**Universidad Tecnológica Nacional**

Facultad Regional Buenos Aires

UDB LEGISLACIÓN Y ECONOMÍA

**Cátedra: Economía (95-0309)**

**TRABAJO PRÁCTICO**

**Plan de Negocios**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Apellido y Nombre:*** | ***Número de Legajo:*** |
| Baker, Derek | 140.437-4 |
| Carella, Germán | 144.311-2 |
| Centurión, Leandro | 144.181-4 |
| Comparin, Leandro | 141.332-6 |
| De Lorenzo, Juan Pablo | 137.401-1 |
| Saldivia, Pablo | 140.568-8 |
| Varela, Ignacio | 140.898-7 |

***Grupo Nro:*** 3

***Docente:*** Beltrán, Miguel Ángel

***Auxiliar Docente:*** Galloni, Rolando

***Curso:*** Z3053

***Régimen:*** 1er Cuatrimestre

***Año:*** 2014

**Índice**

Índice 3

Visualización de la Empresa 4

Tipo de Sociedad 4

Mercadotecnia 5

Análisis FODA 6

Ventas 7

Inversión 8

Amortización de los Activos Fijos 8

Capacidad Instalada 9

Cuadro de Fuentes y Usos 9

Cálculo de Costos de Producto 10

Análisis de Beneficio y Punto de Equilibrio 11

Cuadro de Resultados Proyectados 12

**Visualización de la Empresa**

**Empresa**

Cayas SRL será una empresa que desarrollará software de acuerdo a pedidos realizados por las empresas relacionados con la facturación, manejo de clientes, control de stock, agenda personalizada de eventos, marketing, etc.; basándose en el modelo de patrón orientado a *web services* (Cliente-Servidor). El servicio incluye un exhaustivo relevamiento para, luego de obtener todos los requerimientos necesarios, realizar en óptimas condiciones el producto y luego su posterior mantenimiento.

**Misión**

Nuestra misión es ofrecer toda nuestra capacidad, experiencia y seriedad en el proyecto para pequeñas y medianas empresas, transmitiendo la seguridad y confianza necesaria con los fines de hacer sentir cómodo al cliente y lograr aumentar la calidad de sus negocios.

**Valores**

Nos concentramos en la transparencia de cada contrato realizado, la administración cooperativa de todos los integrantes de la empresa y, por sobre todas las cosas, en formar dentro de la empresa un ambiente confortable y familiar, brindando una imagen que transmita confiabilidad y profesionalismo hacia el cliente.

**Visión**

Destacarnos como una empresa de generación de software confiable en el mercado tanto para PyMEs como para grandes empresas. Además, lograr ser referentes en la industria de software y ser reconocidos a nivel mundial por la calidad y eficacia de nuestros productos.

**Tipo de Sociedad**

Creamos una sociedad de responsabilidad limitada (o SRL) ya que es una forma de organización comercial que le permite a un ilimitado número de accionistas tener una responsabilidad limitada que no puede ofrecerles una sociedad de personas simple, conservando a la vez la mayoría de los beneficios impositivos de una sociedad de personas. Debido a este beneficio doble, los accionistas o “socios”, tal como se los denomina cuando forman parte de una SRL, disfrutan esencialmente de la misma protección de responsabilidad limitada que ofrece una sociedad por acciones, con muy pocas excepciones, y al mismo tiempo, tienen también ciertas ventajas impositivas, incluyendo a título enunciativo un sistema tributario de *pass-through* y un tratamiento correspondiente a las sociedades de personas por parte de IRS.

Las mencionadas ventajas convierten a la SRL en un tipo de sociedad muy conveniente para casos como el nuestro.

**Mercadotecnia**

**Producto**

La empresa desarrollará software a pedido relacionados con la facturación, manejo de clientes, control de stock, agenda personalizada de eventos, marketing, etc.; basándose en el modelo de patrón orientado a *web services* (Cliente-Servidor).

**Precio**

El precio del software variará según la magnitud de la empresa y el tamaño del sistema a diseñar. El mismo se calculará a la hora de realizar el relevamiento del cliente y obtener los requerimientos, tantos funcionales como no funcionales, de la PyME. No será posible preestablecer un precio de un producto que va a variar según cada cliente.

**Plaza**

El producto (software) estará disponible en organizaciones pequeñas y medianas, tanto en nuestro país como en otros países, teniendo así la empresa un mercado mundial a la hora de ofrecer sus servicios.

El producto se va a entregar al cliente personalmente, junto con las claves de acceso, un manual de usuario y un curso de capacitación sobre el software.

**Promoción**

La empresa: contará con un sitio web (donde publicará las ofertas y oportunidades), hará uso de servicios de publicidad online (para aumentar la cantidad de visitas a la página web) y utilizará las redes sociales como Facebook y Twitter (ya que son un medio masivo para la comunicación de nuestras actividades). Además, tendremos un Departamento de Marketing que nos permitirá estudiar concretamente cada mercado en particular, para saber cuál es la mejor estrategia para posicionarnos y lograr abarcar una clientela que cumpla con nuestras expectativas de negocio.

**Personal**

Se buscará dentro de la empresa que todos se sientan conformes, en un ambiente de trabajo seguro y amigable, donde todos puedan participar y aportar sus ideas, ya que creemos que la innovación no tiene que estar centralizada en un departamento en particular, sino que las mejores ideas surgen de la participación de todos. Las posibilidades de crecimiento estarán ligadas, indefectiblemente, al crecimiento de la empresa. Se brindarán capacitaciones para el personal que lo desee sobre las tecnologías que la empresa utiliza. De forma trimestral, organizaremos eventos donde el personal de la empresa se concentre para compartir ideas, conocer gente y familiarizarse con el resto de la gente que trabaja en su misma organización.

**Posicionamiento**

La empresa buscará posicionarse en las 5 primeras de desarrollo de software a nivel mundial, destacándose por la calidad de sus productos y por el soporte post-venta del mismo.

**Análisis FODA**

**Fortalezas**

* Visión, misión y objetivos bien definidos.
* Mercado bien definido al cual va a apuntar la empresa.
* Grupo experimentado.
* Capacitaciones constantes del personal.

**Oportunidades**

* Gran número de PyMEs en aparición, que necesitan informatizar sus procesos.
* Poseemos una regulación favorable.
* Precio acorde a la calidad del producto.
* Búsqueda de excelencia en el trabajo a realizar.

**Amenazas**

* Mucha competencia en el rubro tanto a nivel productos como a nivel personal capacitado.
* Inestabilidad económica nacional.

**Debilidades**

* Salarios bajos.
* Ofrecimiento de puestos laborales únicamente en modalidad *full-time*.
* La mayor cantidad del personal no es recibido.
* Pago de aguinaldo proporcional en cada mes.
* Poca capacidad de acceso a créditos.
* Equipamiento viejo.

**Ventas**

**Estacionalidad**

Sin tener registros de ventas propias, establecer una proyección en los tiempos de cambios que se están viviendo es una ardua tarea. No obstante, a la hora de hacer este análisis se deberán tener en cuenta los datos de la competencia, ya que habiendo analizado el contexto pasado, se pueden evaluar indicios de ventas en el futuro.

Por otro lado, también es importante distinguir la demanda potencial (la totalidad de posibles futuros clientes) de la demanda objetivo (a cuántos de esos posibles futuros clientes nos dirigimos), y ésta última, de la demanda efectiva (qué porcentaje, del total que significa la *demanda objetivo*, creemos que podrán ser nuestros clientes).

En ese sentido, asimismo, es de suma importancia analizar cuál es la cantidad máxima de productos que podríamos llegar a vender, siempre que los clientes estén. Para establecer dicho *máximo*, se obtendrán datos de la infraestructura actual y la competencia. Conjuntamente, será necesario invertir en ampliar nuestra capacidad de producción o asesorarse con terceros.

Estimamos que durante el primer año de producción la empresa logrará estabilizarse en el mercado, logrando tener una amplia cartelera de clientes. Esperamos que la estacionalidad no esté sujeta a nuestra empresa, debido a que nuestro producto será necesario en todas las épocas del año. En caso de presentarse un escenario negativo como lo es una posible disminución en las ventas, entenderemos que no será por inconvenientes de nuestros productos, sino por la necesidad de los clientes y/o la situación del mercado de ese entonces.

Dado que nuestros productos conllevan un tiempo de análisis, diseño e implementación no menor, se dificulta estimar la cantidad de ventas mensuales. Lo que podríamos precisar es que para los primeros 6 meses ya tendríamos nuestro primer producto desarrollado y, para el próximo semestre, otro producto finalizado.

**Tendencia**

Un gráfico explicará de manera sencilla la proyección de cantidad de ventas:

Durante el primer año, esperamos realizar 2 ventas. El segundo año, 3 ventas. El tercer año, 1 única venta. El cuarto, 2 ventas. Y el quinto, continuar con el incremento y llegar a 3 ventas anuales.

No olvidemos que además de ser entregados los productos, nuestra empresa también se encargará de mantenerlos.

**Inversión**

**En Capital Fijo**

|  |  |
| --- | --- |
| **Inmuebles** | *$ 70.000* |
| **Muebles** | *$ 30.000* |
| **Equipos de Computación** | *$ 400.000* |

**De Trabajo**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **1er Turno** | **2do Turno** | **3er Turno** |
| **Electricidad** | *$ 500* | *$ 700* | *$ 900* |
| **Gas** | *$ 400* | *$ 600* | *$ 700* |
| **Internet** | *$ 400* | *$ 400* | *$ 400* |
| **Sueldos** | *$ 50.000* | *$ 100.000* | *$ 130.000* |
| **Cuentas Corrientes** | *$ 20.000* | *$ 30.000* | *$ 40.000* |
| **Efectivo** | *$ 60.000* | *$ 100.000* | *$ 120.000* |
| **Gastos de Librería** | *$ 400* | *$ 500* | *$ 600* |

**Amortización de los Activos Fijos**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Inmuebles** | **Equipos** | **Muebles** |
| **Sistema** | Constante | Constante | Constante |
| **Duración del Bien** | 10 años | 5 años | 10 años |
| **Valor Inicial** | *$ 70.000* | *$ 400.000* | *$ 30.000* |
| **Valor Final** | *$ 49.000* | *$ 80.000* | *$ 3.000* |
| **Valor Amortizable** | *$ 21.000* | *$ 320.000* | *$ 27.000* |
| **Cuota Nro 1** | *$ 2.100* | *$ 64.000* | *$ 2.700* |
| **Cuota Nro 2** | *$ 2.100* | *$ 64.000* | *$ 2.700* |
| **Cuota Nro 3** | *$ 2.100* | *$ 64.000* | *$ 2.700* |
| **Cuota Nro 4** | *$ 2.100* | *$ 64.000* | *$ 2.700* |
| **Cuota Nro 5** | *$ 2.100* | *$ 64.000* | *$ 2.700* |
| **Cuota Nro 6** | *$ 2.100* | Año de Renovación | *$ 2.700* |
| **Cuota Nro 7** | *$ 2.100* | *$ 64.000* | *$ 2.700* |
| **Cuota Nro 8** | *$ 2.100* | *$ 64.000* | *$ 2.700* |
| **Cuota Nro 9** | *$ 2.100* | *$ 64.000* | *$ 2.700* |
| **Cuota Nro 10** | *$ 2.100* | *$ 64.000* | *$ 2.700* |

La amortización total por cuota será de.

**Capacidad Instalada**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1 Turno** | 2 sistemas por año | *$ 1.000.000* |
| **2 Turnos** | 4 sistemas por año | *$ 2.000.000* |
| **3 Turnos** | 6 sistemas por año | *$ 3.000.000* |

En un principio, la empresa ejecutará un único turno de 8 horas diarias, obteniendo una producción media de 2 sistemas al año.

**Cuadro de Fuentes y Usos**

Las fuentes de financiamiento que se adoptaron para la ejecución del proyecto de inversión son las siguientes:

* $ 800.000 de Fondos Propios (Capital de Riesgo).
* $ 140.000 de Fondos de Terceros (Créditos Bancarios).

La financiación externa será mediante un préstamo bancario, a cinco años, con una tasa de interés del 15% anual.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mes** | **Capital** | **Interés** | **Saldo** |
| 1 | *$ 140.000,00* | *$ 21.000,00* | *$ 161.000,00* |
| 2 | *$ 161.000,00* | *$ 24.150,00* | *$ 185.150,00* |
| 3 | *$ 185.150,00* | *$ 27.772,50* | *$ 212.922,50* |
| 4 | *$ 212.922,50* | *$ 31.938,40* | *$ 244.860,90* |
| 5 | *$ 244.890,90* | *$36.729,10* | *$281.590,00* |

El uso del capital comprende las siguientes inversiones\*:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fuente** | **En AR$** | **En US$** | **Uso** | **En AR$** | **En US$** |
| **Fondos**  **Propios** | *$ 800.000* | *$ 100.000* | **Inmuebles** | *$ 70.000* | *$ 8.750,00* |
| **Muebles** | *$ 30.000* | *$ 3.750,00* |
| **Eq. de Computación** | *$ 400.000* | *$ 50.000,00* |
| **Fondos de Terceros** | *$ 140.000* | *$ 17.500* | **Electricidad** | *$ 500* | *$62,50* |
| **Gas** | *$ 400* | *$ 50,00* |
| **Internet** | *$ 400* | *$ 50,00* |
| **Sueldos** | *$ 50.000* | *$ 6.250,00* |
| **Cuentas Corrientes** | *$ 328.300* | *$ 41.037,50* |
| **Gastos de Librería** | *$ 400* | *$ 50,00* |
| **Efectivo** | *$ 60.000* | *$ 7.500,00* |

\*: Para las inversiones se tomaron como parámetro dos monedas: el peso argentino (AR$) y el dólar estadounidense (US$). Éste último equivale a 8 pesos argentinos.

**Cálculo de Costos de Producto**

**Costo Total de Fabricación**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Costo Fijo** | **Costo Variable** | | | |
| – |  | **2 sist. al año**  **(un turno)** | **4 sist. al año**  **(dos turnos)** | **6 sist. al año**  **(tres turnos)** |
| **Gastos de Librería** (erogable) | *$ 4.800* | *$ 9.600* | *$ 14.400* |
| **Sueldos**  (erogable) | *$ 600.000* | *$ 1.200.000* | *$ 1.800.000* |

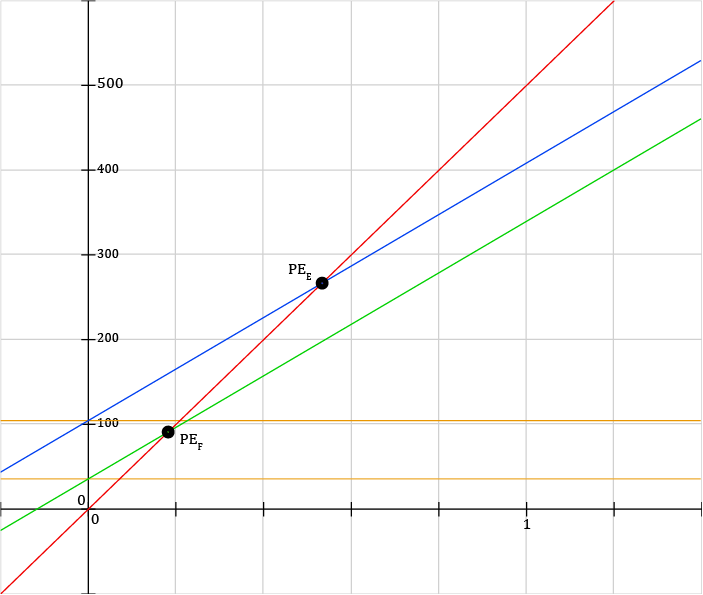
**Gastos de Estructura**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Costo Fijo** | | **Costo Variable** |
| **Electricidad**  (erogable) | *$ 6.000* | – |
| **Gas**  (erogable) | *$ 4.800* |
| **Internet**  (erogable) | *$ 4.800* |
| **Intereses**  (erogable) | *$ 21.000* |
| **Amortizaciones**  (no erogables) | *$ 68.800* |

**Costo Variable Unitario de Fabricación y de Comercialización**

Teniendo en cuenta que realizaremos 2 sistemas por año, la cuenta es la siguiente:

**Análisis de Beneficio y Punto de Equilibrio**

****

*El eje de las abscisas representa la cantidad de productos (en unidades).*

*El eje de las ordenadas representa la facturación (en miles de pesos argentinos).*

**Punto de Equilibrio Económico**

Las coordenadas del PEE en el gráfico son las siguientes: .

El 266,704, medido en miles de pesos argentinos, se obtiene al multiplicar 0,5334 por 500 (miles de pesos argentinos), equivalentes al precio de venta unitario.

**Punto de Equilibrio Financiero**

Las coordenadas del PEF en el gráfico son las siguientes: .

El 92,61133, medido en miles de pesos argentinos, se obtiene al multiplicar 0,1852 por 500 (miles de pesos argentinos), equivalentes al precio de venta unitario.

**Cuadro de Resultados Proyectados**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| Ingresos por Ventas | *$ 1.000.000* | *$ 1.500.000* | *$ 500.000* | *$ 1.000.000* | *$ 1.500.000* |
| Costos Variables | *$ 604.800* | *$ 907.200* | *$ 302.400* | *$ 604.800* | *$ 907.200* |
| **Contribución Marginal** | ***$ 395.200*** | ***$ 592.800*** | ***$ 197.600*** | ***$ 395.200*** | ***$ 592.800*** |
| Costos Fijos | *$ 105.400* | *$ 105.400* | *$ 105.400* | *$ 105.400* | *$ 105.400* |
| **Ut. Neta a/ impuestos** | ***$ 289.800*** | ***$ 487.400*** | ***$ 92.200*** | ***$ 289.800*** | ***$ 487.400*** |
| Imp. a las ganancias 35% | *$ 101.430* | *$ 170.590* | *$ 32.270* | *$ 101.430* | *$ 170.590* |
| **Ut. Neta Op. d/ impuestos** | ***$ 188.370*** | ***$ 316.810*** | ***$ 59.930*** | ***$ 188.370*** | ***$ 316.810*** |