SISTEMA DE INVENTARIO VARIEDADES CASTILLO SOACHA

**VARIEDADES CASTILLO:**

**NELSON CASTILLO RUBIO**

FICHA NUMERO: 1262139

**(ANALISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN)**

SENA CENTRO DE ELECTRICIDAD, ELECTRÓNICA Y TELECOMUNICACIONES

AÑO 2021

**CONTENIDO**

[RESUMEN EJECUTIVO 3](#_Toc74840199)

[1. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO 4](#_Toc74840200)

[1.1 Objetivo general 4](#_Toc74840201)

[1.2 Objetivos específicos 4](#_Toc74840202)

[1.3 Justificación 4](#_Toc74840203)

[1.4 Antecedentes 4](#_Toc74840204)

[1.5 Concepto y Modelo de Negocio 5](#_Toc74840205)

[2. ANALISIS DEL MERCADO 6](#_Toc74840206)

[2.1 Análisis del sector 6](#_Toc74840207)

[2.2 Análisis del mercado objetivo 7](#_Toc74840208)

[2.3 Investigación de mercado 8](#_Toc74840209)

[2.4 Análisis de la Competencia 12](#_Toc74840210)

[2.5 Estrategias de mercado 12](#_Toc74840211)

[2.6 Justificación de las ventas 15](#_Toc74840212)

[2.7 Proyección de las ventas 15](#_Toc74840213)

[3. ANALISIS TÉCNICO 16](#_Toc74840214)

[3.1 Ubicación y localización 16](#_Toc74840215)

[3.2 Fichas Técnicas 16](#_Toc74840216)

[3.3 Diagrama de proceso (Se realiza para cada uno de los P/S) 17](#_Toc74840217)

[3.4 Costos de producción o servicio 17](#_Toc74840218)

[3.5 Plan de producción 18](#_Toc74840219)

[3.6 Plan de compras 18](#_Toc74840220)

[3.7 Distribución en planta 18](#_Toc74840221)

[3.8 Estudios y prototipos especializados 18](#_Toc74840222)

[3.9 Requerimientos e inversiones 18](#_Toc74840223)

[4. ANALISIS ADMINISTRATIVO 19](#_Toc74840224)

[4.1 Planeación estratégica 19](#_Toc74840225)

[4.2 Organigrama 20](#_Toc74840226)

[4.3 Manual de funciones 21](#_Toc74840227)

[4.4 Proceso de legalización, permisos o patentes 22](#_Toc74840228)

[4.5 Plan de implementación 22](#_Toc74840229)

[4.6 Presupuesto administrativo (Apoyarse en el Modelo financiero básico) 22](#_Toc74840230)

[5. ANÁLISIS JURÍDICO – TRIBUTARIO 22](#_Toc74840231)

[5.1 Determinación de la forma jurídica 22](#_Toc74840232)

[5.2 Obligaciones tributarias 23](#_Toc74840233)

[5.3 Permisos, licencias, patentes (si aplica) y documentación oficial 23](#_Toc74840234)

[5.4 Marco normativo general 23](#_Toc74840235)

[6. ANÁLISIS FINANCIERO 23](#_Toc74840236)

[6.1 Análisis de costos y gastos 23](#_Toc74840237)

[6.2 Estados financieros 24](#_Toc74840238)

[6.3 Evaluación Financiera 24](#_Toc74840239)

[6.4 Fuentes de apoyo financiero (explicar las alternativas de financiación para la puesta en marcha de la empresa) 24](#_Toc74840240)

[7. IMPACTOS Y RIESGOS 24](#_Toc74840241)

[7.1 Alineación con los planes y programas gubernamentales (Identificar con que entidad se apoyaría para la puesta en marcha y consolidación de la unidad productiva.) 24](#_Toc74840242)

[7.2 Análisis de riesgos 24](#_Toc74840243)

[8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 25](#_Toc74840244)

[BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA 25](#_Toc74840245)

[ANEXOS 26](#_Toc74840246)

# RESUMEN EJECUTIVO

(Se coloca de primero, pero se diligencia de ultimo. **Recomendaciones**: Concepto del Negocio: Describa en forma concreta los objetivos que se persiguen con la puesta en operación del proyecto, actividades económicas a las que se dedicará, la función social que cumplirá, las necesidades del mercado a satisfacer, mercado objetivo, etc.,

Potencial del Mercado en Cifras: Resuma con cifras el potencial de mercados regionales, nacionales e internacionales que tiene el bien o servicio.

Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor: Ventajas más destacadas (comerciales, técnicas, operacionales, financieras, etc.) del producto ó servicio, que según su criterio le permitirá asegurar el éxito y valores agregados con respecto a lo existente ó la competencia.

Resumen de las Inversiones Requeridas:

Defina las principales inversiones, aportes de los socios, recursos solicitados

Proyecciones de Ventas y Rentabilidad: Resuma las cantidades a vender, los precios de venta estimados, por periodo, y la rentabilidad esperada el proyecto, en términos de la tasa interna de retorno.)

# INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

## 1.1 Objetivo general

Crear un software para el registro de inventario de productos de misceláneas.

## 1.2 Objetivos específicos

**•** Sistematizar el registro de inventario de los productos ofrecidos por parte de una miscelánea.

• Llevar un registro de las ventas realizadas por producto y recargas.

• Comprender el manejo adecuado de residuos generados.

• Entender la protección ambiental como una importante responsabilidad de la Dirección y velar por que ésta se lleve a cabo a través de directrices concretas de comportamiento en todas las funciones y áreas de actividad.

• Entender que la reducción de los impactos ambientales generados por la gestión inadecuada de los residuos, es la tarea central de nuestra política de protección ambiental.

• Comprometernos, mediante el nombramiento de un responsable del Sistema Integrado de Gestión de la Calidad y Ambiental, el cumplimiento de la legislación vigente, requisitos reglamentarios aplicables a nuestra actividad y otros requisitos.

Indicador: medible y verificable.

## 1.3 Justificación

Es importante el desarrollo de este proyecto para poder presentar mi proyecto productivo, también para poder desarrollar un sistema de inventario, los beneficios que se obtendrán son ofrecer un sistema de inventario disponible para ser usado por aquellos pequeños negocios en donde los necesiten y no tengan un sistema que registre sus inventarios, los beneficios que se obtendrán son tener un sistema disponible para el registro de sus inventarios, el sistema será web lo que permitirá ser usado desde cualquier navegador web en cualquier sistema operativo donde cuente con un navegador web actual. Propósitos para este proyecto:

* Desarrollar un sistema en PHP, MySQL y HTML principalmente.
* Ejecutar el sistema en XAMPP o WAMP, los programas mencionados anteriormente permitirán ejecutar el sistema y almacenar la base de datos.
* Disminuir el tiempo que requiere llevar el registro de los productos,
* Llevar un control de las ventas, compras y cantidad de los respectivos productos.

## 1.4 Antecedentes

Los sistemas de inventario han sido necesarios en muchos casos ya sea para empresas, negocios como tiendas de barrio, misceláneas, colegios, universidades, iglesias; debido a ello se ha llegado a la necesidad de crear sistemas de inventario diseñados para cada tipo de necesidad.

Para inventarios han diseñado sistemas especialmente para una empresa o negocio en específico, los hay también diseñados para ser usados por cualquier empresa, negocio o persona que desee utilizar un sistema de inventario que puede ser usado desde cualquier navegador web en cualquier sistema operativo que cuente con un navegador web actual.

Un ejemplo de ello es Alegra una página web que ofrece un sistema de inventario en línea donde permite crear productos inventariables para llevar el control de las cantidades disponibles. Además, puedes crear productos no inventariables para facturar por otros conceptos como servicios. En alegra se puede llevar un inventario, establecer las cantidades mínimas y máximas de stock para un mayor control del inventario y ahorra tiempo administrando su negocio.**1**

Hoy en día todas las empresas sin importar su magnitud utilizan el término de inventario, pero no es un término actual, ya que en la antigüedad era usado por el pueblo de Egipto como está escrito en la sagrada Biblia. El pueblo de Egipto recaudaba la quinta parte de su cosecha y la almacenaba en las ciudades, en este caso se llevaba el registro de la cantidad de alimento que se tenía y realizaban un cálculo para que las reservas alcanzaran para siete años. A través del tiempo ha evolucionado el concepto de inventario, llevando los registros de distintas formas y siempre cambiándola la necesidad del ser humano.

Según la Sociedad Americana de la Producción y el Control de Inventarios (SAPCI), “los inventarios son aquellas existencias o ítems usados para apoyar la producción, las actividades de apoyo (mantenimiento, reparación y operaciones de apoyo) y servicio al cliente (bienes terminados y partes disponibles). Comprende también el almacenamiento de todos los materiales usados o fabricados por cualquiera en la organización para propósitos directos o indirectos de ofrecer productos terminados o servicios a los clientes”**2**

**1**ALEGRA. Crea tus productos de inventario o servicios para Facturar en Alegra [en línea] [citado el 16 de junio de 2021]. Disponible en internet: https://ayuda.alegra.com/es/crea-productos-de-inventario-y-servicios-no-inventariables-para-facturar-en-alegra.

**2**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA. Citado por Latorre, David. Implementación de un sistema de inventarios para el área de soporte técnico en la empresa comercializadora Arturo Calle S.A.S 2017 18p [en línea] [citado el 16 de junio de 2021]. Disponible en internet: https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/14503/1/DocumentoTrabajoDeGrado.pdf

## 1.5 Concepto y Modelo de Negocio

(Explicación previa de cada componente.)

**Modelo Canvas**

|  |  |
| --- | --- |
| Socios clave | Proveedores de alojamiento de páginas web |
| Actividades clave | Registro de los productos en el sistema de inventario. |
| Recursos clave | Personas a cargo del sistema |
| Propuesta de valor | Registrar todos los productos en el sistema de inventario, para llevar control de ellos. |
| Relaciones con los clientes | El cliente podrá usar el sistema, no necesitará una instalación, el sistema es desde una página web. |
| Canales | Web |
| Segmento de clientes | Pequeños negocios, cómo misceláneas en Soacha. |
| Estructura de costes | Sueldos, diseño y mantenimiento web. |
| Fuente de ingresos | Venta del sistema, pago por mes. |

**Fuente: Elaboración propia.**

# ANALISIS DEL MERCADO

## 2.1 Análisis del sector

Elabore un diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos.

¿Cuál es Código CIIU Actividad Económica?

¿Cuál es el Desarrollo tecnológico e Industrial del sector?

El sistema será diseñado principalmente para negocios similares ya que el sistema será hecho para las necesidades del negocio de variedades que actualmente atiendo o microempresas, en caso de que el sistema se venda a otros tipos de negocio talvez sea probable que el sistema tenga algunos cambios.

“Colombia como país de ingreso tardío en mercados de software posee diferentes desventajas frente a sus competidores (FEDESOFT, 2008; PROEXPORT, 2008). Estas desventajas se refieren principalmente a la poca experiencia con respecto a los demás países en los procesos de producción y a que la estructura de costos de producción de firmas pioneras pertenecientes a otros países es más flexible (Arora and Gambardella, 2005b; Bain, 1956). Además de las desventajas por el tiempo de entrada, la industria de software en Colombia presenta también deficiencias en diferentes aspectos relacionados con las firmas y sus empleados. Entre ´estos se encuentran el desconocimiento de los procedimientos para llevar a cabo exportaciones, bajo nivel de bilingüismo y certificaciones de los empleados, poca inversión en capacidades de innovación, tasa de ´éxodo de empleados hacia el exterior alta y bajas tasas de retorno de los empleados (FEDESOFT, 2008, 2009; PROEXPORT, 2008). Adicionalmente, la disminución del número de graduados de Ingeniería de Sistemas reduce la mano de obra calificada requerida para la industria (Mckinsey, 2008; Nasscom Report, 2008; PROEXPORT, 2008)”

Referencia

Karla Cristina Palomino Zuluaga (2011) Estudio Del Comportamiento De La Industria Del Software En Colombia Ante Escenarios De Capacidades De Innovacion Y ´ Ventajas Comparativas Por Medio De Dinamica De Sistemas

Actualmente la industria del software en Colombia se encuentra bien debido a que muchas personas compran dispositivos móviles en su mayoría con Android dónde pueden descargar aplicaciones y algunas de ellas son de pago, también las páginas web son muy utilizadas

¿Cuál es el Comportamiento de los últimos 3 años en ventas y/o unidades?

El comportamiento de los últimos años de este tipo de negocios se ha mantenido ya que actualmente hay varios negocios que ofrecen internet, papelería, recargas de minutos a todo operador y siguen funcionando por eso mismo porque varían los productos que ponen a la venta los diversifican.

¿Analice las Tendencias, corto mediano y largo plazo?

La tendencia actualmente a corto y mediano plazo en la sistematización a mi negocio es muy viable ya que a pesar de que ha avanzado los sistemas de internet alrededor de mi sector ya tienen internet en sus casas, éste tipos de negocio cómo el mío han permanecido porque ofrecemos otras cosas como fotocopias e impresiones a color, blanco y negro, recargas, útiles escolares, llamadas nacional e internacional, dulcería, heladería en otras palabras un negocio de variedades ya que las personas vienen a imprimir, para fotocopias y trabajos en computador.

## 2.2 Análisis del mercado objetivo

Recomendaciones:

* **Defina el mercado objetivo posible población o comercio al cual se dirige el P/S, justificación del mercado objetivo,**

He observado que en mi municipio hay varias misceláneas, que actualmente no cuentan con un sistema de información para el registro de inventarios o cuenten con algún sistema básico cómo alguna hoja de cálculo cómo Excel.

Decido escoger este tipo de negocio debido a que el sistema que crearé será probado principalmente en mi negocio dónde podré probar personalmente el sistema de acuerdo a los requerimientos necesarios y con ello es muy probable que el sistema sea aplicable a otros negocios o locales similares.

* **Estimación del mercado potencial, consumo aparente, consumo per cápita, magnitud de la necesidad, otro; estimación del segmento/ nicho de mercado (tamaño y crecimiento),**

**Aspectos Geográficos**

El sistema será creado para misceláneas en Soacha.

**Aspectos Demográficos**

Las personas que administran sus negocios probablemente son personas de edad adulta en su mayoría, sus ingresos provienen de lo que vendan en sus negocios.

**Aspectos Psicográficos, Motivaciones, Expectativas, Frecuencia De Compra**

Los que administran misceláneas tal vez necesiten un sistema que les registre el inventario de sus negocios, la venta del sistema dependerá de la necesidad del cliente y su aprobación.

* **Perfil del Consumidor y/o del cliente.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Cliente** | |
| ¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra? | Pago por mes |
| ¿Qué características se exigen para la compra (Ej: ¿calidades, presentación - empaque)? | Sistema estable y disponible. |
| Sitio de compra | Internet |
| Forma de pago | Internet pago en línea |
| Precio | $30000 al mes |
| Requisitos post-venta | Ninguno |
| Garantías | Que el sistema funcione. |
| Margen de comercialización | Un tendero podrá ingresar a la página con unas credenciales donde podrá registrar su inventario pagando $ 60000 por mes |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

|  |  |
| --- | --- |
| **Consumidor** | |
| ¿Dónde compra? | Internet pago en línea |
| ¿Qué características se exigen para la compra (Ej: ¿calidades, presentación - empaque)? | Sistema estable y disponible |
| ¿Cuál es la frecuencia de compra? | Pago por mes |
| Precio | $30000 por mes |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

## 2.3 Investigación de mercado

**Recomendaciones:**

**Definir las fuentes de Información / estrategias a implementar.**

**Herramienta/s de recolección de información (Encuesta, entrevista, Cuestionarios para observación directa, entre otros). Ficha técnica de la encuesta.**

**Cálculo de la muestra.**

**Análisis de la tabulación de información recolectada, cada grafica de tener su respectivo análisis.**

**Conclusiones y recomendaciones de la investigación de mercado**

**Análisis PEST-E**

**Factores Políticos:**

Considero que la situación actual del país afectaría las condiciones de los locales, una de ellas sería impuestos, pero creo que los cambios no serían drásticos cómo para que muchos negocios cerraran.

**Factores Económicos.**

La economía actual es regular porque la mayoría de las personas ganan el mínimo, los que manejan sus locales ganan dependiendo de sus ganancias que pueden variar, lo que he visto en el barrio es que la mayoría de los locales se han mantenido, sobre todo los que nos interesa principalmente los negocios de variedades.

**Factores Sociales.**

La mayoría de las personas acostumbran a comprar lo necesario, lo que ha servido para que los pequeños locales se mantengan.

**Factores Tecnológicos.**

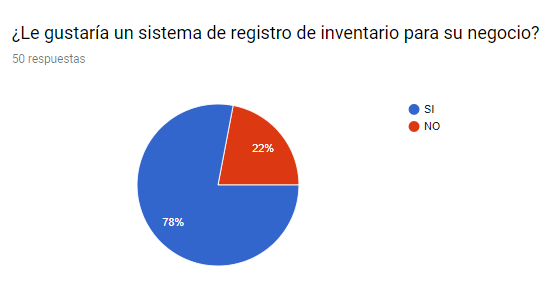
Actualmente muchos locales cuentan con sistemas dónde hacen sus registros de ventas y compras de productos principalmente los supermercados, también hay pequeños negocios dónde probablemente no utilicen ningún sistema o uno muy básico dónde registran sus inventarios.

**Factores Ecológicos.**

En este factor no tenemos alguna observación directa, indirectamente sería el consumo de recursos cómo energía eléctrica o papel.

**Estadísticas de las respuestas de los usuarios:**

















**Conclusiones**

La mayoría de los encuestados respondieron lo siguiente

• No tienen un sistema web de inventario

• Llevan un registro de inventario a mano

• Les gustaría tener un sistema de inventario

## 2.4 Análisis de la Competencia

**Recomendaciones:**

**Identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras,**

**Análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la competencia;**

**Imagen de la competencia ante los clientes;**

**Segmento al cual está dirigida la competencia;**

**Relacione los productos sustitutos y productos complementarios.**

**Análisis de productos sustitutos;**

**Relación de agremiaciones existentes;**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Descripción** | **Competidor 1** | **Competidor 2** | **Competidor 3** |
| **Ubicación** |  |  |  |
| **Productos y servicios ofertados** | Sistema de inventario | Sistema de inventario |  |
| **Características del producto o servicio** | Registrar inventario, sistema web | Registrar inventario, sistema web |  |
| **Propuesta de valor o estrategia diferenciadora** | Sistema web pago por mes | Sistema web pago por mes |  |
| **Precios de los productos o servicios** | PYME  40.000 COP/Mes  PRO  70.000 COP/Mes  PLUS  130.000 COP/Mes | **Plan básico**  $70.000CO  **Plan medio**  $120.000CO  **Plan full**  $180.000CO |  |
| **Canales de distribución** | Internet | Internet |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

## 2.5 Estrategias de mercado

**Descripción básica, especificaciones o características, aplicación/ uso del producto o servicio (por Ej. Si el B/S es de consumo directo, de consumo intermedio, etc.), diseño, calidad, empaque y embalaje, fortalezas y debilidades del producto o servicio frente a la competencia.**

Ofrecemos un sistema de control de inventarios principalmente enfocado en pequeños negocios.

**Especifique alternativas de penetración, alternativas de comercialización, distribución, estrategias de ventas, presupuesto de distribución, tácticas relacionadas con distribución, canal de distribución a utilizar.**

Vamos a ofrecer nuestro sistema a los negocios que estén interesados en tener un sistema de inventario, lo distribuiremos de manera digital-

**Estrategias de comercialización, punto de equilibrio, condiciones de pago, seguros necesarios, impuestos a las ventas, costo de transporte, riesgo cambiario, preferencias arancelarias, tácticas relacionadas con precios, posible variación de precios para resistir guerra de precios.**

Crearemos una web en donde podamos ofrecer nuestro sistema, precios justos, económicos para la venta del sistema.

**Explique la manera mediante la cual definió el precio.**

El precio se ajusta de acuerdo al precio de otros sistemas en competencia.

**Explique ó describa la estrategia de Promoción dirigida a clientes y canales (descuentos por volúmenes o por pronto pago), manejo de clientes especiales; conceptos especiales que se usan para motivar la venta, cubrimiento geográfico inicial y expansión; presupuesto de promoción, Costo estimado de promoción lanzamiento y publicidad del negocio. Precio de lanzamiento y comportamiento esperado del precio (tasa de crecimiento).**

Ofreceremos el sistema con un precio económico, sistema disponible para todos los países.

**Explique la estrategia de difusión de su producto ó servicio; explique las razones para la utilización de medios y tácticas relacionadas con comunicaciones. Relacione y justifique los costos.**

Pagaremos publicidad en las páginas web más populares para promocionar nuestro sistema, los costos no serán muy elevados se pueden ajustar de acuerdo a los precios que se pagan por publicidad. Crearemos en la redes sociales páginas para promocionar el sistema.

**Relacione los procedimientos para otorgar Garantías y Servicio Postventa; mecanismos de atención a clientes (servicio de instalación, servicio a domicilio, otros), formas de pago de la garantía ofrecida, comparación de políticas de servicio con los de la competencia.**

Ofreceremos soporte al sistema, el sistema de inventario se podrá manejar localmente o por internet. Ofreceremos un mes sin costo para que pueda probar el sistema y que el cliente quede convencido con su sistema.

**Cuantifique y justifique los costos en que se incurre en las estrategias de mercadeo antes relacionadas (Producto, Precio, Plaza, Promoción).**

Los costos se ajustan de acuerdo al precio de otros sistemas, y lo venderemos a un precio económico, la promoción será de un mes sin costo.

**Describa la forma de aprovisionamiento, precios de adquisición, políticas crediticias de los proveedores, descuentos por pronto pago ó por volumen, en caso afirmativo establecer las cuantías, volúmenes y/o porcentajes etc**.

El sistema al no ser tangible se puede vender una cantidad ilimitada.

**Definir si los proveedores otorgan crédito, Establezca los plazos que se tiene para efectuar los pagos**

No contaremos con proveedores ya que ofreceremos un sistema de información.

**Forma de promocionar el Producto y/o servicio**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia de promoción (Promoción del sistema por publicidad en páginas web): Propósito: Ofrecer nuestro sistema a pequeños negocios.** | |  |  |  |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
| Publicidad sistema de inventario | Google ads | Junio | $110000 | Nelson Castillo |
| Páginas oficiales del sistema en redes sociales | Facebook, twitter, tiktok, kawai, youtube. Entre otros | Junio | $0 | Nelson Castillo |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total $110000** | |  |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**Forma de divulgación del producto y/o servicio:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia de comunicación (Promoción del sistema por publicidad en páginas web): Propósito: Ofrecer nuestro sistema a pequeños negocios** | |  |  |  |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
| Publicidad sistema de inventario | Google ads | Junio | $110000 | Nelson Castillo |
| Páginas oficiales del sistema en redes sociales | Facebook, twitter, tiktok, kawai, youtube. Entre otros | Junio | $0 | Nelson Castillo |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** | | $110000 |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**Como vender el producto y/o servicio**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia de distribución (Venta del sistema de inventarios): Propósito: Vender el sistema de inventario** | |  |  |  |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
| Venta del sistema de inventario | Tecnólogo en adsi | Junio | $0 | Nelson Castillo |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** | |  | $0 |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

## 2.6 Justificación de las ventas

Recomendación: (Puede basarse en costos de producción, precios promedio del mercado o tener estrategias como precios de lanzamientos. Periodicidad o estacionalidad del producto y/o servicio)

Nuestro sistema será vendido a un precio económico, comparado con el precio de la competencia. El primer mes el sistema podrá ser usado sin costo como garantía de prueba.

## 2.7 Proyección de las ventas

Recomendación: (para el primer año de funcionamiento)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Costo del sistema de inventario por mes | Mes | Cantidad rentada |
| **$30000** | Enero | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Febrero | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Marzo | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Abril | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Mayo | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Junio | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Julio | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Agosto | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Septiembre | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Octubre | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Noviembre | 15 1 pago por cliente en total 15 |
| Diciembre | 15 1 pago por cliente en total 15 |

**Total, ventas proyectadas a doce meses: $5400000.**

# ANALISIS TÉCNICO

## 3.1 Ubicación y localización

Recomendación: Enuncie el estudio previo de las propuestas de ubicación y/o localización de la empresa. Evaluar costos de cada una y viabilidad técnica y comercial.

## 3.2 Fichas Técnicas

|  |  |
| --- | --- |
| **Ficha Técnica** | |
| **Nombre de la empresa** | **VARIEDADES CASTILLO** |
| **Dirección** | **CALLE 123 CARRRERA 957** |
| **Ciudad** | **SOACHA** |
| **Teléfono** | **3115787813** |
| **Página Web** | **PENDIENTE DE CREACIÓN** |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre comercial del producto:** | SISTEMA DE INVENTARIO VARIEDADES CASTILLO |
| **Unidad de producto (Docena, kilogramo, horas de consultoría, entre otros):** | **Ofrecemos un sistema de inventario, solo se necesita un pago por mes y podrá hacer los registros que necesite.** |
| **Precios al por mayor o detal:** | **$30000 POR MES** |
| **Fotografía** | **Descripción del producto. (**Sistema de control de inventario. **)** |
|  | |  |  | | --- | --- | | Insumos o Materia prima | N/A | | Color | N/A | | Talla | N/A | | Peso | N/A | | Otras: Cuales? | N/A | |
| Cantidad de producto semanal o quincenal o mensual (Relacionado a la política de producción en la empresa) | N/A |
| **Descripción de las características técnicas del bien o servicio:** | Sistema de inventario web, hecho en php, html, javascritp, css con base de datos mysql. |
| **Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del**  **producto / servicio.** | Se debe contar siempre con conexión a internet y tener un navegador web actualizado. |

**Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.**

## 3.3 Diagrama de proceso (Se realiza para cada uno de los P/S)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bien / Servicio: Sistema de inventario** | |  |  |  |  |
| **Unidades a producir:** | |  |  |  |  |
| **Actividad del proceso** | **Tiempo estimado de realización**  **(minutos / horas)** |  | **Cargos que participan en la actividad** | **Número de personas que intervienen por**  **cargo** | **Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de**  **producción por máquina (**  **Cantidad de producto/ unidad de tiempo)** |
| Actividad 1: |  |  |  | 1 |  |
| Actividad 2: |  |  |  |  |  |
| Actividad 3: |  |  |  |  |  |
| Actividad 4: |  |  |  |  |  |
| Actividad 5: |  |  |  |  |  |
| Actividad 6 :  Entre otras. |  |  |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |  |  |

Nota: \* El esquema solicitado requiere al menos los siguientes aspectos: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, y equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo). Sin embargo, sí usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta.

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ITEM | CANTIDAD | VALOR |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS |  |  |
| Computador | 1 | $1.950.000 |
| UPS | 1 | $300.000 |
| Impresora | 1 | $465.000 |
| RECURSOS HUMANOS |  |  |
| Tecnólogo en programación (Líder del proyecto) | 1 | $15.520.000 |
| Tecnólogo en programación (Diseñador) | 1 | $7.760.000 |
| TOTAL | 5 | $25.995.000 |

## 3.4 Costos de producción o servicio

(Depende del bien o servicio, donde se definirá la estructura)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ITEM | CANTIDAD | VALOR |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS |  |  |
| Computador | 1 | $1.950.000 |
| UPS | 1 | $300.000 |
| Impresora | 1 | $465.000 |
| RECURSOS HUMANOS |  |  |
| Tecnólogo en programación (Líder del proyecto) | 1 | $15.520.000 |
| Tecnólogo en programación (Diseñador) | 1 | $7.760.000 |
| TOTAL | 5 | $25.995.000 |

## 3.5 Plan de producción

(Definido para el primer año de funcionamiento)

Nuestro sistema se puede vender a una cantidad ilimitada por lo que no requerirá producción.

## 3.6 Plan de compras

(Se calculará con el plan de producción y el costo unitario del P/S) Solicitar explicación a instructora

## 3.7 Distribución en planta

(Depende del tipo de proyecto para su aplicación) Solicitar explicación a instructora

## 3.8 Estudios y prototipos especializados

(Puede omitirse si NO aplica para el proyecto)

## 3.9 Requerimientos e inversiones

Explique los requerimientos en Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de Activo** | **Descripción** | **Cantidad** | **Valor Unitario\*** | **Requisitos técnicos** |
| Infraestructura – Adecuaciones | Cableado | 50 metros | $50000 | Cable UTP categoría 6 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Maquinaria y Equipo |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Tipo de Activo** | **Descripción** | **Cantidad** | **Valor Unitario\*** | **Requisitos técnicos** |
| Equipo de comunicación y computación | Computador | 4 | 1500000 | Computador de escritorio con procesador AMD Ryzen 3 2200G, 8GB de RAM, útil para el sistema de inventario. |
| UPS | 1 | $300.000 | • Fuente de alimentación ininterrumpida UPS-1000VA 500W -6 tomas de protección y teléfono, protección de fax.  • Nivel de protección 5- Interruptor, protección contra sobretensiones, protección contra sobretensiones, regulador de voltaje, respaldo de energía.  • 5 salidas con protección contra sobretensiones, batería de respaldo y regulación de voltaje. 1 tomacorrientes Surge-only prot.  • Tiempo de recarga de 6 horas a 90% después de la descarga completa.  • Ideal para el hogar u oficina con alarmas audibles que anuncian pérdida de potencia.  • Dimensiones del producto: 4 x 11 x 5,6 pulgadas. |
| Impresora | 1 | $465.000 | Impresora con sistema continuo de tinta. |
|  |  |  |  |
| Muebles y Enseres y otros | Escritorio | 4 | 200000 | Escritorio para computador |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Otros (incluido herramientas) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Gastos pre-  operativos (Permisos, licencias, registros entre otros.) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**\*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.**

**\*\* Indique la capacidad de producción de la maquinaria**

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

# ANALISIS ADMINISTRATIVO

## 4.1 Planeación estratégica

|  |  |
| --- | --- |
| **Visión:** | **Facilitar al cliente su trabajo con la creación de sistemas que se ajusten a sus necesidades.** |
| **Misión:** | **Ofrecer al cliente un sistema de inventario estable y confiable.** |
| **Políticas:** | **Servicio al cliente.** |
| **Valores:** | **Humildad, Respeto, Voluntad y Emprendimiento** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| I N T E R N O | D.O.F.A | |
| **DEBILIDADES**  No poder satisfacer al cliente con el servicio,  Poder ofrecer un sistema que no se encuentra totalmente terminado a tiempo. | **FORTALEZAS**  Que el cliente esté satisfecho con el servicio.  Que el cliente tenga lo que se le ofrece a base de lo que uno vende.  Que el cliente se sienta a gusto y este satisfecho con el servicio que se le brinda. |
| E X T E R N O | **OPORTUNIDADES**  Ofrecer distintos sistemas para las necesidades del cliente,  Generar empleo, para nuestros aprendices en sistemas. | **AMENAZAS**  La mala imagen del negocio por terceros.  Que el sistema no cubra todas las necesidades que el dueño/empresa ofrezca.  El cliente no sienta la facilidad de manejar el inventario en el sistema en su negocio. |

Estrategia a implementar: Recomendable preguntar a la instructora

## 4.2 Organigrama

## 4.3 Manual de funciones

**Perfiles de cargos:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Cargo** | **Funciones principales** |  | **Perfil requerido** |  | **Tipo de contratación**  **(jornal, prestación de servicios, nómina)** | **Dedicación de tiempo**  **(tiempo completo / tiempo parcial)** | **Unidad** | **Valor remuneración\*** | **Mes de vinculación** |
| **Formación** | **Experiencia General (años)** | **Experiencia específica**  **(años)** |
| DUEÑO DEL NEGOCIO | Administrar el negocio | Tecnólogo en ADSI | 2 | 2 | Jornal | Tiempo parcial | 1 | $600000 | Octubre |
| VENTAS | Vender el sistema | Tecnólogo en ADSI | 2 | 2 | Jornal | Tiempo parcial | 1 | $600000 | Octubre |
| PROGRAMADOR | Programar el funcionamiento del sistema | Tecnólogo en ADSI | 2 | 2 | Jornal | Tiempo parcial | 1 | $600000 | Octubre |
| DISEÑADOR | Diseñar el sistema, apariencia | Tecnólogo en ADSI | 2 | 2 | Jornal | Tiempo parcial | 1 | $600000 | Octubre |
| ADMINISTRADOR | Administra los empleados, coordina, asegura buen servicio | Tecnólogo en ADSI | 2 | 2 | Jornal | Tiempo parcial | 1 | $600000 | Octubre |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**Nota: Posible anexo manual de funciones si aplica.**

## 4.4 Proceso de legalización, permisos o patentes

**(Dependiendo el tipo de empresa, detallar el proceso de la empresa con las diferentes entidades, como: cámara de comercio, dian, permisos con alcaldías locales o secretaria de salud y demás gestiones relacionadas.) Recomendable preguntar a la instructora**

## 4.5 Plan de implementación Recomendable preguntar a la instructora

**Tabla.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | MES | | | | | | | | | | | |
| Actividades. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Investigación de mercados. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Diseño del Modelo de negocio, producto y servicio y planeación estratégica. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Estimación y ajuste de las inversiones y recursos requeridos. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Determinación y consecución de las fuentes de financiación y origen de los recursos. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Constitución y formalización legal empresarial. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Determinación de la ubicación de la planta de producción. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Búsqueda y selección de instalaciones. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Adecuación de instalaciones. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Búsqueda, selección y contratación del personal. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Formación y capacitación del talento humano. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Obtención de certificados y licencias legales. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Inicio de ejecución de las estrategias comerciales. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Inicio de ventas. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mejoramiento continuo del modelo de negocio. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## 4.6 Presupuesto administrativo Recomendable preguntar a la instructora (Apoyarse en el Modelo financiero básico)

**Presupuesto de personal**

**Presupuesto de Otros costos y gastos (administrativo, operacional y ventas)**

# 5. ANÁLISIS JURÍDICO – TRIBUTARIO

## 5.1 Determinación de la forma jurídica Recomendable preguntar a la instructora

**¿Qué tipo de empresa se va a legalizar en cámara de comercio?**

**¿Cuál es el proceso de legalización?, elabore una descripción detallada.?**

(Se puede anexar documentos como: estatutos, acta de constitución y demás permisos relacionados)

Definir qué tipo de empresa se va a crear, si van a existir socios, si es capital propio o no, como se van a distribuir las utilidades o incluso las perdidas.

## 5.2 Obligaciones tributarias Recomendable preguntar a la instructora

¿Cuáles son las obligaciones que incurriría la unidad productiva ejemplo: ¿iva, reten fuente entre otros…?

Las de ley.

## 5.3 Permisos, licencias, patentes (si aplica) y documentación oficial Recomendable preguntar a la instructora

(Depende del tipo del producto y/o servicio)

## 5.4 Marco normativo general Recomendable preguntar a la instructora

Normatividad empresarial (constitución empresa)

Normatividad tributaria

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

Normatividad laboral

Normatividad ambiental

Registro de marca – Propiedad intelectual

**\*Nota: Sí a la fecha la empresa está constituida, por favor anexe el certificado de existencia y representación legal, y el documento privado de constitución.**

# ANÁLISIS FINANCIERO Recomendable preguntar a la instructora

(Nota: Se empezará a trabajar a partir de la asesoría en Fortalecimiento Financiero).

(Relacione en tablas las inversiones en las que se incurrirá con sus correspondientes valores: Proyección de ingresos, Inversiones (maquinaria equipos, herramientas, mobiliario, equipos de oficina, adecuaciones) diferidas (pre operativos), costos de producción en términos de (insumos, materias primas, mano de obra operativa) gastos administrativos (gastos administrativos de personal, arriendo, servicios públicos, publicidad, mantenimiento,) y demás inversiones de forma tal que refleje el total de inversiones incluyendo los recursos propios.)

## 6.1 Análisis de costos y gastos Recomendable preguntar a la instructora

Proyección de Ingresos

Gastos administrativos

Gastos Preoperativos

Otros costos y gastos (producción, administración y ventas)

Capital de trabajo

Inversiones

## 6.2 Estados financieros Recomendable preguntar a la instructora

Balance General proyectado a 5 años

Estado de pérdidas y Ganancias proyectado a 5 años

Flujo de caja proyectado a 5 años

## 6.3 Evaluación Financiera Recomendable preguntar a la instructora

(Haga un análisis al plan desde el punto de vista del punto de equilibrio, liquidez, capacidad de pago, rotación de inventarios, endeudamiento, rentabilidad neta, margen de contribución, VAN y TIR, entre otros.)

## 6.4 Fuentes de apoyo financiero (explicar las alternativas de financiación para la puesta en marcha de la empresa) Recomendable preguntar a la instructora

# IMPACTOS Y RIESGOS Recomendable preguntar a la instructora

## 7.1 Alineación con los planes y programas gubernamentales (Identificar con que entidad se apoyaría para la puesta en marcha y consolidación de la unidad productiva.)

EL SENA

## 7.2 Análisis de riesgos Recomendable preguntar a la instructora

(Relaciones las Variables no consideras, que influirán en la ejecución del plan de negocio, condiciones climáticas, estacionalidad, moda, aspectos psicográficos, sociológicos, culturales, entre otros.)

* ¿Qué factores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

* ¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  |  | |
|  | **Variable**\* | **Riesgo** | **Plan de mitigación** |  |
| Técnico |  |  |
| Comercial |  |  |
| Talento humano |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Normativo |  |  |
| Medio ambiente |  |  |
| Otros, ¿cuál?  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |

**Fuente: Nueva estructura plan de negocios fondo emprender**

**Nota: \* Para determinar los riesgos, seleccione de las siguientes opciones de variables, aquellas para los cuales su negocio enfrenta riesgos.**

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

# BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA Recomendable preguntar a la instructora

# ANEXOS Recomendable preguntar a la instructora

Anexos requeridos en el plan.

Los anexos se deben presentar en archivos PDF en su mayoría a excepción de los archivos Excel

• Hoja de vida de los emprendedores y equipo de trabajo

• Cotizaciones de producto, promociones, publicidad, comunicación

• Cartas de intención o preacuerdos comerciales (anexo)

• Capacidad instalada (la cual es necesario calcular)

• Video módulo de mercados

• Formato de encuesta

• Ficha técnica de la encuesta.

• Calculo de la muestra.

• Resultados de la investigación de mercados, tabular, graficar y analizar de manera individual cada pregunta y general

• Diagrama de flujo del proceso productivo para un bien o servicio

• Balances de materia y energía para cálculo de rendimientos (cuando hay trasformación de materia prima)

• Capacidad instalada los cuales fueron necesarios para justificar las ventas

• Diagramas de tiempos y movimientos del bien o servicio

• Programa de BPM, HACCP, CALIDAD, para el caso de planes de alimentos, cosméticos, productos de aseo

• Diseño de planta o instalaciones

• Organigrama de la empresa.

• Cálculos de nomina

• Guía práctica para alimentar modelo financiero

• Formatos financieros para establecer rubros en detalle

• Plan Nacional, Regional de Desarrollo