$ 25.728,00	\$ 78.890,10	\$220.193,40
Aguinaldo	(2) Programador Junior \$42,000	Diseñador \$40,300.	Recursos humanos \$63,000.	Encargado de compras y ventas \$32,000	Gerente \$100,000.	
Junio	\$21.000,00	\$20.150,00	\$31.500,00	\$16.000,00	\$50.000,00	
Diciembre	\$21.000,00	\$20.150,00	\$31.500,00	\$16.000,00	\$50.000,00	\$149.150,00
Licencia	(2) Programador Junior \$42,000	Diseñador \$40,300.	Recursos humanos \$63,000.	Encargado de compras y ventas \$32,000	Gerente \$100,000.	
Días de licencia	20	20	20	20	20	
Salario vacacional	\$28.000.00	\$26.866.67	\$42.000.00	\$21.333.33	\$66.666.67	\$184.866,67

Anuales.

\$3.831.600 nominales + \$149.150,00 x2 + \$184.866,67. = **\$4.314.766,67**

Compensación o beneficios como forma de motivación.

El sector de diseño web y desarrollo de software es altamente competitivo, y retener talento y mantener altos niveles de motivación son desafíos importantes.

Compensación Salarial:

Salarios Competitivos: ofrecer salarios competitivos en comparación con el mercado laboral para atraer y retener a profesionales talentosos.

Bonificaciones por Desempeño: bonificación basados en el desempeño individual o del equipo para reconocer y recompensar logros excepcionales.

Revisiones Salariales Regulares: Realiza revisiones salariales periódicas para asegurarse de que los salarios se mantengan alineados con las tasas de mercado y la inflación.

Beneficios y Perks:

Flexibilidad Laboral: opciones de trabajo flexible, como horarios flexibles o días de trabajo desde casa, para mejorar el equilibrio entre el trabajo y la vida.

Desarrollo Profesional: Invierte en el desarrollo profesional de tus empleados ofreciendo capacitación, cursos y oportunidades de crecimiento.

Equipo de Trabajo y Ambiente: Crea un ambiente de trabajo positivo y fomenta el trabajo en equipo para mejorar la satisfacción laboral.

Incentivos no Monetarios:

Días Libres Adicionales: Ofrecer días libres adicionales como recompensa por metas alcanzadas o para reconocer el arduo trabajo.

Oportunidades de Desarrollo Personal: Oportunidades para el desarrollo personal y profesional, como asistencia para cursos, conferencias.

Ambiente de Trabajo Inspirador: Crear un entorno de trabajo que fomente la creatividad y el crecimiento profesional.

Equipamiento y Herramientas de Trabajo de Calidad: Proporcionar a los empleados las herramientas y el equipamiento necesario para realizar su trabajo de manera eficiente.

Presupuesto total de recursos humanos.

Mensuales.

\$319.300,00 nominales.

Anuales.

\$3.831.600 nominales + \$149.150,00 x2 + \$184.866,67. = **\$4.314.766,67**

Aguinaldo	(2) Programador Junior \$42,000	Diseñador \$40,300.	Recursos humanos \$63,000.	Encargado de compras y ventas \$32,000	Gerente \$100,000.	
Junio	\$21.000,00	\$20.150,00	\$31.500,00	\$16.000,00	\$50.000,00	
Diciembre	\$21.000,00	\$20.150,00	\$31.500,00	\$16.000,00	\$50.000,00	\$149.150,00
Licencia	(2) Programador Junior \$42,000	Diseñador \$40,300.	Recursos humanos \$63,000.	Encargado de compras y ventas \$32,000	Gerente \$100,000.	
Días de licencia	20	20	20	20	20	
Salario vacacional	\$28,000.00	\$26,866.67	\$42,000.00	\$21,333.33	\$66,666.67	\$184.866,67

Presupuesto total anual = \$4.314.766,67

PLAN DE RECURSOS FINANCIEROS.

Estimar ingresos

TAMAÑO DEL PROYECTO y COSTOS DEL PROYECTO.			
LENGUAJE DE PROGRAMACIÓN		LDC/PF	TOTALES
Ensamblador		320	51961,6
C		128	20784,64
COBOL		105	17049,9
FORTRAN		105	17049,9
PASCAL		90	14614,2
ADA		70	11366,6
LENGUAJES ORIENTADO A OBJET.		30	4871,4
LENGUAJES DE 4a.GENERACION		20	3247,6
GENERADORES DE CÓDIGO		15	2435,7
HOJAS DE CÁLCULO		6	974,28
LENGUAJES GRÁFICOS (ICONOS)		4	649,52
VALOR ESPERADO = (OPTIM +4PROBABLE+PESIMISTA)/6			
VALOR ESPERADO =	4761,783333	líneas	
Según valores tomados de la bibliografía específica , se escriben 620 Líneas/mes por persona			
	tiempo total =	7,68	
	Costos=	23040,8871	dólares
Se consideró un salario de U\$S 15/hora , y 200 horas por mes			

Nosotros estimamos según las métricas, que nuestro producto vale 23.040 usd = \$918.923,23 con un solo programador pero como van a haber 2 nos va llevar 3 meses y **la capacidad de proyección** es que podemos llegar a hacer de 5 a mas aplicaciones al año



	0	1	2	3	4	5	
saldo inicial	80.00 usd = \$3.184.919,20	\$ 2.037.104,33	\$ 528.856,121	-\$ 68.860,57	\$ 1.562.274,850665	\$ 3.953.474,936918	
inversion inicial	\$5.219.340,14						
ingreso	\$4.594.616,15	\$5.513.539,38	\$6.478.408,7715	\$6.115.434,09565	\$7.645.900,735215	\$8.318.598,4857365	proyeccion 10% mas al siguiente
valor de ventas por unidad	23.040 usd = \$918.923,23						
ventas	5	6	6	6	6	6	
Total de ingresos	\$9.813.956,29	\$7.550.643,71 + 10% \$8.305.708,081	\$7.007.264,8925 + 10% \$7.707.991,38175	\$7.034.357,32565 + 10% \$ 7.737.793,058215	9.208.175,58588 + 10% \$ 10.128.993,144468	\$12.272.073,4226545 + 10% \$ 13.499.280,76491995	proyeccion 10% mas al siguiente
egresos							
Salario y prestaciones	\$4.314.766,67	\$4.314.766,67	\$4.314.766,67	\$4.314.766,67	\$4.314.766,67	\$4.314.766,67	
BPS	\$287.376,00	\$287.376,00	\$287.376,00	\$287.376,00	\$287.376,00	\$287.376,00	
pago de prestamos	\$1.601.333,76	\$1.601.333,76	\$1.601.333,76				
impuestos	\$1.213.375,53755	\$1.213.375,53755	\$1.213.375,53755	\$1.213.375,53755	\$1.213.375,53755	\$1.213.375,53755	
Alquiler	\$360.000,00	\$360.000,00	\$360.000,00	\$360.000,00	\$360.000,00	\$360.000,00	
total de egresos	\$7.776.851,96	\$7.776.851,96	\$7.776.851,96	\$6.175.518,20755	\$6.175.518,20755	\$6.175.518,20755	
	\$ 2.037.104,33	\$ 528.856,121	-\$ 68.860,57	\$ 1.562.274,850665	\$ 3.953.474,936918	7.323.762,55736995	

Estimar los gastos:**Mensuales.**

\$319.300,00




nominales.


Anuales.

$$\$3.831.600 \text{ nominales} + \$149.150,00 \times 2 + \$184.866,67 = \$4.314.766,67$$

Aguinaldo	(2) Programador Junior \$42,000	Diseñador \$40,300.	Recursos humanos \$63,000.	Encargado de compras y ventas \$32,000	Gerente \$100,000.	
Junio	\$21.000,00	\$20.150,00	\$31.500,00	\$16.000,00	\$50.000,00	
Diciembre	\$21.000,00	\$20.150,00	\$31.500,00	\$16.000,00	\$50.000,00	\$149.150,00
Licencia	(2) Programador Junior \$42,000	Diseñador \$40,300.	Recursos humanos \$63,000.	Encargado de compras y ventas \$32,000	Gerente \$100,000.	
Días de licencia	20	20	20	20	20	
Salario vacacional	\$28,000.00	\$26,866.67	\$42,000.00	\$21,333.33	\$66,666.67	\$184.866,67

Presupuesto total recursos humanos anual = \$4.314.766,67

Limpieza	precio
 <p>OFERTA</p> <p>Kit de Limpieza para Oficinas y Comercios</p> <p>★★★★★ (12 valoraciones de clientes)</p> <p>\$1.950,00 \$1.559,00</p> <p>23 disponibles</p> <p>1 AÑADIR AL CARRITO</p> <p>OFERTA 20% OFF</p> <p>Este completo Set de productos de limpieza, tendrá una duración de 1 a 3 meses, dependiendo del tamaño y las necesidades de cada caso. Contiene lo necesario para la limpieza de una oficina, empresa, o cualquier local comercial.</p>	<p>\$1.619,00</p> <p>2 veces por año = \$3,238,00</p>
 <p>Papel Toalla Hoja Simple Elite 20x20cm 200m IP340</p> <p>SKU 31665</p> <p>\$ 1.017 IVA INC Ver precios en cuotas ⓘ</p> <p>Nueva toalla en rollo una hoja. Ahora mucho más rendidora con un metraje de 200mt. Más rendimiento, al mejor precio.</p>	<p>\$1.017,00</p> <p>cada mes y medio = \$8.136,00</p>
 <p>Papel Higiénico Clara Doble Hoja Premium 30m x24</p> <p>SKU 31438</p> <p>\$ 536 IVA INC Ver precios en cuotas ⓘ</p> <p>Papel higiénico premium golfado Clara extra suave, pack de 24 rollos-doble hoja de 30 metros con una extraordinaria calidad y suavidad, elaborado bajo rigurosos procesos responsables con el medio ambiente y la comunidad, logrando así un producto del más alto nivel</p> <p>Cantidad - 1 +</p>	<p>\$536,00</p> <p>Todos los meses \$6.432,00</p>

 <div data-bbox="635 271 794 510"> <p>Nuevo +100 vendidos</p> <p>Bolsas En Rollo Residuos Pa- pelera 50x60 - Pack 100 Bolsas</p> <p>4.8 ★★★★★ (6)</p> <p>\$ 289 en 12x \$ 24^{sin interés}</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Envío a todo el país Conoce los tiempos y las formas de envío. Calcular cuándo llega</p> <p>Stock disponible</p> <p>Cantidad: 1 unidad ~ (7 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p> </div>	<p>\$289,00</p> <p>4 veces al año</p> <p>\$1.156,00</p>
TOTAL	\$18.962,00

PAPELERIA	PRECIO
 <div data-bbox="555 801 794 1077"> <p>Nuevo +50 vendidos</p> <p>Bolígrafo Bic Round Stic Azul Cajax12 Bic 1105355</p> <p>4.8 ★★★★★ (6)</p> <p>MÁS VENDIDO 7º en Lapiceras</p> <p>\$ 240 en 12x \$ 20 ^{sin interés}</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Color del exterior: Azul Azul Negro</p> <p>Color de la tinta: Azul Azul Negro</p> </div>	<p>4 CAJAS PARA TODO EL AÑO</p> <p>\$960,00</p>
 <div data-bbox="555 1153 794 1435"> <p>Nuevo +25 vendidos</p> <p>Lapicera Bolígrafo Bic Rondo Round Stic Negro Caja X 12 Unid Color Del Exterior Negro</p> <p>4.8 ★★★★★ (6)</p> <p>MÁS VENDIDO 4º en Lapiceras</p> <p>\$ 240 en 12x \$ 20 ^{sin interés}</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Color del exterior: Negro Azul Negro</p> <p>Color de la tinta: Negro Azul Negro</p> </div>	<p>4 CAJAS PARA TODO EL AÑO</p> <p>\$960,00</p>
 <div data-bbox="587 1512 794 1608"> <p>Resma Artwork 500 Hojas Papel A4 75 Gramos</p> <p>\$ 199</p> <p>Resma Artwork 500 Hojas Papel A4 75 Gramos</p> </div>	<p>5 DURANTE EL AÑO = \$995,00</p>
 <div data-bbox="627 1765 794 2011"> <p>Archivador Carpeta Biblio- rato Hojas A4 Lomo Ancho Colores</p> <p>4.7 ★★★★★ (22)</p> <p>\$ 179 en 12x \$ 14^{sin interés}</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Envío a todo el país Conoce los tiempos y las formas de envío. Calcular cuándo llega</p> <p>Color: Negro Negro</p> </div>	<p>4 PARA TODO EL AÑO= \$716,00</p>

 <p>Carpeta Con Elástico Oficio X 10 Unidades 4.5 ★★★★★ (21) \$ 400 en 12x \$ 33^{ms} sin interés Ver los medios de pago Envío a todo el país Conoce los tiempos y las formas de envío. Calcular cuándo llega Color: Verde </p>	<p>3 PARA TODO EL AÑO = \$1.200,00</p>
TOTAL	\$4.831,00

Presupuesto total recursos humanos anual = \$4.314.766,67

IMPUESTOS:

\$4.594.616,15 ganancias anuales

irae (25%) = \$1.148.654,0375

patrimonio (1,5) \$4.314.766,67 - \$64.721,50005 = \$4.250.045,16995

iva de nuestro producto = \$202.163,1106 + \$918.923,23
precio con iva = \$ 1.121.086,3406

Presupuesto:

Presupuesto total recursos humanos anual (sueldos) = \$4.314.766,67

Presupuesto total recursos materiales = USD 1161,97 + \$ 870 pesos = \$46.295,00

Presupuesto total de limpieza = \$18.962,00
Presupuesto total de papelería = \$4.831,00

Alquiler = \$20.000,00 + 10.000,00 = \$30.000,00 mensuales, \$360.000,00 anuales

Presupuesto total anual = \$4.314.766,67 anual + \$46.295,00 + \$360.000,00 + \$18.962,00 + \$4.831,00 = \$4.744.854,67

Presupuesto total anual = \$4.744.854,67 10% por imprevistos = 5.219.340,14

El punto de equilibrio se calcula con la siguiente fórmula:

Costo Fijo (CF) = \$4.314.766,67

Costo Variable Unitario (CV_U) = \$319.000

Precio de Venta Unitario (PV_U) = \$917.923,23

El punto de equilibrio se calcula con la siguiente fórmula:

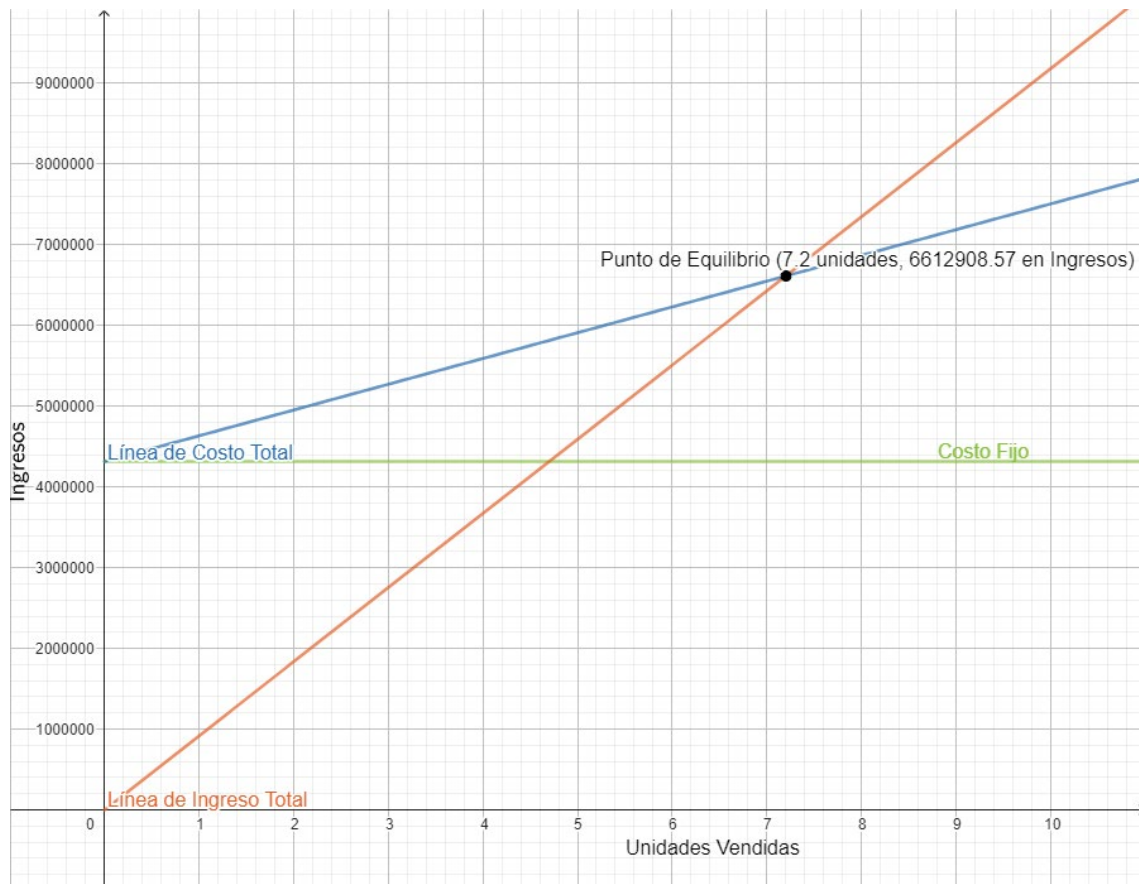
$$\text{Punto de Equilibrio (PEQ)} = CF / (PV_U - CV_U)$$

Reemplazando los valores tendríamos:

$$\text{PEQ} = 4314766.67 / (917923.23 - 319000)$$

$$\text{PEQ} = 4314766.67 / 598923.23$$

$$\text{PEQ} = 7.2$$



Se necesitan vender **7.2 unidades** para lograr el punto de equilibrio. Al vender esa cantidad la empresa obtendría **\$6.612.908.57** en ingresos para igualar la cantidad en sus costos (No gana ni pierde)

Solicitud del préstamo.

Para iniciar nuestra empresa y que sea sustentable necesitamos \$5.219.340,14 cada uno de los socios tenemos ahorrados y vamos a invertir 20 mil dólares, 80 mil dólares tendríamos como capital inicial

$$80.000 \text{ usd} = \$2.324.720,00$$

$$\$5.219.340,14 - \$2.324.720,00 =$$

Necesitamos pedir: 2.809.437,64

Cada uno tendría que solicitar préstamo de \$702.359,41 exactamente pero vamos a pedir \$710.000,00 por imprevistos

Tipo de préstamo	Profesionales	Moneda	\$U	Capital a solicitar	\$U 710.000,00
Cotización USD	\$U 40,50	Cotización UI	\$U 5,82	Nº de cuotas	36
T.E.A.	50,00%	Comisión de adm.	2% + IVA		

Resultados

Plazo	Valor de la cuota	Ingreso requerido (1)
30 Cuotas de	\$U 37.150,87	\$U 123.836,24
31 Cuotas de	\$U 36.409,40	\$U 121.364,67
32 Cuotas de	\$U 35.717,38	\$U 119.057,94
33 Cuotas de	\$U 35.070,31	\$U 116.901,03
34 Cuotas de	\$U 34.464,19	\$U 114.880,63
35 Cuotas de	\$U 33.895,51	\$U 112.985,02
36 Cuotas de	\$U 33.361,12	\$U 111.203,75

Determinar el capital del GIRO (monto necesario para iniciar el negocio):

Nosotros calculamos que el monto necesario para iniciar nuestro negocio y sustentarlo por 1 año es **Presupuesto total anual = \$4.744.854,67 10% por imprevistos =5.219.340,14**

ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERO.

Determinar el punto de equilibrio:

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual los ingresos totales igualan los costos totales, es decir, la empresa no tiene ganancias ni pérdidas.

La fórmula básica es= Costos fijos totales **dividido** Margen de contribución
Margen de contribución= Ingreso por ventas **menos** costos variables totales
dividido ingreso por ventas




Determinar el margen de utilidad:

El margen de utilidad se refiere al porcentaje de ganancia neta obtenida en relación con los ingresos totales.

La fórmula básica es= (Ganancia neta **dividido** ingresos totales) x100

Donde la Ganancia Neta se calcula restando todos los gastos, incluidos los impuestos, de los ingresos totales.

ANEXOS.

  		DECLARACIÓN DE REGISTRO INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN EMPRESAS Y OTRAS ENTIDADES UNIPERSONALES O PLURIPERSONALES		0351 VERSIÓN 05	
---	--	---	--	---------------------------	--

RUBRO 1 - IDENTIFICACIÓN											
BPS	N° de REGISTRO DE CONTRIBUYENTE			N° de REGISTRO EMPRESA			N° DE RUT			DGI	
	C.I.	ATYR									
Acto que se realiza				BPS	DGI	Vigencia del acto					
Inicio de actividades						Día		Mes		Año	
Reinicio de actividades											
Modificación (completar sólo los campos que se actualizan)											

RUBRO 2 - DATOS DE LA ENTIDAD											
Nombre o denominación											
Tipo de entidad											
Persona física		Núcleo familiar		Condominio		Sucesión indivisa					
Sociedad de hecho		Sociedad colectiva		Sociedad de respons. limitada		Soc. en comandita simple					
Soc. en comandita por acc.		SA con acciones nominativas		SA con acciones al portador		Cooperativas					
Pers. de derecho público		Asociaciones/Fundaciones		Entidad pluripersonal no resid.		SAS acciones nominativas					
Fideicomiso		Grupo de interés económico		Asoc/soc. agrarias		SAS acciones escriturales					
Comisión Administradora		Represen. diplomát. extranjeras		Organismos internacionales		Otros					
Fecha de constitución				Inscripción en el Registro Nal Com.		Número		Día		Mes Año	
Nombre de fantasía											
Residente				No residente con Establecimiento permanente		Si No		País de residencia			

RUBRO 3 - DOMICILIO FISCAL DEL LOCAL PRINCIPAL											
Calidad en que ocupa el domicilio fiscal				Propietario	Arrendatario	Sub-arrendat.	Comodatario	Usufructuario	Otros		
Departamento		Localidad		Calle				Número	Apart.	Código postal	
Complemento del domicilio		N° torre, Edif., Block		Calle interna		Manzana		Solar			
Ruta	Km.	Nombre del establecimiento		N° de Padrón	N° de Secc. Judicial	N° de Secc. Policial	Paraje				
Otros detalles de ubicación: (Ej. Entre calle y calle)											
Contactos		Persona o empresa		Teléfono fijo	Fax	Teléfono móvil	Correo electrónico				

RUBRO 4 - DOMICILIO CONSTITUIDO											
Indicar si el Domicilio Constituido es igual al Fiscal											
Departamento		Localidad		Calle				Número	Apart.	Código postal	
Complemento del domicilio		N° torre, Edif., Block		Calle interna		Manzana		Solar			
Ruta	Km.	Nombre del establecimiento		N° de Padrón	N° de Secc. Judicial	N° de Secc. Policial	Paraje				
Otros detalles de ubicación: (Ej. Entre calle y calle)											
Contactos		Persona o empresa		Teléfono fijo	Fax	Teléfono móvil	Correo electrónico				

RUBRO 5 - ACTIVIDAD ECONOMICA											
Actividad Principal				Alta	Baja	Grupo	Sub G	Cap	Band		
Actividad Secundaria											
Actividad Secundaria											

RUBRO 6 - OBLIGACIONES																														
Alta	Baja	Obligación	Características					Alta	Baja	Obligación	Características					Alta	Baja	Obligación	Características											
		RAE	01	02	03	04	05																							
		IVA - Construc.									IMESI	NUM.																		
		IVA - Senr. Pers.									IMESI	NUM.																		
		IVA - AGROP.									IMESI	NUM.																		
		IVA - GRAL.									IMESI	NUM.																		
		IVA - Pag. Emp.									MONOTRIBUTO																			
		PAT - Entidades									RPF I																			
		PAT - P.F.									RPF II																			
		ITP									RNR																			
		ICOSA									PRIMARIA																			
		IMEBA									FIS																			
		IMEBA ADIC.									ENT ASEGURA																			
Combina Capital y Trabajo												Si		NO																

Nº de RUT										
RUBRO 7 - OTROS DATOS										
Condición										
Importador	Exportador	Asimilado a Exportador	Imprenta Autorizada							
Usuario directo Z. Franca	Usuario indirecto Z. Franca	Administradora de Crédito	Entidad Colaboradora							
Establecim. De Temporada	No Contribuyente	Ent.no resid. sin activ. empr.	Ent. resid. Atribuidora de rent.							
Imprenta Autorizada WEB	Comercio autorizado Tax free	Registro INAC - CVA 90 días	Registro INAC - CVA 30 días							
Exonerado	Otros (detallar)									
Balance	Día	Mes	Día	Mes	Día	Mes				
Antecedentes										
En caso de inicio o reinicio por	Compra Total	Compra Parcial	Sucesión	Escisión	Fusión					
Transferencia, indicar la forma	Conversión Total	Conversión Parcial	Otros (detallar)							
Nombre o denominación del	Nº de Registro de Empresa							Nº de RUT		
antecesor	sucesor									
RUBRO 8 - RÉGIMEN DE APORTACIÓN AL B.P.S.										
Industria y comercio	Servicios Personales	Rural	Construcción	Civil						
RUBRO 9 - DATOS DEL TITULAR										
Persona Física (indicar)										
Alta Permanencia										
Tipo de Vínculos	VF	SS	VF	SS	VF	SS	VF	SS	VF	SS
Ingresar Código (*)	Dueño	Director	Socio	Cónyuge Colab.	Administrador	Síndico				
	Socio sin Administración	Socio Administrador conjunto	Socio Administrador indistinto							
	Representante	Repte. Legal SAS	Otro (detallar)							
Tipo de documento			Nº de documento			País de origen del documento				
C.I.	DNI	Pasaporte								
1º Apellido		2º Apellido		1º Nombre		2º Nombre				
Fecha de Nacimiento	Estado Civil	Sexo	Firma							
Tipo de residencia	NO Residente	Residente	País de residencia							
Domicilio Particular										
Departamento	Localidad	Calle	Número	Adjunto	Apart.	Código postal				
Complemento del domicilio	Nº torre, Edif., Block	Calle interna	Manzana	Solar						
Ruta	Km.	Nombre del establecimiento	Nº de Padrón	Nº de Secc. Judicial	Nº de Secc. Policial	Paraje				
Otros detalles de ubicación: (Ej. Entre calle y calle)										
Teléfono fijo	Fax	Teléfono móvil	Correo electrónico	Otro correo electrónico o contacto						
Persona Física (indicar)										
Alta Permanencia										
Tipo de Vínculos	VF	SS	VF	SS	VF	SS	VF	SS	VF	SS
Ingresar Código (*)	Dueño	Director	Socio	Cónyuge Colab.	Administrador	Síndico				
	Socio sin Administración	Socio Administrador conjunto	Socio Administrador indistinto							
	Representante	Repte. Legal SAS	Otro (detallar)							
Tipo de documento			Nº de documento			País de origen del documento				
C.I.	DNI	Pasaporte								
1º Apellido		2º Apellido		1º Nombre		2º Nombre				
Fecha de Nacimiento	Estado Civil	Sexo	Firma							
Tipo de residencia	NO Residente	Residente	País de residencia							
Domicilio Particular										
Departamento	Localidad	Calle	Número	Adjunto	Apart.	Código postal				
Complemento del domicilio	Nº torre, Edif., Block	Calle interna	Manzana	Solar						
Ruta	Km.	Nombre del establecimiento	Nº de Padrón	Nº de Secc. Judicial	Nº de Secc. Policial	Paraje				
Otros detalles de ubicación: (Ej. Entre calle y calle)										
Teléfono fijo	Fax	Teléfono móvil	Correo electrónico	Otro correo electrónico o contacto						
Observaciones										
Firma del Representante o Autorizado										
Aclaración de firma										
Documento de Identidad										

El/los firmante/s declara/n que los datos establecidos en este formulario son correctos y completos y que conoce/n las sanciones aplicables en caso de falsa declaración, previsto en los Art. 96 del Código Tributario y 239 del Código Penal.

BORRADOR

IMPRESOR

Impreso Secc. Publicaciones D.G.I.