

***DIVIERTETE EN COLOMBIA***

**ANDREA PATRICIA ACOSTA CANO  
PAOLA ANDREA CONTRERAS MUÑOZ  
ADRIANA MARIA MARTINEZ**

***FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE AEROLÍNEAS Y  
AGENCIAS DE VIAJES  
PROGRAMA EMPRENDEDORES  
SANTAFE DE BOGOTA, D.C  
2002***



## TABLA DE CONTENIDO

	Pag
• PLANTILLA PRESENTACIÓN DE PROYECTO.	1
• RESUMEN EJECUTIVO.	2
• INTRODUCCIÓN.	9
• OBJETIVOS.	11
• NATURALEZA DEL PROYECTO.	14
• ESTUDIO DE MERCADEO.	21
➤ SEGMENTO DEL MERCADO.	22
➤ ANÁLISIS DE LA DEMANDA.	22
➤ ANÁLISIS DE LA OFERTA.	23
➤ ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.	24
➤ ANÁLISIS DOFA.	25
• APLICACIÓN DE LA ENCUESTA.	27
➤ ENCUESTA PILOTO.	28
➤ ENCUESTA FINAL.	30
➤ TABULACION DE LA ENCUESTA.	32

➤ FICHA TÉCNICA.	39
➤ CONCLUSIONES DEL ESTUDIO.	41
➤ PRECIO.	42
• ESTUDIO TÉCNICO.	43
➤ FILOSOFIA EMPRESARIAL.	43
- MISIÓN.	43
- VISION.	44
- PRINCIPIOS.	44
- VALORES.	45
➤ ORGANIGRAMA.	50
➤ DESCRIPCIÓN DE CARGOS.	52
• PERFIL Y REQUISITOS.	58
➤ RELACIONES HORIZONTALES.	61
➤ RELACIONES VERTICALES.	61
• PROCESO PRODUCTIVO.	64
• DIAGRAMACION DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.	66

• PLANTA FÍSICA.	67
• CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.	68
• FINANZAS.	69
➤ RESUMEN P Y G.	70
➤ DETALLE P Y G	71
➤ BALANCE 1 AÑO.	72
➤ BALANCE 4 AÑO.	73
➤ PUNTO DE EQUILIBRIO.	74
- GRAFICA P.E.O.	76
- GRAFICA P.E.F.	77
- GRAFICA P.E.I.	78
➤ ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.	79
➤ FINANCIACION.	82
➤ FUENTES Y USOS.	87
• ANEXOS	88
• TRAMITOLOGIA LEGAL.	101



UNIDAD DE PROMOCION Y DESARROLLO ACADEMICO

## PLANTILLA PRESENTACION DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto: **DIVIERTETE EN COLOMBIA**

Director del Proyecto: **Jorge Pacheco.**

Grupo Investigador : **Andrea Acosta Cano, Paola Contreras Muñoz y Adriana María Martínez.**

**31001115**

**31001041**

**31001024**

Fecha: **23 de mayo de 2002**

Facultad: **Administración de Aerolíneas y Agencias de Viajes.**

### Descripción del Proyecto

- Juego didáctico de mesa "DIVIERTETE EN COLOMBIA".
- Va dirigido a las personas entre los 5 y 30 años aproximadamente.
- En el tablero encontramos el mapa de Colombia y dentro de este se encuentran casillas de diferentes colores y a medida que el juego se desarrolle se deben contestar hábilmente las preguntas y así aprender cultura general de Colombia.

## RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto consiste en un juego de mesa didáctico para conocer más a fondo nuestra historia, riqueza y lo más importante que somos un país con un potencial así el turismo que muchos países no lo tienen.

Para el desarrollo de nuestro proyecto se tuvieron en cuenta las siguientes investigaciones.

**Demanda:** Cuantificamos la cantidad de consumidores que adquieren productos similares.

**Oferta:** Identificar que modelos similares existen en el mercado y la incidencia con los precios en los consumidores.

**Comercialización:** Realizamos una buena distribución, abarcando todo el mercado ( Bogotá), para satisfacer la demanda que hay.

Este producto lo realizamos para suplir la necesidad de aprender didácticamente cultura general.

Pisworld produce y vende juegos didácticos de mesa sobre cultura general de Colombia con un precio accesible al cliente, con una distribución directa y la participación de intermediarios.

Nuestra publicidad para llegar al cliente será a través de afiches y volantes los cuales serán situados en sitios estratégicos.

Este producto va dirigido, principalmente a entidades educativas con un segundo mercado que son las familias.

**FUNCION PISWORLD:** Ayudar ha aumentar el conocimiento en cultura general de Colombia.

El beneficio que damos a nuestros clientes es la adquisición de un producto, el cual le ayudara ha aprender rápida y didácticamente temas de cultura general.

En el mercado encontramos marcas Hola, Ronda y Milton Bradley; los cuales cuentan con productos de aprendizaje pero ninguno con las características de nuestro producto.

Pisworld se diferencia de las demás empresas como: Ronda, Hola y Milton Bradley, en la creación y fabricación de juegos que manejan temas de cultura general.

Para evitar la imitación del producto original, se sacaría este producto al mercado antes de que otra empresa copie nuestra idea.

Nuestros riesgos son ser nuevos en el mercado, contar solamente con un producto; para solucionar estos riesgos implementaremos una buena campaña promocional y a corto plazo crear nuevos productos.



**DIVIERTETE EN COLOMBIA**  
**RESUMEN DEL ESTADO PRESUPUESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**

CORRESPONDIENTE AL .....

Ventas anuales	
Menos: Costo de mercancía vendida \$	
<b>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD \$</b>	
Menos:	
Costo total de Mano de obra directa	
Gastos Indirectos de fabricación	
<b>UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL \$</b>	
Menos:	
Gastos Administrativos	
Gastos de Ventas	
Gastos de Servicios Administrativos	
<b>UTILIDAD ANTES DE INT. E IMP. /TOS \$</b>	
Menos: Gastos Financieros	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	
Menos: impuesto de renta	
<b>UTILIDAD NETA A DISP. DE SOCIOS \$</b>	

	PRIMER AÑO	% SOBRE VTAS.
\$	138.528.033	100,00%
	34.454.304	24,87%
	104.073.729	75,13%
	30.680.398	22,15%
	5.078.209	3,67%
	68.315.122	49,32%
	37.364.706	26,97%
	13.249.190	9,56%
	8.110.803	5,85%
	9.590.424	6,92%
	3.058.852	2,21%
	6.531.572	4,71%
	(2.286.050)	-1,66%
	4.245.522	3,06%

	SEGUNDO AÑO	% SOBRE VTAS.
\$	150.504.900	100,00%
	37.433.157	24,87%
	113.071.743	75,13%
	32.214.418	21,40%
	5.517.261	3,67%
	75.340.064	50,06%
	39.232.941	26,07%
	13.911.649	9,24%
	8.490.406	5,64%
	13.705.069	9,11%
	3.045.361	2,02%
	10.659.708	7,08%
	(3.730.898)	-2,48%
	6.928.810	4,60%

	TERCER AÑO	% SOBRE VTAS.
\$	153.954.560	100,00%
	40.778.319	24,87%
	123.176.241	75,13%
	33.953.996	20,71%
	6.010.304	3,67%
	83.211.941	50,75%
	41.351.520	25,22%
	14.662.878	9,44%
	8.584.300	5,24%
	18.613.244	11,35%
	3.027.104	1,85%
	15.586.140	9,51%
	(5.455.149)	-3,33%
	10.130.991	6,18%

	CUARTO AÑO	% SOBRE VTAS.
\$	178.929.060	100,00%
	44.502.734	24,87%
	134.426.326	75,13%
	35.889.374	20,06%
	6.559.244	3,67%
	91.977.708	51,40%
	43.708.566	24,43%
	15.498.662	8,95%
	9.008.240	5,03%
	23.762.249	13,28%
	3.002.396	1,68%
	20.759.853	11,60%
	(7.265.949)	-4,06%
	13.493.904	7,54%

## PUNTO DE EQUILIBRIO

PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$	48.100,01	Si son varios productos coloque el precio promedio ponderado
Gastos fijos de produccion	\$	35.758.607,00	En el periodo
Costo variable UNITARIO	\$	11.958,30	Si son varios productos coloque el costo promedio ponderado
Gastos Administrativos	\$	37.364.705,62	En el periodo
Gastos Fijos de ventas	\$	13.249.189,52	En el periodo
Comisiones sobre ventas (%)			
Gastos Generales	\$	8.110.803,00	En el periodo
Gastos financieros	\$	3.058.852,00	En el periodo
Tasa de impuesto de renta (%)		35,00%	
Utilidad proyectada	\$	3.000.000,00	En el periodo

**CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO, FINANCIERO E INTEGRAL**

	Q1	Q2	Q3
PRECIO DE VENTA	\$ 48.100,01	\$ 48.100,01	\$ 48.100,01
COSTOS FIJOS	\$ 94.483.305,04	\$ 94.483.305,04	\$ 94.483.305,04
GASTOS FINANCIEROS		3.058.852,00	3.058.852,00
UTILIDAD PROYECTADA		32.274.021,69	33.801.125,74
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 31.261.931,55		
Comisiones sobre ventas			
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO</b>	<b>2.614,26</b>	<b>2.698,88</b>	<b>2.826,58</b>

	FINANCIEROS:	INTEGRAL:
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>125.745.236,59</b>	<b>129.816.178,73</b>
	<b>(67.020.538,55)</b>	<b>(68.032.628,69)</b>

	Q1	Q2	Q3
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>\$ 31.261.931,55</b>	<b>\$ 32.274.021,69</b>	<b>\$ 33.801.125,74</b>
<b>COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS</b>	<b>35.758.607,00</b>	<b>35.758.607,00</b>	<b>35.758.607,00</b>

Costos variables totales	\$ 31.261.931,55	\$ 32.274.021,69	\$ 33.801.125,74
Costos fijos de producción	35.758.607,00	35.758.607,00	35.758.607,00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 58.724.698,04</b>	<b>\$ 61.783.550,04</b>	<b>\$ 66.398.934,66</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>(37.364.705,52)</b>	<b>(37.364.705,52)</b>	<b>(37.364.705,52)</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>(13.249.189,52)</b>	<b>(13.249.189,52)</b>	<b>(13.249.189,52)</b>

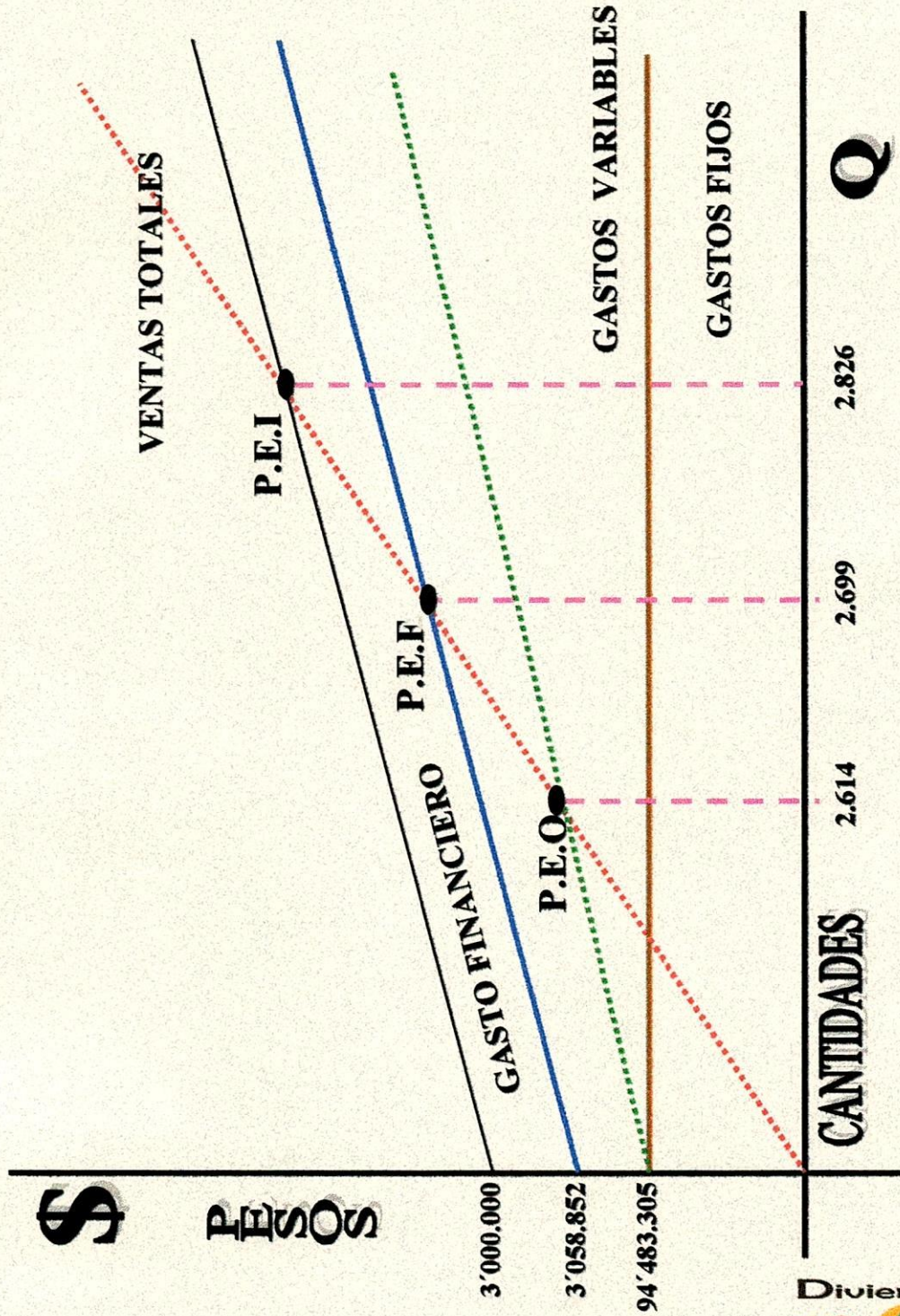
Comisiones	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos fijos de ventas	13.249.189,52	13.249.189,52	13.249.189,52
<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>(8.110.803,00)</b>	<b>(8.110.803,00)</b>	<b>(8.110.803,00)</b>

<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 3.058.852,00</b>	<b>\$ 7.674.236,62</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>(0,00)</b>	<b>(3.058.852,00)</b>	<b>(3.058.852,00)</b>

<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 4.615.384,62</b>
<b>IMPUESTO DE RENTA</b>	<b>(0,00)</b>	<b>(0,00)</b>	<b>(1.615.384,62)</b>

<b>UTILIDAD NETA A DISPOSICION DE SOCIOS</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 3.000.000,00</b>
--	----------------	----------------	------------------------

<b>MARGEN BRUTO DE CONTRIBUCION (Utilidad bruta sobre Vtas)</b>	<b>46,70%</b>	<b>47,59%</b>	<b>48,84%</b>
<b>MARGEN OPERACIONAL (Utilidad operacional sobre ventas)</b>	<b>0,00%</b>	<b>2,36%</b>	<b>5,64%</b>
<b>MARGEN NETO DE CONTRIBUCION (Utilidad neta sobre ventas)</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>2,21%</b>



## INTRODUCCION

El desarrollo de este proyecto tiene como fin aportar un producto, el cual está dirigido a aquellas personas interesadas en tener un aprendizaje didáctico sobre Cultura General de Colombia

Como estudiantes de quinto semestre de Administración de Aerolíneas y Agencias de Viajes queremos emprender un reto importante para la cultura general de Colombia mostrando así que hay diferentes formas de aprendizaje; El fin de nuestra empresa es exportar las riquezas de Colombia inicialmente, luego esta idea será desarrollada con diferentes países.

Los estudios que hemos realizado muestran que las personas tienen pocos conocimientos sobre cultura general y nosotras como empresa queremos fomentar de forma didáctica el aprendizaje para el enriquecimiento del conocimiento de nosotros como Colombianos.

## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Con este producto pretendemos dar a conocer todos los pasos para la creación de una empresa productora de juegos didácticos educativos denominada PISWORLD, que se instalará en la ciudad de Bogotá.

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Presentar en forma ordenada y lógica el diagnóstico general que comprende: el diagnóstico externo que tiene que ver con políticas, el estudio de mercado que hace referencia al sistema de mercadeo y el estudio de la oferta y demanda; el diagnóstico interno que hace referencia a los

aspectos físicos, económicos, sociales y administrativos de la empresa.

- Estudiar las estrategias metodológicas y la planificación de la empresa que se quiere establecer en la elaboración del proyecto.
- Realizar la evaluación del proyecto en los aspectos ecológicos, sociales y financieros para poder determinar las bondades o riesgos del mismo.
- Además de ser un ejercicio netamente académico será el punto de partida para llevar a la realidad el funcionamiento de la empresa.



## DIVIÉRTETE EN COLOMBIA

La creación de este proyecto nació a partir de la necesidad de aprender Cultura General de Colombia, tanto en las instituciones educativas, como en la vida personal.

El producto lo realizamos para suplir la necesidad que existe de aprender fácil y didácticamente incentivando de forma rápida y sencilla el aprendizaje; El proyecto consiste en conocer mas a fondo nuestra historia, riqueza y lo más importante que somos un país con un potencial hacia el turismo que muchos países no lo tienen y además damos un fácil manejo en los temas.

Escogimos que nuestro producto ira dirigido en primer lugar y especialmente a las entidades educativas, para recrear durante el proceso de aprendizaje y concentración en algo productivo, para la vida cotidiana y

el estudio ya que por nuestra carrera nos hemos dado cuenta que en el momento de aprender acerca de estos temas se hace por obligación y no por gusto, además en la mayoría de las ocasiones se aprende por el momento y no para la vida.

- Lluvia de ideas para la elección de nuestro proyecto.

IDEAS	CARACTERÍSTICAS
Juego Didáctico turístico	<p>☺ Tema turismo Colombiano; La forma principal del tablero era rompecabezas formado por cada región natural de Colombia, que al unirlo se formaba el croquis de Colombia.</p> <p>☺ Se pensó en la técnica de compra y venta de propiedades de los sitios turísticos del país.</p>
Juego Didáctico Cultura General de Colombia.	<p>☺ Tema Cultura General, La forma del Tablero era circular y no se jugaría por regiones Naturales, Las casillas iban . ubicadas por toda la orilla del croquis.</p> <p>☺ El ganador sería quien primero recorriera todas las casillas del juego.</p> <p>☺ No se utilizaría compra y venta de propiedades.</p> <p>☺ Se utilizarían preguntas sobre cultura general de Colombia.</p>
Juego Didáctico Cultura General de Colombia.	<p>☺ Tema Cultura General de Colombia; la Forma del tablero rectangular, El tablero es la caja del juego; se utilizan preguntas . divididas en 3 temas; El desplazamiento . de las casillas van de capital en capital.</p>

NOMBRE	ORIGINAL	CLARO	LLAMATIVO	TOTAL
Viajando por Colombia.	3	4	2	9
Diviértete en Colombia.	4	5	4	13

El diseño de nuestro juego esta compuesto por: fichas, tablero, ruleta, dinero, caja, preguntas y empaque; los cuales conforman la totalidad del producto al sacarlo al mercado.

- Las fichas son elaboradas en M.D.F 2.7 las cuales son consistentes.
- El tablero es en forma rectangular teniendo en su interior el mapa de Colombia, el cual esta dividido en dos partes iguales, unidas por dos bisagras, es realizado en M.D.F 2.7 que da consistencia y duración.
- Las preguntas son clasificadas en tres modalidades.

- Sitios turísticos.(Museos, Iglesias, Parques, Playas).Las cuales van de color amarillo.
- Geografía (Capitales, Aeropuertos, Hidrografía).Las cuales van de color azul.
- Preguntas de interés ( Historia, Deportes, Farandula). Las cuales van de color rojo

Estas tarjetas son plastificadas.

Este proyecto empezó el 01 de Abril en el cual se realizaron y realizaran muchos procesos para la terminación del producto que será en Mayo 21 que ya estará la muestra del proyecto terminado.

- Inicialmente el producto saldrá al mercado Colombiano (Bogotá) para en un futuro tener un cubrimiento nacional.

- Este mismo producto se lanzara al mercado internacional, ira en el idioma determinado por el país para que este tenga conocimiento de la riqueza Colombiana.
- Del mismo modo realizaremos esta idea con la cultura general de cada país.

Nuestra microempresa (Comercial) está conformada por tres socios:

Andrea Acosta hace una inversión en efectivo de \$10' 000.000=

Paola Contreras hace una inversión en efectivo de \$10' 000.000.

Adriana Martínez hace una inversión en efectivo de \$10' 000.000.

Determinada la inversión procedemos a la compra de material faltante y mano de obra:

Lamina de madera M.D.F 2.7mm (Ruleta).

Laminas de madera M.D.F 2.7mm (Fichas).

Lamina de madera M.D.F 3.0mm (Tablero).

Bisagras (Tablero).

Pegante (Fichas, tablero, caja interna).

Tachuelas (Tablero, caja interna).

Vinilo (Fichas).

Laca (fichas).

Nosotras esperamos una rentabilidad del 35% sobre la inversión que hemos hecho.

## ESTUDIO DE MERCADEO

✓ Los objetivos establecidos para el reconocimiento de nuestro mercado, son los siguientes:

- Medir la aceptación de los juegos didácticos inicialmente con un mercado específico (Bogotá).
- Calcular la capacidad de compra de los clientes.
- Medir el posicionamiento de la competencia en la mente de los clientes.
- Investigar cuáles son los sitios en los cuales se puede encontrar nuestros consumidores para el posicionamiento en el mercado.



**Segmento del Mercado:**

El segmento elegido son las personas que se encuentran entre los 5 y 30 años de edad aproximadamente; la mayoría de estas personas constituyen los estratos del 3 al 5 con unos ingresos mayores a 2 salarios mínimos.

**ANALISIS DE LA DEMANDA:**

El objetivo es cuantificar la cantidad de consumidores que adquieren productos similares.

En los estudios de la demanda, nuestros principales intermediarios son las entidades Educativas, de las cuales inicialmente abarcaremos 50 Entidades; cada una de ellas adquirirán aproximadamente 10 unidades del producto.

Nuestros segundos intermediarios son: papelerías, jugueterías, e hipermercados.

**El Perfil de nuestro cliente es:**

**Familias:**

Estrato social: 3-4 y 5.

Padres de familia con hijos entre los 5-18 años.

**Entidades educativas:**

Estrato Social: Todos.

Nueva metodología de aprendizaje.

**ANALISIS DE LA OFERTA:**

Tiene por objetivo identificar que modelos similares se encuentran en el mercado y la incidencia con los precios en los consumidores.

En nuestra investigación obtuvimos que principalmente se encuentran las siguientes marcas en el mercado pero ninguna con un mercado similar:

Ronda ,Hola, Milton Bradley.

#### ANALISIS DE LA COMPETENCIA:

NOMBRE	VENTAJAS	DESVENTAJAS	PRODUCTOS /PRECIOS
<b>RONDA</b>	Presentan un servicio completo  Se encuentra conocida y posicionada en el mercado.	No tiene un producto con nuestras características.  No realizan bastante publicidad a sus productos.	Tío Rico: \$30.000  Astucia Naval: \$33.400 Imperio: \$35.200
<b>HOLA</b>	Su servicio es confiable.  Sus productos se encuentran bien distribuidos en el mercado.	No tiene un producto con nuestras características.  No realizan suficiente publicidad a sus productos.	Odisea en el Bosque: \$30.800  Lotería Didáctica (Ingles-Español): \$17.300  Metropolio: \$34500
<b>MILTON BRADLEY</b>	Fabricantes y distribuidores.	Sus precios son elevados, con respecto a la competencia.	Juego de la Vida: \$67.300  Adivina Quien: \$63.900

## **ANALISIS DOFA**

### **Debilidades:**

- Somos nuevos en el mercado.
- Solamente contamos con un producto.

### **Oportunidades:**

- Existe gran cantidad de demanda.
- Tenemos la oportunidad de crear una empresa que nos va a generar utilidades.
- Que a una empresa grande le interese el producto y desee ser socio de nuestra empresa y en ultima instancia quiera compra la idea.
- Que el Gobierno subsidie a las entidades educativa de ingresos.

### **Fortalezas:**

- Crear nuevos sistemas promocionales.

- Saber utilizar los medios para la aceptación del producto.

**Amenazas:**

- Que nuestra competencia este posicionada y reconocida.
- La inflación.

## APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

Se realizaron 387 encuestas dirigidas a estratos tres, cuatro y cinco; En Bogotá.

Para analizar el comportamiento del consumidor frente a nuestro producto.

**ENCUESTA PILOTO  
PROGRAMA EMPRENDEDORES  
JUEGO DIDÁCTICO DE TURISMO**

1) Le gustaría tener un juego en el cual aprendiera los sitios turísticos de Colombia.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

2) Le gustan los juegos de mesa.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3) Cree que sus familiares y amigos tienen suficiente conocimiento de los sitios turísticos de Colombia.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

4) Le llamaría la atención los juegos educativos.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

5) Usted ayudaría a cultivar el valor del ser Colombiano en amigos y familiares.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

6) En que tipo de publicidad le gustaría encontrar este producto.

- a. Televisión.
- b. Radio.
- c. Material de Divulgación.

7) De que tamaño adquiere usted el producto.

- a. 30cm X 40cm.
- b. 50cm X 50 cm.
- c. 50cm X60
- d. Otros.

- 8) Donde adquiere usted los juegos didácticos.
- a. Papelerías.
  - b. Hipermercados.
  - c. Almacenes de Regalo.
  - d. Otros.
- Cual: \_\_\_\_\_
- 9) De que costo adquiere usted este producto.
- a. \$10.000 a 20.000
  - b. \$30.000 a 40.000
  - c. \$50.000 o más.
- 10) Que uso le daría a este producto.
- a. Obsequio.
  - b. Consumo Propio.
- 11) Usted compraría este producto.
- SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_



## ENCUESTA FINAL JUEGO DIDÁCTICO DE TURISMO

1) Le gustan los juegos de mesa.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

2) Conoce juegos educativos sobre turismo.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3) Si su respuesta fue si nombre uno de ellos.

\_\_\_\_\_

4) Usted cree que sus familiares y amigos conocen sobre turismo.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

5) Usted a comprado juegos didácticos.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

6) Donde los compra o compraría.

a. Papelerías.

c. Jugueterías.

b. Hipermercados.

d. Otro. Cual: \_\_\_\_\_

7) Le llama la a tensión los juegos educativos.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

8) Le gustaría tener un juego en el cual aprendiera cultura general de Colombia.

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

9) Que datos le gustaría que llevara el juego.

a. Económico.

d. Cultural.

b. Social.

e. Histórico.

c. Político.

f. Otro. Cual: \_\_\_\_\_

**Diviertete**

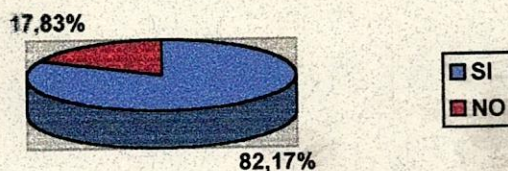


**En Colombia**

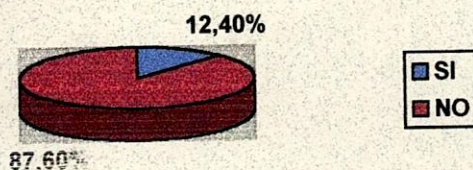
De Principio A Fin todo un viaje



- 1) Del 100% de los encuestados el 82.17% respondió que le gustan los juegos de mesa y para el 17.83% no lo es.



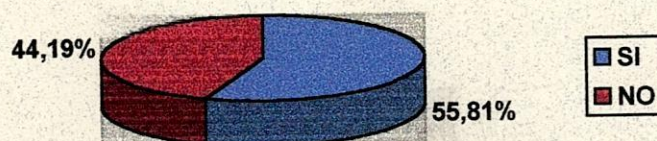
- 2) Del 10% de los encuestado el 87.6% que no conoce juegos educativos sobre turismo y el 12.4% que si conoce.



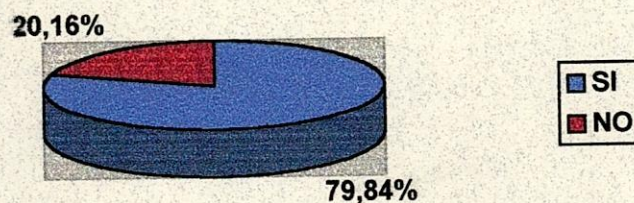
- 3) Si su respuesta fue si nombre uno de ellos.

Mapa de localización, Mundo turístico, Ruta.

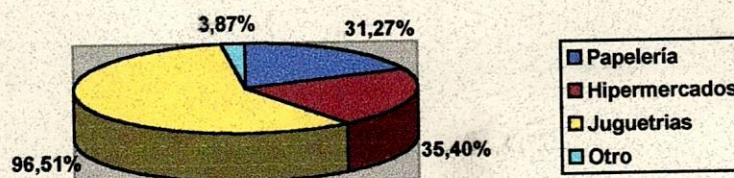
- 4) Del 100% de los encuestados el 55.81% cree que familiares y amigos conocen sobre turismo y el 44.19% no cree.



- 5) Del 100% de los encuestados el 79.84% a comprado juegos didácticos y el 20.16% no.



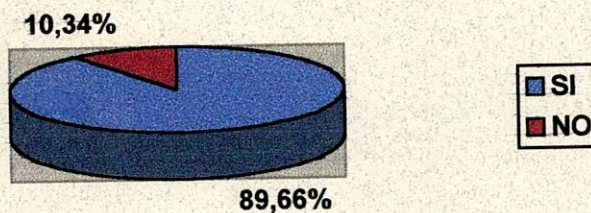
- 6) Del 100% de los encuestados el 96.51% compraría el producto en jugueterías, el 35.4% en hipermercados, el 31.27% papelerías y el 3.87% otros.



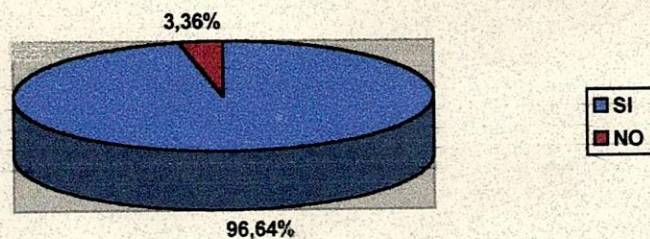
**OTRO:**

La gran piñata, Supermercados, ambulante, parques.

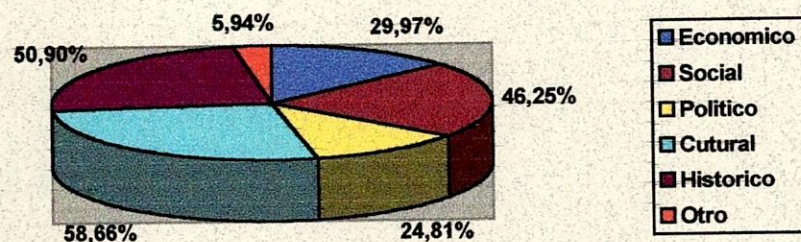
- 7) Del 100% de los encuestados el 89.66% le llama la atención los juegos educativos y al 10.34% no.



8) Del 100% de los encuestados el 96.64% le gustaría tener un juego en el cual aprendiera cultura general de Colombia y el 3.36% no.



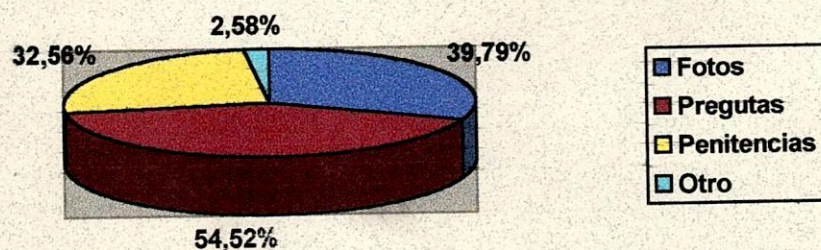
9) Del 100% de los encuestados el 58.66% le gustaría que el juego llevara datos culturales, el 20.9% histórico, el 46.25% social, el 29.97% económico, el 24.81% político y el 5.94% otro.



#### OTROS

Hidrografía, Conceptos generales, Deporte, Religioso, Ecológico, Arte, Geografía, Matemática, Farándula.

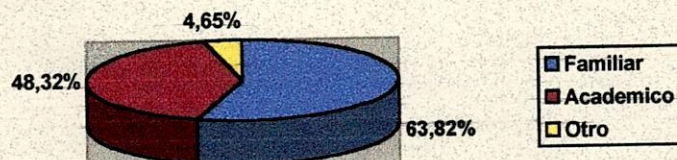
10) Del 100% de los encuestados el 54.52% respondió que el complemento ideal para la realización del juego es, preguntas, el 39.79% fotos, 32.56% penitencias y el 2.58% otro.



#### OTROS

Análisis, Rompecabezas, Rondas, Material, Físico, Video.

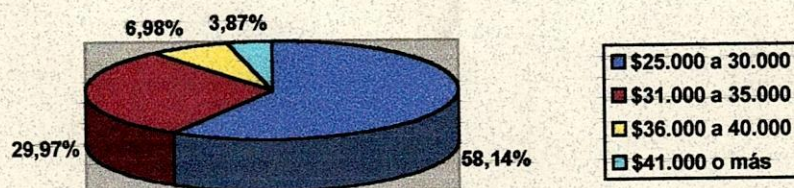
11) Del 100% de los encuestados el 63.82% usaría el producto con su familia, el 48.32% académico, 4.65% otro.



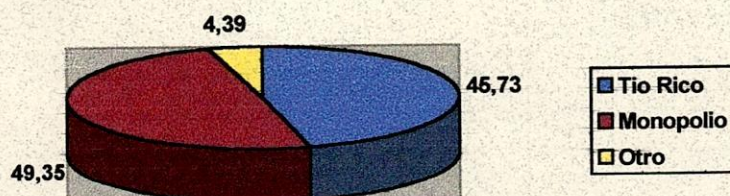
## OTROS

Cultural, Amigos, Niños, Comunitario, Pasa tiempo.

12) Del 100% de los encuestados el 58.14% respondió que el costo ideal del juego es de \$25.000 a 30.000, el 29.97% de \$31.000 a 35.000, el 6.98% de \$36.000 a 40.000 y el 3.87% de \$21.000 o más.



13) Del 100% de los encuestados el 49.35% respondió que el tamaño ideal del juego es como el monopolio, el 45.73% como el Tío Rico y el 4.39% otro.

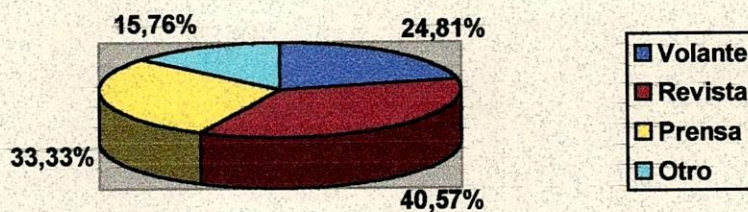




### OTROS

Adivina Quien, Cartas, Fichas, CD Room, Ajedrez, Parqués y 40x40.

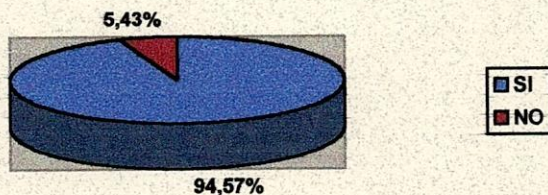
14) Del 100% de los encuestados el 40.57% respondió que el medio de comunicación más utilizado es la revista, el 33.33% prensa el 24.81% volante y el 15.76% otro.



### OTRO

Televisión, Radio, Voz a Voz, Teléfono, Correo e Internet.

15) Del 100% de los encuestados el 94.57% respondió que compraría el producto y el 5.43% no.



## FICHA TECNICA:

- ◆ Persona Natural o Jurídica que lo realizo.

Andrea Patricia Acosta Cano.

Paola Andrea Contreras Muñoz.

Adriana María Martínez Solera.

- ◆ Persona Natural o jurídica que lo encomendó.

Andrea Patricia Acosta Cano.

Paola Andrea Contreras Muñoz.

Adriana María Martínez Solera.

- ◆ Fuente de financiación.

Andrea Patricia Acosta Cano.

Paola Andrea Contreras Muñoz.

Adriana María Martínez Solera.

- ◆ Tipo de muestra.

Aleatoria, estratificada.

♦ Tamaño de la muestra.

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q}{E^2}$$

E= 5%

Confiabilidad= 95% = Z = 1.96

P= 50%

Q= 50%

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.005)^2}$$

$$n = \frac{3.8416 \times 0.25}{0.0025}$$

$$n = \frac{0.9604}{0.0025}$$

$$n = 384.16$$

384.

♦ Temas a los que se refiere.

Consumo de juegos de mesa didácticos.

Interés a nuevos productos educativos.

♦ Preguntas que se formularon.

15.

- ◆ Universo.

Bogotá Cundinamarca.

- ◆ Fecha en que se realizo.

17 de Abril 2002

- ◆ Margen de error.

5%

### CONCLUSIONES DEL ESTUDIO.

Según las encuestas aplicadas podemos observar que el mercado potencial esta dispuesto a consumir un producto diferente pero educativo, de acuerdo a la dificultad que se presenta en la modalidad de aprendizaje de las personas, según el porcentaje de personas dispuestas a aceptar el producto por innovación en el mercado es mayor que el rechazo.

Las encuestas nos ayudaron a complementar el producto dando diferentes opciones, las cuales incluimos en el mismo, una de ellas es preguntas sobre farándula y deportes.

## PRECIO

Las variables que influyen en la constitución del precio de nuestro producto son:

Los costos fijos como: Sueldos de los ejecutivos, arrendamiento de la planta, seguros en general.

Los costos variables como: Materiales directos, mano de obra directa.

## ESTUDIO TECNICO

Descripción de la empresa: Para evaluar los siguientes nombres, las calificaciones van de 1 a 5 para así determinar la opción más viable.

Atributo	ORIGINAL	ATRACTIVO	CLARO	AGRADABLE	TOTAL
Nombre					
Travel People	3	4	3	2	12
Travel	2	3	3	2	10
Pisworld	4	5	3	4	16

- La evaluación de 1-5. Cinco es el que mejor cumple con el criterio evaluado.

### FILOSOFIA EMPRESARIAL:

#### MISIÓN:

Somos una empresa dedicada a la creación y producción de juegos didácticos de cultura general, trabajando dedicadamente por entender las necesidades del cliente y así responder a las expectativas rápida y eficazmente. Nos esforzamos para ofrecer a nuestros clientes un producto de optima calidad con un precio accesible.

**VISION:**

Ser reconocidos por la creación, innovación, excelencia, calidad y constancia en nuestros productos, del mismo modo ser una empresa rentable y efectiva con un posicionamiento en el mercado nacional e internacional.

Satisfaciendo a nuestros clientes siendo una empresa de transformación permanente para desembolvernarnos cada vez mejor en un entorno cambiante.

**PRINCIPIOS:**

- Realizar productos de optima calidad.
- Formación de los empleados.
- La satisfacción del cliente es nuestra razón de ser.

**VALORES:**

**Calidad:** Creamos excelencia en los productos y procesos.

**Etica:** Actuaremos con integridad, honestidad, responsabilidad, y respeto.

**Eficiencia:** Logramos excelentes resultados.

**Flexibilidad:** Somos una empresa en transformación permanente para desenvolvernos cada vez mejor en un entorno cambiante.

**Creatividad:** es la creación y la innovación de los elementos que contienen el producto.

**DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO:****Objetivos Generales:**

- Vigilar a los departamentos para que estos cumplan con los objetivos preestablecidos.



**Objetivos Específicos:**

- Manejo de cartera con unos parámetros específicos.
- Cumplimiento en los estados financieros.
- Autorizar todas las compras y ventas que se realicen.

**Estrategias:**

- Buscar una financiación con intereses bajos.
- Tener una excelente comunicación con los proveedores.
- Asistir a eventos para promocionar el producto.

**Políticas:**

- Cumplimiento y eficiencia.
- Excelente calidez humana.

**Metas:**

- Mantener la buena convivencia entre los empleados.
- Mantener nuestros ingresos y aumentarlos día a día.

## **DEPARTAMENTO COMERCIAL:**

### **Objetivos Generales:**

- Buscar un posicionamiento en el mercado.

### **Objetivos Específicos:**

- Ofrecer un excelente precio en el mercado.
- Realizar una buena distribución para abarcar el mercado establecido.

### **Estrategias:**

- Promociones con un artículo relacionado.
- Manejar una excelente campaña promocional.
- Capacitación de los vendedores.

### **Políticas:**

- Cumplimiento y eficiencia.
- Excelente calidez humana.

**Metas:**

- Ser reconocidos en el mercado.
- Vender toda la producción realizada.

**DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN:****Objetivos Generales:**

- Cumplir con los pedidos con una excelente calidad.

**Objetivos Específicos:**

- Cumplir con la producción proyectada.
- Vigilar que todos los productos tengan una excelente calidad.
- Controlar que los insumos estén en buen estado.

**Estrategias:**

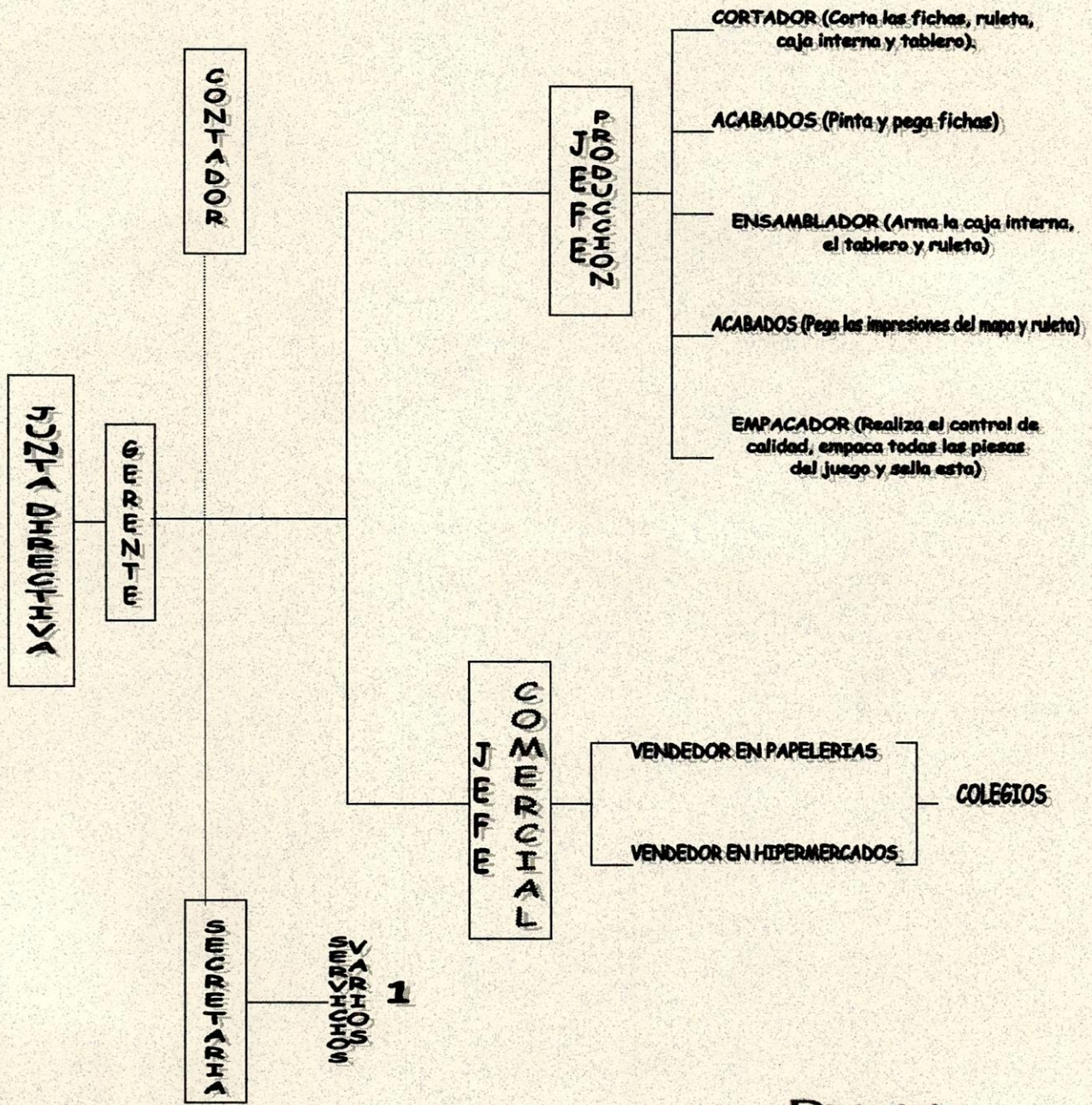
- Incentivar a los operarios para que la calidad de su trabajo sea excelente.
- Anticipar el pedido de insumos para que la producción sea puntual.
- Realizar un buen mantenimiento a las máquinas.

**Políticas:**

- Cumplimiento y eficiencia.
- Excelente calidez humana.

**Metas:**

- La calidad del producto debe ser excelente.
- Con ayuda del departamento comercial lograr las ventas de toda la producción.



**CARGO:** Gerente

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

**CARGO:** Jefe de Producción.

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

**CARGO:** Jefe Comercial.

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

**CARGO:** Vendedor.

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

- 2 Personas.

**CARGO:** Cortador

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

**CARGO:** Acabados.

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

- 2 Personas.

**CARGO:** Secretaria.

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

**CARGO:** Servicios varios.

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

**CARGO:** Ensamblador

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

**CARGO:** Empacador y control de calidad.

**CLASE DE CONTRATO:** A termino indefinido

#### **DESCRIPCION DE CARGOS:**

#### **JUNTA DIRECTIVA:**

##### **Funciones Generales:**

- Administración total, verificación y control de la empresa.

##### **Funciones Específicas:**

- Ordenar que se ejecute cualquier acto o contrato.
- Tomar las determinaciones necesarias para que la sociedad cumpla con todas sus funciones. Convocar la asamblea general.

- Presentar a la asamblea balances y cuentas de cada ejercicio.
- Demostrar el estado real de la empresa ante la sociedad.

### **GERENTE:**

#### **Funciones Generales:**

Planea, dirige, organiza y controla el plano a desarrollar.

#### **Funciones Específicas:**

- Coordina y desarrolla las funciones dentro de la empresa.
- Informa acerca del buen funcionamiento de la empresa a la junta directiva.
- Representa a la empresa jurídica y extrajudicialmente.
- Convoca a la junta de socios, Asamblea y Junta Directiva o a reuniones ordinarias y extraordinarias.
- Presenta a la Junta Directiva los informes sobre la marcha de la empresa.



- Convoca en forma de soporte y asesoramiento a profesionales que sustenten los balances anuales, acompañados por documentos que demuestran corroboración.
- Mantiene informado a la Junta Directiva sobre los negocios realizados e informa a los mismos si los objetivos, si se están cumpliendo o no.

#### **JEFE COMERCIAL:**

##### **Funciones Generales:**

Planea, organiza y divide las funciones de comercio y ventas.

##### **Funciones Específicas:**

- Mantener las relaciones públicas con los cliente importantes.
- Ordenar el seguimiento de clientes actuales y la consecución de nuevos.

## **VENDEDORES:**

### **Funciones Generales:**

- Velar por la vinculación de nuevos y potenciales clientes.

### **Funciones Específicas:**

- Velar por la calidad de servicio que debe ofrecer la empresa sugiriendo reformas efectivas que permitan prestar dicho servicio en forma optima.
- Recopilar la información necesaria tanto ilustrativa (empresa), como hablada, con el fin de tener información con el cliente.
- Asesorar a los clientes sobre la información necesaria para el transporte de su mercancía, ya sea como exportador o importador.
- Elaborar reportes mensuales de ventas durante los cinco primeros días de cada mes.

**JEFE DE PRODUCCIÓN:****Función Generales:**

- Organizar y verificar el control de calidad.

**Funciones Específicas:**

- Velar por el buen mantenimiento de las maquinas.
- Vigilar y dirigir permanentemente el personal a su cargo.
- Autorizar y prever los posibles permisos del personal a su cargo.

**OPERARIOS:****Cortador:****Funciones Generales:**

- Cortar los moldes según el diseño ya establecido.

**Funciones Específicas:**

- Corta: Tablero, caja interna, ruleta y fichas.

**Pintor:****Funciones:**

- Verifica que las fichas se encuentren en perfecto estado, procede a pintarlas y pégalas.

**Ensamblador:****Funciones.**

- Arma la caja interna y el tablero.

**Pegador:****Funciones:**

- Es la persona encargada de recibir las impresiones del tablero y ruleta; también pegara está en el tablero y ruleta.

**Ensamblador:****Funciones:**

- Realiza el control de calidad, empaca todas las piezas del juego en la caja interna y sella esta.

## PERFIL Y REQUISITOS CON LOS DEBEN CUMPLIR LOS CANDIDATOS A OCUPAR LOS DIFERENTES CARGOS.

Es importante resaltar que para nuestra empresa PISWORLD es muy importante contar con personas responsables, honestas y solidarias que valoren el trabajo corporativo indiferente al cargo que pretendan desempeñar.

### GERENTE GENERAL:

- ◆ Tener experiencia mínima de cinco años de trabajo en un nivel de mando superior, ser un profesional en administración, manejo de personal, planeación de nuevos proyectos.

- Hombre - mujer
- Edad: 19-35 años

**JEFE COMERCIAL:**

- ◆ Experiencia mínima de dos años en ventas, conocimientos en publicidad y mercadeo, manejo de personal, (capacitación, entrenamiento, estrategias para el éxito en las ventas).

**JEFE DE PRODUCCIÓN:**

- ◆ Tener suficiente conocimiento acerca del manejo y mantenimiento de las maquinas.
- Experiencia laboral de 2 años; en un nivel de mando medio.
- (Manejo de personal, calidad humana y buenas relaciones personales).

**OPERARIO:**

- ◆ Excelente cumplimiento, buena presentación personal.
- Saber cumplir sus actividades diarias en su totalidad.

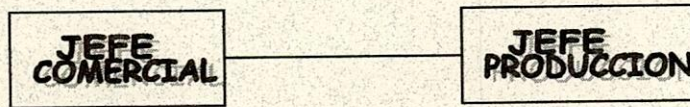
**SECRETARIA:**

- ◆ Tener suficiente conocimiento acerca del manejo de programas de computo, archivar toda clase de documentos.
- Experiencia laboral de 2 años.

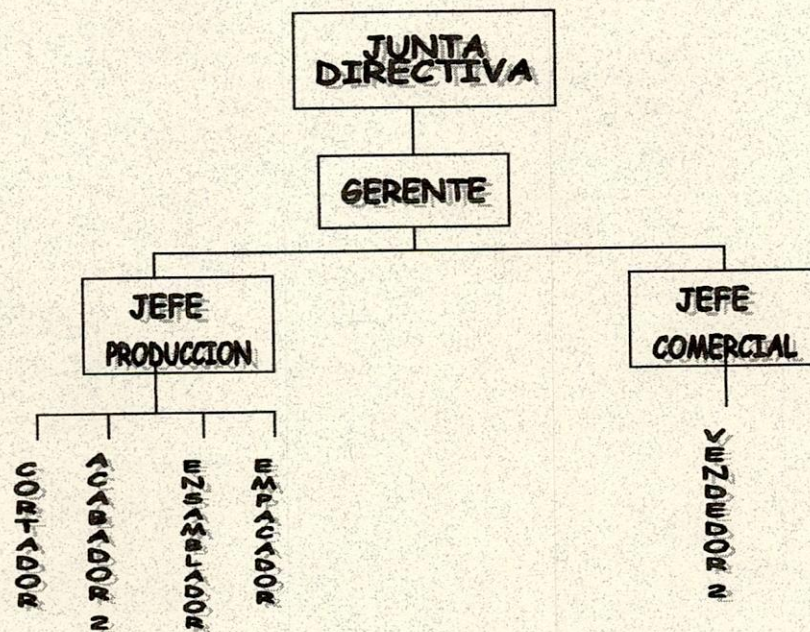
**SERVICIOS VARIOS:**

- ◆ Honestidad, cumplimiento en sus deberes, puntual.

RELACIONES HORIZONTALES:



RELACIONES VERTICALES:





## **RECURSOS FISICOS.**

### **Departamento de Producción:**

#### **MATERIA PRIMA:**

- Lamina M.D.F 3mm.
- Bisagras.
- 2 Laminas M.D.F 2.7mm
- Pintura.
- Laca.
- Puntillas.

#### **MAQUINARIA:**

- Sinfín.
- Taladro.

#### **Planta Física:**

Bodega de 500m<sup>2</sup>

**DEPARTAMENTO OPERATIVO:**

- Papelería.
- Computadora.
- Escritorios.
- Sillas.
- Teléfonos.
- Impresoras.
- División de oficinas.

**DEPARTAMENTO DE VENTAS**

- Vaucher de ventas.
- Vaucher de pedidos.
- Computadoras.
- Escritorio.
- Sillas.
- Archivadores.

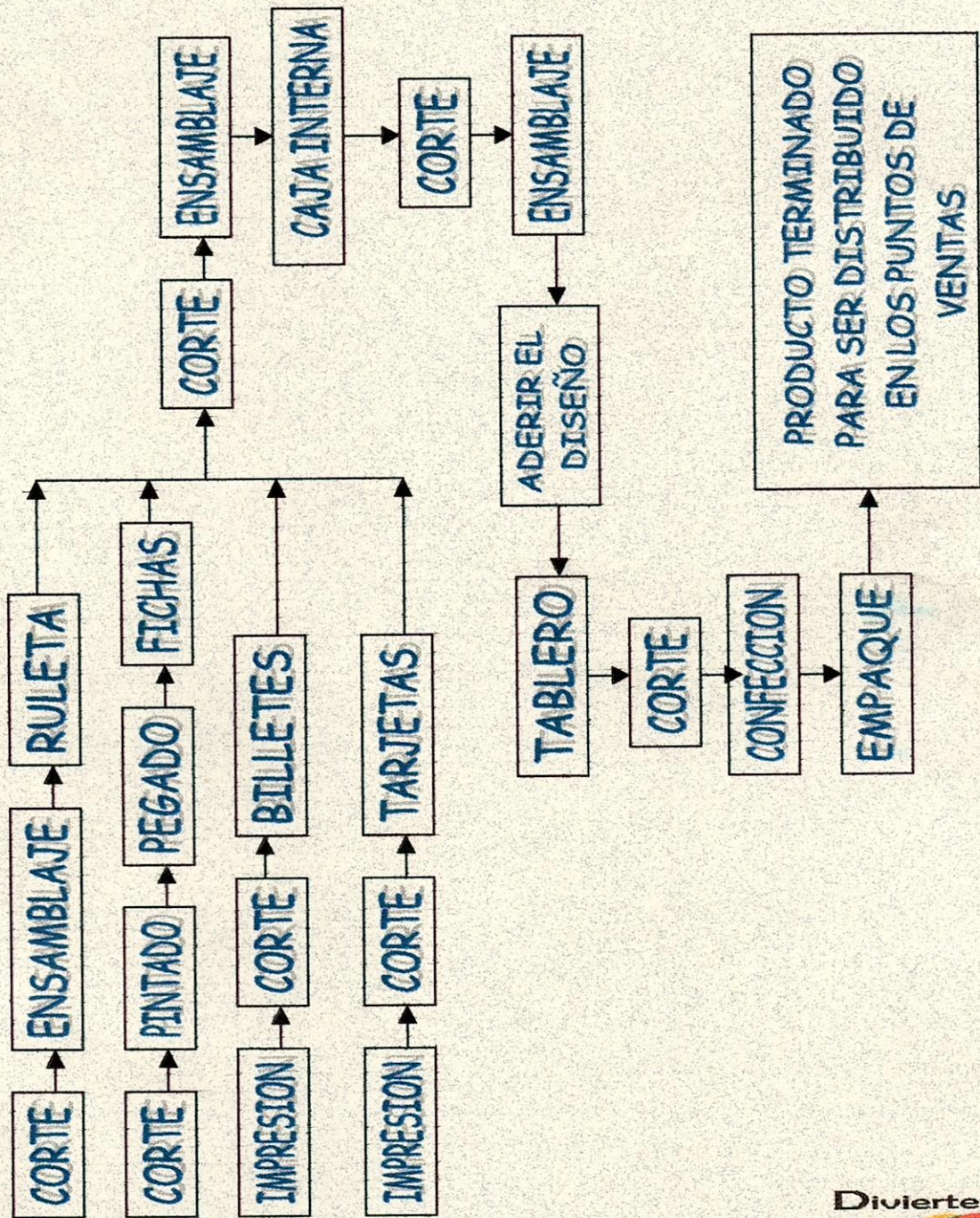
## PROCESO PRODUCTIVO:

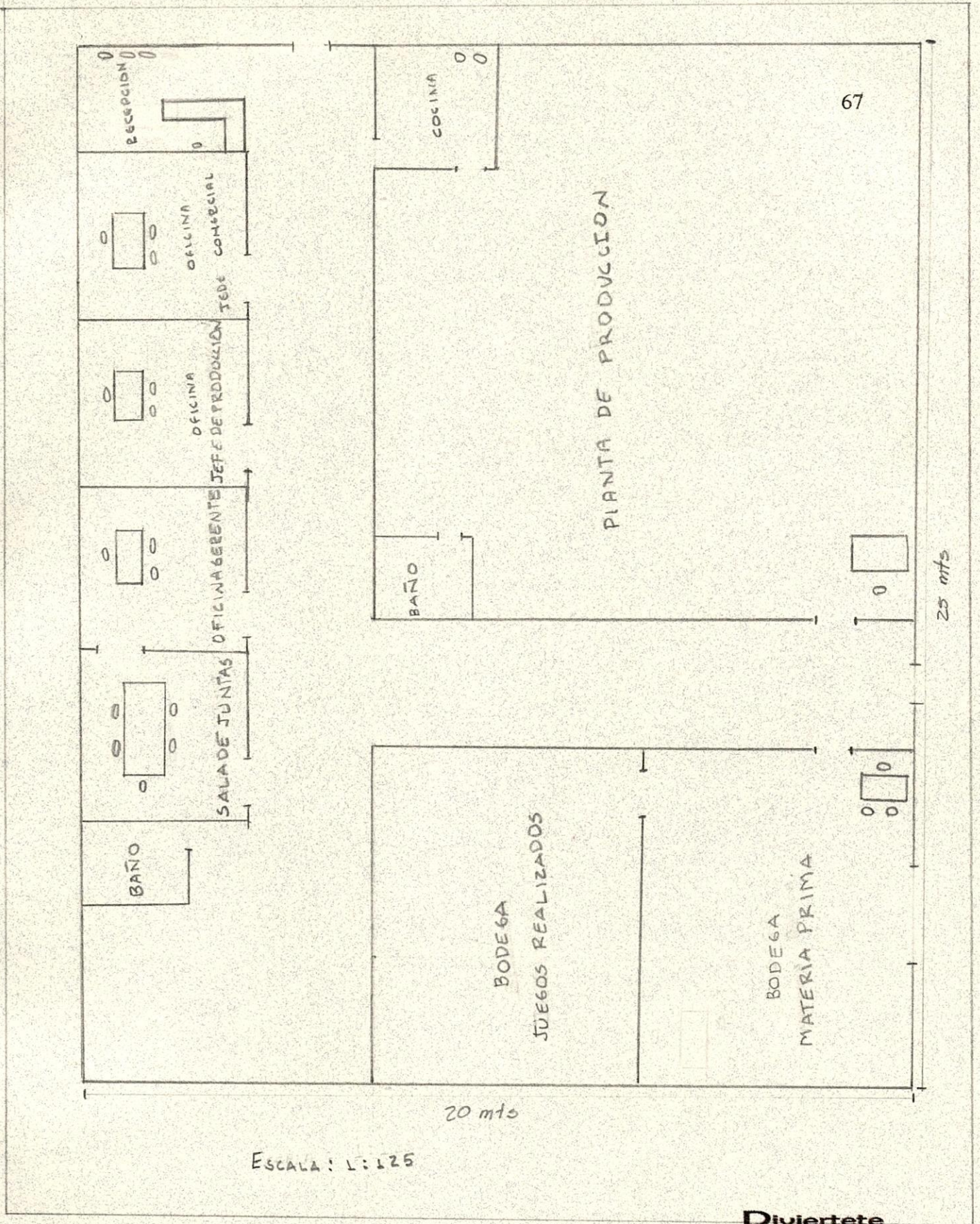
### Manual de Procedimiento:

Recepción de la materia prima: el empacador quien realiza el control de calidad verifica que los materiales se encuentren en perfecto estado, una vez realizada esta operación registra los insumos en el respectivo libro y si se encuentra materia prima defectuosa procede a la devolución de esta.

El cortador procede a tomar las laminas de madera para realizar el corte según modelo de tablero, caja interna, ruleta y fichas; las partes de las fichas pasan a la sección de acabados donde serán pintadas y pegadas debidamente, las partes del tablero, caja interna y ruleta pasan a la sección de ensamble donde serán armadas estas partes. El tablero y la ruleta ya debidamente armados pasan a la sección de acabado donde se procede a pegar la impresión del mapa y la ruleta . Las fichas debidamente terminada, caja interna, tablero, ruleta, billetes y preguntas pasan a la sección de empaque donde se realizara el control de calidad de

estas y se procede a ubicar todo en la caja interna y esta a su vez en el tablero para ser sellado.





## CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PLAN DE TRABAJO		TIEMPO 2002 / 2003																																	
		JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPT/BRE				OCT/BRE				NOV/BRE				DIC/BRE				ENERO					
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
<b>EMPRESA: PISWORLD</b>		X																																	
Estudio Preliminar																																			
Estudio de Mercadeo											X																								
Desarrollo de Encuestas											X																								
Analisis Demanda											X																								
Analisis Oferta											X																								
Analisis Precio											X																								
Analisis Comercializacion											X																								
<b>Estudio Tecnologico</b>																																			
Aspectos Legales												X																							
Infraestructura Organizacional																																			
Infraestructura Tecnologica																	X																		X
<b>Estudio Financiero</b>																																			
																																			X

X = Corresponde a la semana en que la empresa Pisworld entrega el material necesario para realizar los estudios nombrados.  
 X = Corresponde a la semana en que las empresas nos entregan los resultados de los analisis solicitados.

# FINANZAS



**DIVIERTETE EN COLOMBIA**  
**RESUMEN DEL ESTADO PRESUPUESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**  
**CORRESPONDIENTE AL .....**

	PRIMER AÑO		SEGUNDO AÑO		TERCER AÑO		CUARTO AÑO	
	\$	% SOBRE VTAS.	\$	% SOBRE VTAS.	\$	% SOBRE VTAS.	\$	% SOBRE VTAS.
Ventas anuales	138.828.033	100,00%	150.504.900	100,00%	163.054.560	100,00%	178.929.060	100,00%
Menos : Costo de mercancía vendida \$	34.464.304	24,87%	37.433.157	24,87%	40.778.310	24,87%	44.502.734	24,87%
<b>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD \$</b>	<b>104.073.729</b>	<b>75,13%</b>	<b>113.071.743</b>	<b>75,13%</b>	<b>123.178.241</b>	<b>75,13%</b>	<b>134.426.326</b>	<b>75,13%</b>
Menos:								
Costo total de Mano de obra directa	30.880.398	22,15%	32.214.418	21,40%	33.953.996	20,71%	35.889.374	20,05%
Gastos Indirectos de fabricación	5.078.209	3,67%	5.517.261	3,67%	6.010.304	3,67%	6.559.244	3,67%
<b>UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL \$</b>	<b>68.315.122</b>	<b>49,32%</b>	<b>75.340.064</b>	<b>50,06%</b>	<b>83.211.941</b>	<b>50,75%</b>	<b>91.977.708</b>	<b>51,40%</b>
Menos:								
Gastos Administrativos	37.364.706	26,97%	39.232.941	26,07%	41.351.520	25,22%	43.708.556	24,43%
Gastos de Ventas	13.245.190	9,56%	13.911.949	9,24%	14.662.878	8,94%	15.498.662	8,66%
Gastos de Servicios Administrativos	8.110.803	5,85%	8.480.406	5,64%	8.584.300	5,24%	9.008.240	5,03%
<b>UTILIDAD ANTES DE INT. E IMP.OTOS \$</b>	<b>9.590.424</b>	<b>6,92%</b>	<b>13.705.069</b>	<b>9,11%</b>	<b>18.613.244</b>	<b>11,35%</b>	<b>23.762.249</b>	<b>13,25%</b>
Menos : Gastos Financieros	3.058.852	2,21%	3.045.361	2,02%	3.027.104	1,85%	3.002.396	1,68%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>6.531.572</b>	<b>4,71%</b>	<b>10.659.708</b>	<b>7,08%</b>	<b>15.586.140</b>	<b>9,51%</b>	<b>20.759.853</b>	<b>11,60%</b>
Menos : Impuesto de renta	(2.286.050)	-1,65%	(3.730.898)	-2,48%	(5.455.149)	-3,33%	(7.265.949)	-4,06%
<b>UTILIDAD NETA A DISP.DE SOCIOS \$</b>	<b>4.245.522</b>	<b>3,06%</b>	<b>6.928.810</b>	<b>4,60%</b>	<b>10.130.991</b>	<b>6,18%</b>	<b>13.493.904</b>	<b>7,54%</b>

DIVIERTETE EN COLOMBIA

Inflación esperada: 5,00% Inflación esperada: 5,40% Inflación esperada: 5,70%

DETALLE DEL ESTADO PRESUPUESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

	PRIMER AÑO		SEGUNDO AÑO		TERCER AÑO		CUARTO AÑO	
	\$	% SOBRE VTAS.	\$	% SOBRE VTAS.	\$	% SOBRE VTAS.	\$	% SOBRE VTAS.
VENTAS ANUALES	138.628.033	100,00%	150.504.900	100,00%	163.954.560	100,00%	178.929.060	100,00%
Costo de mercancía vendida	(34.454.304)	24,87%	(37.433.157)	24,87%	(40.778.319)	24,87%	(44.602.734)	24,87%
Costo de materias primas utilizadas	33.374.304	24,09%	36.259.782	24,09%	39.500.087	24,09%	43.107.758	24,09%
Costos directos de fabricación	1.080.000	0,78%	1.173.375	0,78%	1.279.232	0,78%	1.394.977	0,78%
<b>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD</b>	<b>104.073.729</b>	<b>75,13%</b>	<b>113.071.743</b>	<b>75,13%</b>	<b>123.176.241</b>	<b>75,13%</b>	<b>134.426.326</b>	<b>75,13%</b>
Costo total de Mano de obra directa	(30.680.398)	22,15%	(32.214.418)	21,40%	(33.953.998)	20,71%	(35.889.374)	20,06%
Gastos indirectos de fabricación	(5.078.209)	3,67%	(5.517.261)	3,67%	(6.010.304)	3,67%	(6.559.244)	3,67%
<b>UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL</b>	<b>68.315.122</b>	<b>49,32%</b>	<b>75.340.064</b>	<b>50,06%</b>	<b>83.211.941</b>	<b>50,76%</b>	<b>91.977.708</b>	<b>51,40%</b>
Gastos Administrativos	(37.364.708)	26,97%	(39.232.947)	26,07%	(41.351.520)	25,22%	(43.708.556)	24,43%
Salarios	26.539.560	19,16%	27.866.538	18,52%	29.371.331	17,91%	31.045.497	17,35%
Aportes parafiscales	3.997.946	2,89%	4.197.843	2,79%	4.424.526	2,70%	4.676.724	2,61%
Aportes patronales	2.102.200	1,52%	2.207.310	1,47%	2.326.505	1,42%	2.459.116	1,37%
Dotación de Uniformes	1.125.000	0,81%	1.181.250	0,78%	1.245.038	0,76%	1.316.005	0,74%
Otros gastos de personal	3.600.000	2,60%	3.780.000	2,51%	3.984.120	2,43%	4.211.215	2,35%
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>(13.249.190)</b>	<b>9,56%</b>	<b>(13.911.649)</b>	<b>9,24%</b>	<b>(14.662.879)</b>	<b>9,54%</b>	<b>(15.499.662)</b>	<b>8,66%</b>
Salarios	9.638.720	6,96%	10.120.656	6,72%	10.667.171	6,51%	11.275.200	6,30%
Aportes parafiscales	1.382.862	1,00%	1.452.005	0,96%	1.530.413	0,93%	1.617.646	0,90%
Aportes patronales	759.916	0,55%	797.912	0,53%	840.999	0,51%	888.936	0,50%
Dotación de Uniformes	360.000	0,26%	378.000	0,25%	398.412	0,24%	421.121	0,24%
Otros gastos de ventas	107.692	0,08%	113.077	0,08%	119.183	0,07%	125.976	0,07%
Convención anual de ventas	1.000.000	0,72%	1.050.000	0,70%	1.106.700	0,68%	1.169.782	0,65%
Publicidad								
<b>Gastos Generales</b>	<b>(8.110.803)</b>	<b>5,85%</b>	<b>(8.480.408)</b>	<b>5,64%</b>	<b>(8.854.300)</b>	<b>5,42%</b>	<b>(9.008.240)</b>	<b>5,03%</b>
Suministros	386.416	0,28%	405.737	0,27%	427.647	0,26%	452.022	0,25%
Servicio de energía	420.000	0,30%	441.000	0,29%	464.814	0,28%	491.308	0,27%
Servicio de Acueducto y alcantarillado	720.000	0,52%	756.000	0,50%	796.824	0,49%	842.243	0,47%
Servicio de comunicaciones	516.000	0,37%	541.800	0,36%	571.057	0,35%	603.607	0,34%
Mantenimiento Activos administrativos	598.100	0,43%	628.005	0,42%	658.005	0,38%	688.005	0,39%
Depreciación de bs.raíces y equipos	2.472.855	1,74%	2.533.498	1,68%	2.670.307	1,63%	2.822.514	1,58%
Arrendamiento de bienes raíces	1.680.000	1,21%	1.764.000	1,17%	1.859.256	1,13%	1.965.234	1,10%
Seguros de Bs.raíces, muebles y equip.	33.482	0,02%	35.156	0,02%	36.830	0,02%	38.562	0,02%
Celaduría, aseo y cafetería	240.000	0,17%	252.000	0,17%	264.000	0,16%	276.000	0,15%
Amortización de Gastos Preoperativos	518.750	0,37%	518.750	0,34%	518.750	0,32%	518.750	0,29%
Otros gastos de administración	585.200	0,42%	614.460	0,41%	647.641	0,40%	684.556	0,38%
<b>UTILIDAD ANTES DE INT. E IMP.-TOS</b>	<b>9.590.424</b>	<b>6,92%</b>	<b>13.705.089</b>	<b>9,11%</b>	<b>18.613.244</b>	<b>11,35%</b>	<b>23.762.249</b>	<b>13,28%</b>
Gastos Financieros	(3.058.852)	2,21%	(3.045.361)	2,02%	(3.027.104)	1,85%	(3.002.396)	1,69%
Intereses por obligaciones financieras	3.058.852	2,21%	3.045.361	2,02%	3.027.104	1,85%	3.002.396	1,69%
Otros Gastos financieros		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Arrend financiero de Activos. Admitivos		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>6.531.572</b>	<b>4,71%</b>	<b>10.659.708</b>	<b>7,08%</b>	<b>15.586.140</b>	<b>9,51%</b>	<b>20.759.853</b>	<b>11,60%</b>
Impuesto de renta	(2.286.050)	1,65%	(3.730.899)	-2,48%	(5.455.149)	-3,33%	(7.265.949)	-4,06%
<b>UTILIDAD NETA A DISP.DE SOCIOS</b>	<b>4.245.522</b>	<b>3,06%</b>	<b>6.928.810</b>	<b>4,60%</b>	<b>10.130.991</b>	<b>6,18%</b>	<b>13.493.904</b>	<b>7,54%</b>

**PISWORLD LTDA.  
BALANCE GENERAL  
PRIMER AÑO**

**ACTIVOS**

**ACTIVO CORRIENTE**

Caja	1.000.000,00
Bancos	2.109.854,00
Clientes	11.544.003,00
C. x C socios	890.900,00
Anticipos y avances	450.000,00
Antic. Impuestos	5.561.999,00
C x C Trabajadores	898.000,00
Materiales, Rep. Y Acc.	7.756.910,00
Gastos pag. Por Anticp.	2.800.000,00

**TOTAL ACTIVO CORRIENTE**

**33.011.666,00**

**ACTIVO FIJO**

Prop. Planta y Equipo	16.505.000,00
Gtos Pag. Por Antic.	363.918,00
Val. Planta y Equip.	4.229.987,65

**TOTAL ACTIVO FIJO**

**21.098.905,65**

**TOTAL ACTIVOS**

**54.110.571,65**

**PASIVOS**

**PASIVO CORRIENTE**

Obligac. Financieras	9.166.667,00
Proveedores	3.360.374,00
Ret. En la fuente	468.686,52
Impto Ind. Y cio.	40.173,13
Ret. Y aportes de nom.	240.646,00
Pasivos laborales	4.465.742,00
Diversos	2.122.761,00

**TOTAL PASIVOS**

\$

**19.865.049,65**

**PATRIMONIO**

Capital	30.000.000,00
Result. Ejercicio	4.245.522,00

**TOTAL PATRIMONIO**

**34.245.522,00**

**TOTAL PASIVO + PATRIMONIO**

**54.110.571,65**

**PISWORLD LTDA.  
BALANCE GENERAL  
ULTIMO AÑO**

**ACTIVOS****ACTIVO CORRIENTE**

Caja	1.120.000,00
Bancos	2.363.036,48
Clientes	12.929.283,36
C. x C socios	997.808,00
Anticipos y avances	504.000,00
Antic. Impuestos	6.229.438,88
C x C Trabajadores	1.005.760,00
Materiales, Rep. Y Acc.	8.687.739,20
Gastos pag. Por Anticp.	3.136.000,00

**TOTAL ACTIVO CORRIENTE****36.973.065,92****ACTIVO FIJO**

Prop. Planta y Equipo	23.624.519,36
Gtos Pag. Por Antic.	3.407.588,16
Val. Planta y Equip.	4.737.586,17

**TOTAL ACTIVO FIJO****31.769.693,69****TOTAL ACTIVOS****68.742.759,61000****PASIVOS****PASIVO CORRIENTE**

Obligac. Financieras	10.266.667,04
Proveedores	3.763.618,88
Div. Por pagar	2.000.000,00
Ret. En la fuente	524.928,90
Impto Ind. Y cio.	44.993,91
Ret. Y aportes de nom.	269.523,52
Pasivos laborales	5.001.631,04
Diversos	2.377.492,32

**TOTAL PASIVOS****24.248.855,61****PATRIMONIO**

Capital	30.000.000,00
Reservas	1.000.000,00
Result. Ejercicio	13.493.904,00

**TOTAL PATRIMONIO****44.493.904,00****TOTAL PASIVO + PATRIMONIO****68.742.759,61**

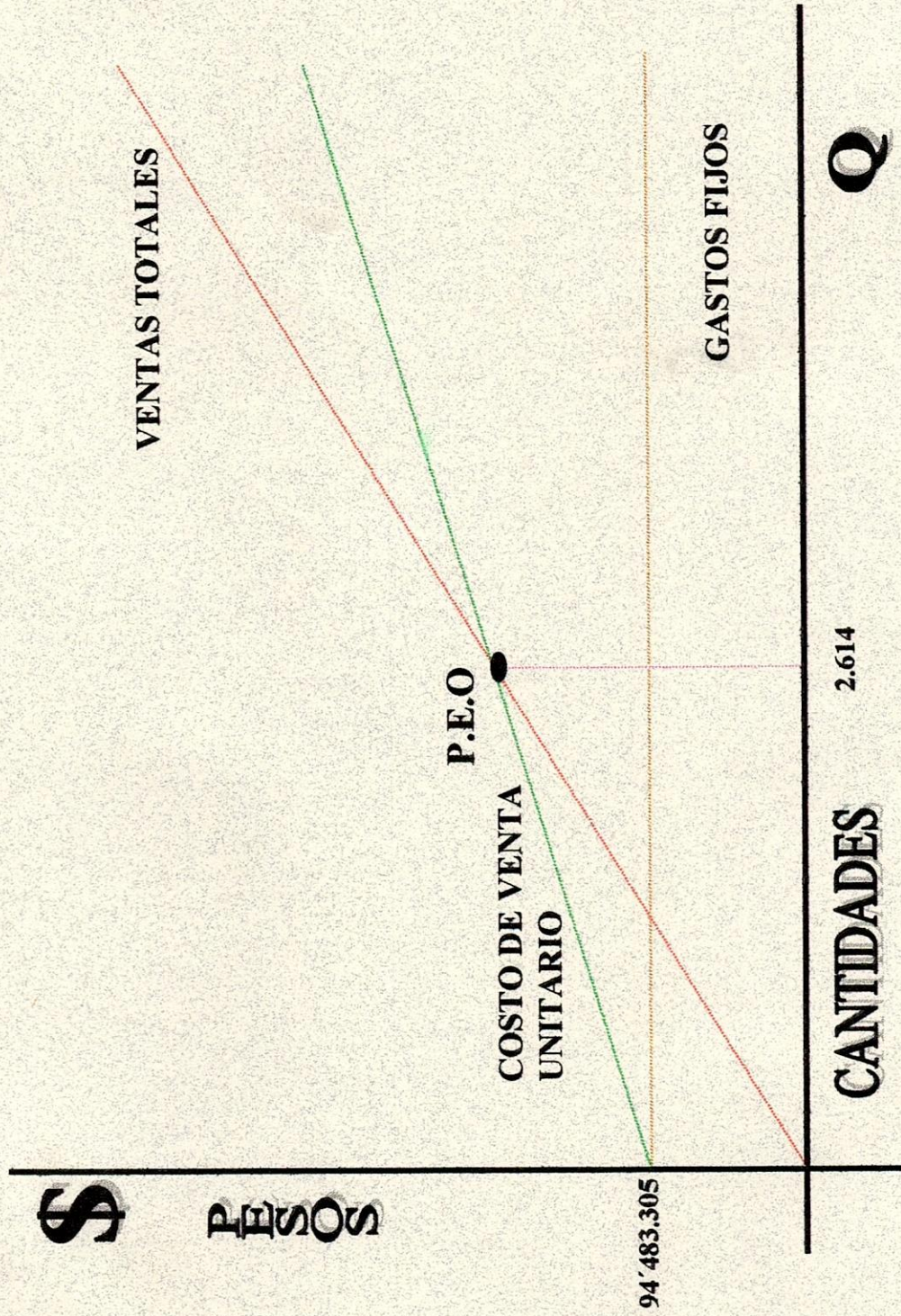
## PUNTO DE EQUILIBRIO

PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$	48.100,01	Si son varios productos c
Gastos fijos de produccion	\$	35.768.687,00	En el periodo
Costo variable UNITARIO	\$	11.988,30	Si son varios productos c
Gastos Administrativos	\$	37.364.705,52	En el periodo
Gastos Fijos de ventas	\$	13.249.189,52	En el periodo
Comisiones sobre ventas (%)			
Gastos Generales	\$	8.110.803,00	En el periodo
Gastos financieros	\$	3.058.352,00	En el periodo
Tasa de impuesto de renta (%)		35,00%	
Utilidad proyectada	\$	3.000.000,00	En el periodo

**CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO, FINANCIERO E INTEGRAL**

	<b>Q1</b>	<b>Q2</b>	<b>Q3</b>
PRECIO DE VENTA	\$ 48.100,01	\$ 48.100,01	\$ 48.100,01
COSTOS FIJOS	\$ 94.483.305,04	\$ 94.483.305,04	\$ 94.483.305,04
GASTOS FINANCIEROS		3.058.852,00	3.058.852,00
UTILIDAD PROYECTADA		32.274.021,69	33.801.125,74
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 31.261.931,55	\$ 32.274.021,69	\$ 33.801.125,74
Comisiones sobre ventas		-	-
PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO	\$ 2.614,25	\$ 2.698,88	\$ 2.826,58
	<b>FINANCIERO:</b>	<b>INTEGRAL:</b>	
VENTAS TOTALES	\$ 125.745.236,59	\$ 129.816.178,73	\$ 135.958.667,40
COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS	(67.020.538,55)	(68.032.628,69)	(69.559.732,74)
Costos variables totales	\$ 31.261.931,55	\$ 32.274.021,69	\$ 33.801.125,74
Costos fijos de producción	35.758.607,00	35.758.607,00	35.758.607,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 58.724.698,04	\$ 61.783.550,04	\$ 66.398.934,66
GASTOS ADMINISTRATIVOS	(37.364.705,52)	(37.364.705,52)	(37.364.705,52)
GASTOS DE VENTAS	(13.249.189,52)	(13.249.189,52)	(13.249.189,52)
Comisiones			
Gastos fijos de ventas	\$ 13.249.189,52	\$ 13.249.189,52	\$ 13.249.189,52
GASTOS GENERALES	(8.110.803,00)	(8.110.803,00)	(8.110.803,00)
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 0,00	\$ 3.058.852,00	\$ 7.674.236,62
GASTOS FINANCIEROS		(3.058.852,00)	(3.058.852,00)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 4.615.384,62
IMPUESTO DE RENTA	(0,00)	(0,00)	(1.615.384,62)
UTILIDAD NETA A DISPOSICION DE SOCIOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.000.000,00
MARGEN BRUTO DE CONTRIBUCION (Utilidad bruta sobre Vtas)	46,70%	47,59%	48,84%
MARGEN OPERACIONAL (Utilidad operacional sobre ventas)	0,00%	2,36%	5,64%
MARGEN NETO DE CONTRIBUCION (Utilidad neta sobre ventas)	0,00%	0,00%	2,21%

77



\$

DOLARES

VENTAS TOTALES

P.E.O.

COSTO DE VENTA  
UNITARIO

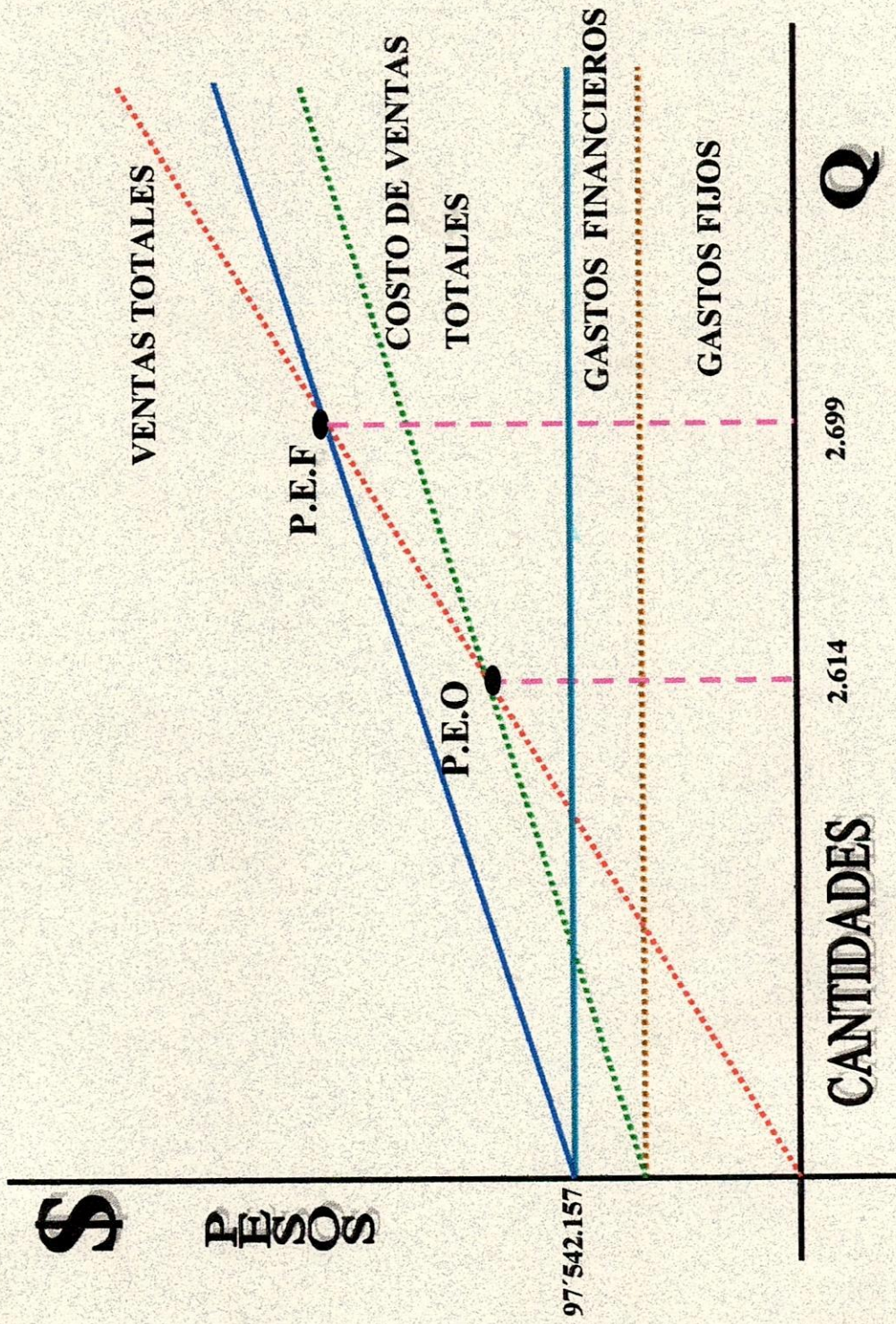
GASTOS FIJOS

CANTIDADES

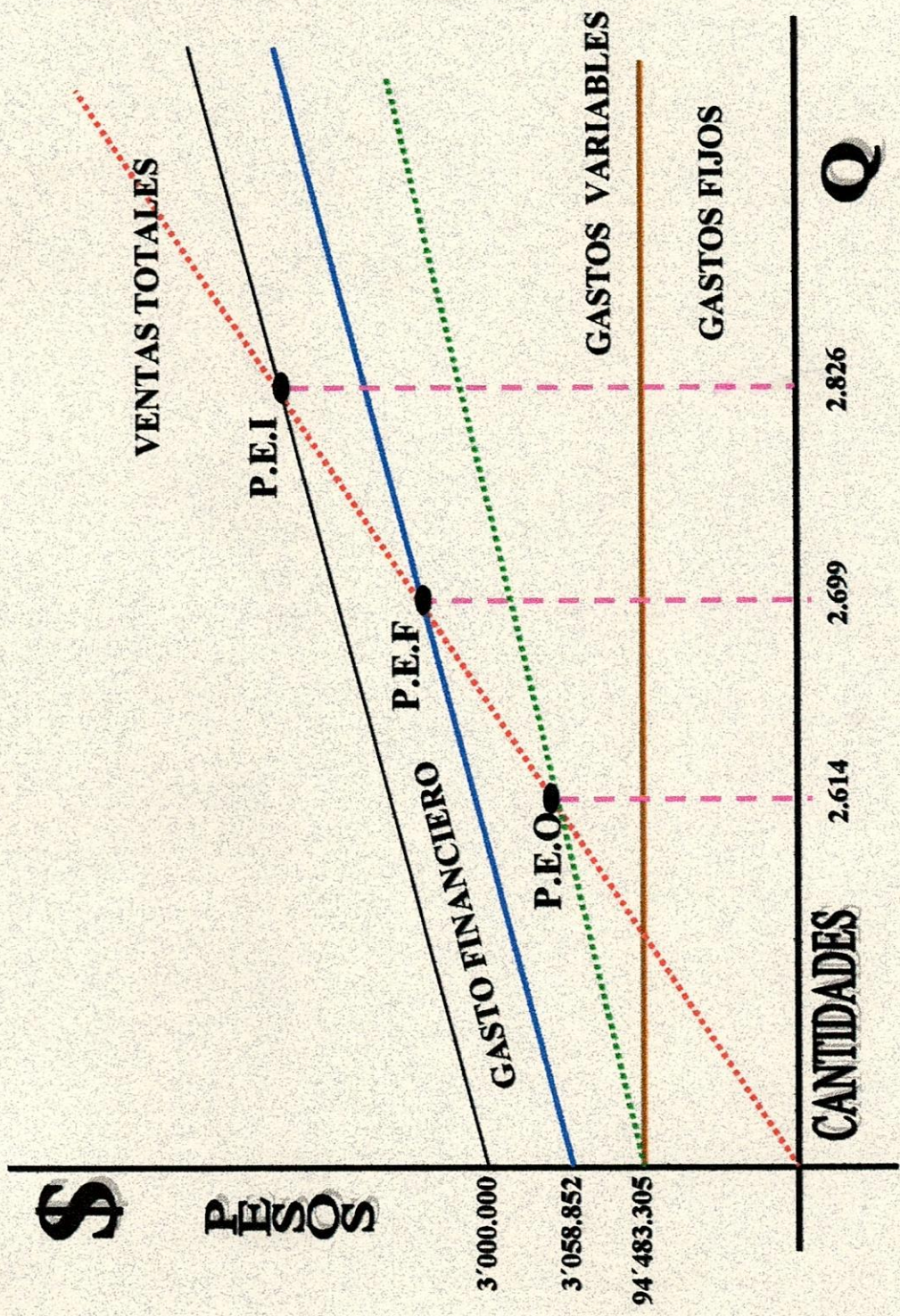
2.614

Q

94'483.305







**DATOS IMPORTANTES PARA EL ANALISIS DE SENSIBILIDAD (Costo - Volumen - Utilidad) y EVALUACION FINANCIERA:**

	Primer Periodo	Segundo Periodo	Tercer Periodo	Cuarto Periodo
Tasa Impositiva	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%
Utilidad proyectada después de impuestos	\$ 4.245.522	\$ 6.928.810	\$ 10.130.991	\$ 13.493.804
Precio de venta unitario (Promedio ponderado)	48.100,01	50.505,01	53.232,28	56.266,52
Niveles de costos fijos	\$ 97.542.157	\$ 102.412.036	\$ 107.590.102	\$ 113.998.473
Costo de Mano de Obra Directa	30.580.388	32.214.418	33.953.956	35.889.374
Gastos indirectos de fabricación	5.078.209	5.617.261	6.010.304	6.559.244
Gastos Administrativos	37.364.708	39.232.041	41.351.520	43.708.556
Gastos Fijos de Ventas	13.249.190	13.911.649	14.682.878	15.498.682
Gastos variables de Ventas (Comisiones)				
Gastos de Servicios Administrativos	8.110.803	8.490.406	8.584.300	9.008.240
Gastos Financieros	3.098.852	3.045.361	3.027.104	3.002.398
Margen bruto de contribución unitaria	75,1282803%	75,1282803%	75,1282803%	75,1282803%

**POR FAVOR, DIGITE UN PORCENTAJE EN B174 DE MANERA QUE EL VALOR EN LA CELDA D178 SEA CERCAÑO A CERO.**

**CAPITAL INVERTIDO**  
\$ 30.000.000  
**RENTABILIDAD ESPERADA** 40,00%

	Primer Periodo	Segundo Periodo	Tercer Periodo	Cuarto Periodo
UTILIDADES PROYECTADAS	\$ 4.245.522	\$ 6.928.810	\$ 10.130.991	\$ 13.493.804
VALOR PRESENTE NETO POR PERIODO	\$ 3.032.515	\$ 3.535.107	\$ 3.692.052	\$ 3.512.574
VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO	\$ (16.227.751)			
TASA INTERNA DE RETORNO	5,25%	Aproximadamente.		
V.P. N. DE CADA PERIODO CON LA T.I.R.	\$ 4.034.133	\$ 6.256.003	\$ 6.691.703	\$ 11.000.547
V.P.N. DEL PROYECTO CON LA TIR	\$ (17.523)			
RENTABILIDAD DEL PROYECTO SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO				
RENTABILIDAD ANUAL POR PERIODO	14,15%	23,10%	33,77%	44,98%
RENTABILIDAD ANUAL PROMEDIO	29,00%			

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

- 1.- TASA IMPOSITIVA (en decimales) **36,00%** (Ej: 40% = .4)
- 2.- UTILIDAD ESPERADA DESPUES DE IMPUESTOS (Digite tres niveles diferentes de utilidad)
- |     |    |           |
|-----|----|-----------|
| 1.- | \$ | 4.246.622 |
| 2.- | \$ | 4.600.000 |
| 3.- | \$ | 3.900.000 |
- 3.- PRECIO DE VENTA DE CADA UNIDAD (Digite tres niveles diferentes de precio)
- |     |    |        |
|-----|----|--------|
| 1.- | \$ | 48.100 |
| 2.- | \$ | 53.000 |
| 3.- | \$ | 60.000 |
- 4.- NIVELES DE COSTOS FIJOS ESPERADOS (Digite tres niveles diferentes de costos fijos)
- |     |    |             |
|-----|----|-------------|
| 1.- | \$ | 97.542.167  |
| 2.- | \$ | 90.200.000  |
| 3.- | \$ | 110.205.000 |
- 5.- MARGEN DE CONTRIBUCION DE CADA UNIDAD (en decimales, digite tres margenes diferentes)
- |     |  |        |
|-----|--|--------|
| 1.- |  | 75,13% |
| 2.- |  | 74,00% |
| 3.- |  | 76,00% |

C.V.U.	COSTOS	PUNTO DE EQUILIBRIO PARA OBTENER UNA UTILIDAD NETA DE \$ 4.245.622			PUNTO DE EQUILIBRIO PARA OBTENER UNA UTILIDAD NETA DE \$ 4.500.000			PUNTO DE EQUILIBRIO PARA OBTENER UNA UTILIDAD NETA DE \$ 3.000.000		
		VTAS REQUERIDAS EN PESOS Y CANTIDADES			VTAS REQUERIDAS EN PESOS Y CANTIDADES			VTAS REQUERIDAS EN PESOS Y CANTIDADES		
		CANTIDADES A VENDER			CANTIDADES A VENDER			CANTIDADES A VENDER		
%	FIJOS	VENTAS EN \$	NIVELES DE PRECIOS UNITARIOS	VENTAS EN \$	NIVELES DE PRECIOS UNITARIOS	VENTAS EN \$	NIVELES DE PRECIOS UNITARIOS	VENTAS EN \$	NIVELES DE PRECIOS UNITARIOS	
24,87%	\$ 97.542.157	138.528.033	2.880	139.049.148	2.891	136.977.479	2.827	138.060.732	2.870	
26,00%	97.542.157	140.640.174	2.924	141.169.235	2.935	138.060.732	2.870	138.060.732	2.870	
25,00%	97.542.157	138.764.972	2.885	139.286.979	2.896	136.210.056	2.832	136.210.056	2.832	
24,87%	90.200.000	128.755.205	2.677	129.276.321	2.688	126.204.652	2.624	126.204.652	2.624	
26,00%	90.200.000	130.718.340	2.718	131.247.401	2.729	128.128.898	2.664	128.128.898	2.664	
25,00%	90.200.000	128.975.429	2.681	129.497.436	2.692	126.420.513	2.628	126.420.513	2.628	
24,87%	110.205.000	155.382.995	3.230	155.904.110	3.241	152.832.441	3.177	152.832.441	3.177	
26,00%	110.205.000	157.752.124	3.280	158.281.185	3.291	155.162.682	3.226	155.162.682	3.226	
25,00%	110.205.000	155.648.762	3.236	156.170.769	3.247	153.093.846	3.183	153.093.846	3.183	

## FINANCIACION

### TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL PERIODICA

VALOR DEL PRESTAMO .....	\$ 10.000.000,00	
TASA DE INTERES ANUAL .....	30,64%	en decimales
PLAZO (en periodos) .....	180	(Número de cuotas ordinarias a pagar por el préstamo)
HAY CUOTAS EXTRAS ?	0	0 = NO , 1 = SI
AMORTIZACION GRADUAL .....	12	(Número de cuotas ordinarias por año)

LOS SIGUIENTES SON LOS DATOS PERTINENTES AL PRESTAMO QUE POR \$ 10.000.000,00 SE PROYECTA SOLICITAR

PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO:

TASA DE INTERES PERIODICA : 2,55% MENSUAL VENCIDA

CUOTA MENSUAL \$ 258.086,51

DETALLE DE PAGOS POR PERIODOS

	INTERESES PAGADOS		AMORTIZACION A CAPITAL	
	FOR PERIODOS	ACUMULADO TOTAL	FOR PERIODOS	ACUMULADO TOTAL
DEL 1o. Al 4o. PERIODO	1.020.877	1.020.877	11.468,61	11.469
DEL 5o. Al 8o. PERIODO	1.019.661	2.040.538	12.685,54	24.154
DEL 9o. Al 12o. PERIODO	1.018.314	3.058.852	14.031,59	38.186
DEL 13o. Al 16o. PERIODO	1.016.826	4.075.678	15.520,47	53.706
DEL 17o. Al 20o. PERIODO	1.015.179	5.090.857	17.167,34	70.874
DEL 21o. Al 24o. PERIODO	1.013.357	6.104.214	18.988,95	89.863
DEL 25o. Al 28o. PERIODO	1.011.342	7.115.556	21.003,86	110.866
DEL 29o. Al 32o. PERIODO	1.009.113	8.124.669	23.232,56	134.099
DEL 33o. Al 36o. PERIODO	1.006.648	9.131.318	25.697,75	159.797
DEL 37o. Al 40o. PERIODO	1.003.922	10.135.239	28.424,52	188.221
DEL 41o. Al 44o. PERIODO	1.000.905	11.136.145	31.440,62	219.662
DEL 45o. Al 48o. PERIODO	997.569	12.133.714	34.776,76	254.439
DEL 49o. Al 52o. PERIODO	993.879	13.127.593	38.466,90	292.905
DEL 53o. Al 56o. PERIODO	989.797	14.117.390	42.548,59	335.454
DEL 57o. Al 60o. PERIODO	985.283	15.102.673	47.063,39	382.517
DEL 61o. Al 64o. PERIODO	980.289	16.082.962	52.057,25	434.575
DEL 65o. Al 68o. PERIODO	974.765	17.057.727	57.581,01	492.156
DEL 69o. Al 72o. PERIODO	968.655	18.026.382	63.690,89	555.847
DEL 73o. Al 76o. PERIODO	961.897	18.988.279	70.449,08	626.296
DEL 77o. Al 80o. PERIODO	954.422	19.942.701	77.924,38	704.220
DEL 81o. Al 84o. PERIODO	946.153	20.888.854	86.192,88	790.413
DEL 85o. Al 88o. PERIODO	937.007	21.825.861	95.338,74	885.752
DEL 89o. Al 92o. PERIODO	926.891	22.752.752	105.455,07	991.207
DEL 93o. Al 96o. PERIODO	915.701	23.668.453	116.644,83	1.107.852
DEL 97o. Al 100o. PERIODO	903.324	24.571.777	129.021,92	1.236.874
DEL 101o. Al 104o. PERIODO	889.634	25.461.411	142.712,34	1.379.586
DEL 105o. Al 108o. PERIODO	874.491	26.335.902	157.855,44	1.537.441
DEL 109o. Al 112o. PERIODO	857.741	27.193.642	174.605,37	1.712.047

TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL PERIODICA

CUOTA No.	SDO DEL PR/MO \$	INTERESES CORRIENTES	CUOTAS DE AMORTIZACION		NUEVO SAIDO \$
			CORRIENTES	EXTRAS	
0	10.000.000,00	-	-	-	10.000.000,00
1	10.000.000,00	255.326,86	2.759,65	-	9.997.240,35
2	9.997.240,35	255.256,40	2.830,11	-	9.994.410,24
3	9.994.410,24	255.184,14	2.902,37	-	9.991.507,87
4	9.991.507,87	255.110,03	2.976,48	-	9.988.531,39
5	9.988.531,39	255.034,03	3.052,47	-	9.985.478,91
6	9.985.478,91	254.956,10	3.130,41	-	9.982.348,50
7	9.982.348,50	254.876,17	3.210,34	-	9.979.138,16
8	9.979.138,16	254.794,20	3.292,31	-	9.975.845,85
9	9.975.845,85	254.710,14	3.376,37	-	9.972.469,48
10	9.972.469,48	254.623,93	3.462,58	-	9.969.006,90
11	9.969.006,90	254.535,52	3.550,99	-	9.965.455,91
12	9.965.455,91	254.444,86	3.641,65	-	9.961.814,26
13	9.961.814,26	254.351,87	3.734,63	-	9.958.079,63
14	9.958.079,63	254.256,52	3.829,99	-	9.954.249,63
15	9.954.249,63	254.158,73	3.927,78	-	9.950.321,85
16	9.950.321,85	254.058,44	4.028,07	-	9.946.293,79
17	9.946.293,79	253.955,60	4.130,91	-	9.942.162,87
18	9.942.162,87	253.850,12	4.236,39	-	9.937.926,49
19	9.937.926,49	253.741,96	4.344,55	-	9.933.581,93
20	9.933.581,93	253.631,03	4.455,48	-	9.929.126,45
21	9.929.126,45	253.517,27	4.569,24	-	9.924.557,21
22	9.924.557,21	253.400,60	4.685,91	-	9.919.871,30
23	9.919.871,30	253.280,96	4.805,55	-	9.915.065,75
24	9.915.065,75	253.158,26	4.928,25	-	9.910.137,50
25	9.910.137,50	253.032,43	5.054,08	-	9.905.083,42
26	9.905.083,42	252.903,38	5.183,13	-	9.899.900,29
27	9.899.900,29	252.771,04	5.315,46	-	9.894.584,83
28	9.894.584,83	252.635,33	5.451,18	-	9.889.133,64
29	9.889.133,64	252.496,14	5.590,37	-	9.883.543,28
30	9.883.543,28	252.353,41	5.733,10	-	9.877.810,17
31	9.877.810,17	252.207,02	5.879,48	-	9.871.930,69
32	9.871.930,69	252.056,91	6.029,60	-	9.865.901,08
33	9.865.901,08	251.902,95	6.183,56	-	9.859.717,53
34	9.859.717,53	251.745,07	6.341,44	-	9.853.376,09
35	9.853.376,09	251.583,16	6.503,35	-	9.846.872,74
36	9.846.872,74	251.417,11	6.669,40	-	9.840.203,34

**ANEXO No. 5**  
(continuación)

**TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL PERIODICA**

CUOTA No.	SDO DEL PR/MO \$	INTERESES		CUOTAS DE AMORTIZACION		NUEVO SALDO \$
		CORRIENTES	EXTRAS	CORRIENTES	EXTRAS	
37	9.840.203,34	251.246,82		6.839,69		9.833.363,65
38	9.833.363,65	251.072,19		7.014,32		9.826.349,32
39	9.826.349,32	250.893,09		7.193,42		9.819.155,90
40	9.819.155,90	250.709,42		7.377,09		9.811.778,82
41	9.811.778,82	250.521,07		7.565,44		9.804.213,38
42	9.804.213,38	250.327,90		7.758,61		9.796.454,77
43	9.796.454,77	250.129,80		7.956,71		9.788.498,06
44	9.788.498,06	249.926,65		8.159,86		9.780.338,20
45	9.780.338,20	249.718,30		8.368,21		9.771.969,99
46	9.771.969,99	249.504,64		8.581,87		9.763.388,12
47	9.763.388,12	249.285,52		8.800,99		9.754.587,13
48	9.754.587,13	249.060,81		9.025,70		9.745.561,43
49	9.745.561,43	248.830,36		9.256,15		9.736.305,28
50	9.736.305,28	248.594,02		9.492,48		9.726.812,80
51	9.726.812,80	248.351,66		9.734,85		9.717.077,95
52	9.717.077,95	248.103,10		9.983,41		9.707.094,54
53	9.707.094,54	247.848,20		10.238,31		9.696.856,22
54	9.696.856,22	247.586,78		10.499,73		9.686.356,50
55	9.686.356,50	247.318,70		10.767,81		9.675.588,68
56	9.675.588,68	247.043,77		11.042,74		9.664.545,94
57	9.664.545,94	246.761,82		11.324,69		9.653.221,25
58	9.653.221,25	246.472,67		11.613,84		9.641.607,41
59	9.641.607,41	246.176,13		11.910,38		9.629.697,03
60	9.629.697,03	245.872,03		12.214,48		9.617.482,55
61	9.617.482,55	245.560,16		12.526,35		9.604.956,20
62	9.604.956,20	245.240,33		12.846,18		9.592.110,02
63	9.592.110,02	244.912,33		13.174,18		9.578.935,84
64	9.578.935,84	244.575,96		13.510,55		9.565.425,29
65	9.565.425,29	244.231,00		13.855,51		9.551.569,78
66	9.551.569,78	243.877,23		14.209,28		9.537.360,51
67	9.537.360,51	243.514,43		14.572,08		9.522.788,43
68	9.522.788,43	243.142,37		14.944,14		9.507.844,28
69	9.507.844,28	242.760,80		15.325,71		9.492.518,58
70	9.492.518,58	242.369,50		15.717,01		9.476.801,56
71	9.476.801,56	241.968,20		16.118,31		9.460.683,25
72	9.460.683,25	241.556,65		16.529,86		9.444.153,39



TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL PERIODICA

CUOTA No.	SOLDO DEL PR/MO \$	INTERESES		CUOTAS DE AMORTIZACION		NUEVO SALDO \$
		CORRIENTES	EXTRAS	CORRIENTES	EXTRAS	
73	9.444.153,39	241.134,60		16.951,91		9.427.201,49
74	9.427.201,49	240.701,77		17.384,73		9.409.816,75
75	9.409.816,75	240.257,90		17.828,61		9.391.988,14
76	9.391.988,14	239.802,68		18.283,83		9.373.704,31
77	9.373.704,31	239.335,85		18.750,66		9.354.953,65
78	9.354.953,65	238.857,09		19.229,42		9.335.724,23
79	9.335.724,23	238.366,11		19.720,39		9.316.003,84
80	9.316.003,84	237.862,60		20.223,91		9.295.779,93
81	9.295.779,93	237.346,23		20.740,28		9.275.039,65
82	9.275.039,65	236.816,67		21.269,84		9.253.769,81
83	9.253.769,81	236.273,60		21.812,91		9.231.956,90
84	9.231.956,90	235.716,66		22.369,85		9.209.587,05
85	9.209.587,05	235.145,49		22.941,02		9.186.646,03
86	9.186.646,03	234.559,75		23.526,76		9.163.119,27
87	9.163.119,27	233.959,05		24.127,46		9.138.991,81
88	9.138.991,81	233.343,01		24.743,50		9.114.248,30
89	9.114.248,30	232.711,24		25.375,27		9.088.873,03
90	9.088.873,03	232.063,34		26.023,17		9.062.849,87
91	9.062.849,87	231.398,90		26.687,61		9.036.162,25
92	9.036.162,25	230.717,49		27.369,02		9.008.793,24
93	9.008.793,24	230.018,69		28.067,82		8.980.725,42
94	8.980.725,42	229.302,04		28.784,47		8.951.940,95
95	8.951.940,95	228.567,10		29.519,41		8.922.421,54
96	8.922.421,54	227.813,39		30.273,12		8.892.148,41
97	8.892.148,41	227.040,43		31.046,08		8.861.102,34
98	8.861.102,34	226.247,74		31.838,77		8.829.263,57
99	8.829.263,57	225.434,81		32.651,70		8.796.611,87
100	8.796.611,87	224.601,13		33.485,38		8.763.126,49
101	8.763.126,49	223.746,16		34.340,35		8.728.786,14
102	8.728.786,14	222.869,35		35.217,15		8.693.568,98
103	8.693.568,98	221.970,17		36.116,34		8.657.452,64
104	8.657.452,64	221.048,02		37.038,49		8.620.414,15
105	8.620.414,15	220.102,33		37.984,18		8.582.429,97
106	8.582.429,97	219.132,49		38.954,02		8.543.475,95
107	8.543.475,95	218.137,89		39.948,62		8.503.527,32
108	8.503.527,32	217.117,89		40.968,62		8.462.558,71

**INCLUIR SOLAMENTE LAS CIFRAS DE LAS CUENTAS AUXILIARES (Parte sombreada)**

DETALLE DE LAS SUBCUENTAS	ANO INICIAL	ULTIMO AÑO	FUENTES	USOS
Caja	1.000.000,00	1.120.000,00		120.000,00
Bancos	2.109.854,00	2.363.036,48		253.182,48
	0,00	0,00		
Ctas de Ahorro	0,00	0,00	0,00	0,00
Cientes	11.544.003,00	12.929.263,36		1.385.280,36
Ctas Ctes Ciales	0,00	0,00	0,00	0,00
C. x C socios	890.900,00	997.808,00		106.908,00
Anticipos y avances	450.000,00	504.000,00		54.000,00
Depositos	0,00	0,00	0,00	0,00
Antic. Impuestos	5.561.999,00	6.229.438,88		667.439,88
C x C Trabajadores	898.000,00	1.005.760,00		107.760,00
Deudores Varios	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00		
Materiales, Rep. Y Acc.	7.756.910,00	8.687.739,20		930.829,20
Gastos pag. Por Anticp.	2.800.000,00	3.136.000,00		336.000,00
	0,00	0,00		
Prop. Planta y Equipo	16.505.000,00	23.624.519,36		7.119.519,36
	0,00	0,00		
Gtos Pag. Por Antic.	363.918,00	3.407.588,16		3.043.670,16
Cargos diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00		
Val. Planta y Equip.	4.229.987,65	4.737.586,17		507.598,52
<b>GRAN TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 54.110.571,65000</b>	<b>68.742.759,61000</b>		
Obligac. Financieras	9.166.667,00	10.266.667,04	1.100.000,04	
Proveedores	3.360.374,00	3.763.618,88	403.244,88	
Ctos y Gtos. Por pagar	0,00	0,00	0,00	0,00
Acreedores Oficiales	0,00	0,00	0,00	0,00
Div. Por pagar		2.000.000,00	2.000.000,00	
Ret. En la fuente	468.686,52	524.928,90	56.242,38	
Impto Ind. Y cio.	40.173,13	44.993,91	4.820,78	
Ret. Y aportes de nom.	240.646,00	269.523,52	28.877,52	
Acreed. Varios	0,00	0,00	0,00	0,00
Impto y grav.	0,00	0,00	0,00	0,00
Obligac. Laborales	0,00	0,00	0,00	0,00
Pasivos laborales	4.465.742,00	5.001.631,04	535.889,04	
Diversos	2.122.761,00	2.377.492,32	254.731,32	
Obligac. Financ.	0,00	0,00	0,00	0,00
Prov. Oblig.	0,00	0,00	0,00	0,00
Diversos	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 19.865.049,65</b>	<b>24.248.855,61</b>		
Capital	30.000.000,00	30.000.000,00	0,00	0,00
Reservas	0,00	1.000.000,00	1.000.000,00	
Rev. Patrimonio			0,00	0,00
Result. Ejercicio	4.245.522,00	13.483.904,00	9.248.382,00	
Superavit por reval.	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 34.245.522,00</b>	<b>44.493.904,00</b>		
<b>GRAN TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 54.110.571,65000</b>	<b>68.742.759,61000</b>		
<b>TOTAL FUENTES Y USOS</b>		<b>\$</b>	<b>14.632.187,96</b>	<b>14.632.187,96</b>

PRUEBA

O.K.

O.K.

O.K.

# ANEXOS

**BASES INICIALES PARA EL DESARROLLO DEL PRESUPUESTO:**

**TASA DE IMPUESTO DE RENTA A CALCULAR :**

Precio de venta unitario para el primer año .....	35,00%	En decimales
Precio de venta unitario para el segundo año .....	48.100	Inflación esperada
El precio de venta se incrementó en un <b>5,00%</b>	50.505	5,00%
Precio de venta unitario para el tercer año .....	53.232	5,40%
El precio de venta se incrementó en un <b>5,40%</b>		
Precio de venta unitario para el cuarto año .....	56.267	5,70%
El precio de venta se incrementó en un <b>5,70%</b>		

**1.- PRESUPUESTO DE VENTAS:**

ENERO .....\$	11.063.003	MAYO .....\$	9.620.002	SEPT.BRE .....\$	9.620.002
FEBRERO ....\$	12.025.003	JUNIO .....\$	9.620.002	OCT.BRE .....\$	9.620.002
MARZO .....\$	10.101.002	JULIO .....\$	11.544.003	NOV.BRE .....\$	17.316.004
ABRIL .....\$	11.544.003	AGOSTO .....\$	9.620.002	DIC.BRE .....\$	16.835.004

**TOTAL PROYECCION DE VENTAS PARA EL PRIMER AÑO:**

ENERO DEL 2o. AÑO .....\$	12.121.203	Creció en un <b>9,57%</b>	
TOTAL 2o. AÑO \$	150.504.900	Porcentaje de inflación esperado:	5,00%
La expectativa de crecimiento real para el segundo año es del		<b>3,47%</b>	
TOTAL 3er. AÑO \$	163.954.560	Porcentaje de inflación esperado:	5,40%
La expectativa de crecimiento real para el tercer año es del		<b>3,36%</b>	
TOTAL 4o. AÑO \$	178.929.060	Porcentaje de inflación esperado:	5,70%
La expectativa de crecimiento real para el cuarto año es del		<b>3,25%</b>	

\$ **136.528.032,73**  
en relación con enero del 1er. Año

**2.- PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS (Costo Variable):**

Stock mínimo de INVENTARIOS (Inventario básico mínimo) .....	2.781.192
% de compras para cumplir con las ventas del mes siguiente.....	100%
Costo de materias primas utilizadas (% sobre precio de venta) ..	24%

En decimales

**3.- PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA (Costo Fijo):**

Sueldo mensual de personal con menos de 2 SLMMV .....	1.545.000	No. De empleados: 5
Sueldo mensual de personal con más de 2 SLMMV .....	-	No. De empleados: 5
Valor promedio horas extras mensuales .....	-	
Subsidio de transporte mensual a reconocer a cada empleado ..	34.000	
Valor anual DOTACION de cada empleado .....	90.000	No. De empleados: 5
Tasa de RIESGOS PROFESIONALES (A.R.P.) - en decimales ..	2,43%	
Otros GASTOS DE PERSONAL (Capacitación, recreación, etc):	269.231	valor anualizado
Vr. Anual TEMPORALES, ASESORIAS Y OUTSOURING .....		Incluir todos los conceptos de Salarios, Presta

**4.- PRESUPUESTO ANUAL DE COSTOS DIRECTOS DE FABRICACION (Costo variable):**

Valor anual de los MATERIALES a utilizar en el proceso .....	
Valor anual servicio de ENERGIA (Si lo hay) .....	1.080.000
Valor anual servicio de ACUEDUCTO (Si lo hay).....	
Valor anual de OTROS COSTOS VARIABLES .....	

**5.- PRESUPUESTO ANUAL DE GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION (Costo Fijo):**

Valor anual SUMINISTROS y MATERIALES INDIRECTOS .....	1.065.600
Valor anual MANTENIMIENTO de maquinaria y equipos .....	15.000
Valor anual DEPRECIACION de maquinaria, equipos, plantas ...	135.000
Valor anual ARRENDAMIENTO de planta .....	2.520.000
Valor anual SEGUROS de maquinaria, equipos, plantas, etc .....	82.609
Valor anual CELADURIA, ASEO y M.DE OBRA INDIRECTA .....	360.000
Valor anual servicio de ENERGIA (Si lo hay) .....	
Valor anual servicio de ACUEDUCTO (Si lo hay).....	900.000

**6.- PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS (Gastos Fijos):**

Sueldo mensual de personal con menos de 2 SLMMV .....	1.718.000	No. De empleados.:	5
Sueldo mensual de personal con más de 2 SLMMV .....		No. De empleados.:	
Valor promedio horas extras mensuales .....			
Subsidio de transporte mensual a reconocer a cada empleado ..	34.000		
Valor anual DOTACION de cada empleado .....	225.000	No. De empleados.:	5
Tasa de RIESGOS PROFESIONALES (A.R.P.) - en decimales ..	0,52%		
Vr. Anual TEMPORALES, ASESORIAS Y OUTSOURING .....	3.600.000	Incluir todos los conceptos de Salarios, Presta	

**7.- PRESUPUESTO ANUAL DE VENTAS (Gastos Fijos):**

Sueldo mensual de personal con menos de 2 SLMMV .....	618.000	No. De empleados.:	2
Sueldo mensual de personal con más de 2 SLMMV .....		No. De empleados.:	
Valor promedio de comisiones mensuales .....			
Subsidio de transporte mensual a reconocer a cada empleado ..	34.000		
Valor anual DOTACION de cada empleado .....	180.000	No. De empleados.:	2
Tasa de RIESGOS PROFESIONALES (A.R.P.) - en decimales ..	0,52%		
Otros GASTOS DE VENTAS (Capacitacion, recreacion, etc) .....	107.692	valor anualizado	
Rodamiento vehiculos de vendedores.....		valor anualizado	
Convención anual de vendedores.....		valor anualizado	
Presupuesto anual de Publicidad .....	1.000.000	valor anualizado	

**8.- PRESUPUESTO ANUAL DE SERVICIOS DE ADMINISTRACION (Gasto Fijo):**

Valor anual suministros administrativos (Papeleria, utiles, etc) ..	386.416
Valor anual servicio de ENERGIA .....	420.000
Valor anual servicio de ACUEDUCTO .....	720.000
Valor anual servicio de COMUNICACIONES .....	516.000
Valor anual MANTENIMIENTO de muebles y equipos de ofic .....	598.100
Valor anual DEPRECIACION de muebles, equipos, Bs.raices .....	2.412.855
Valor anual ARRENDAMIENTO de bienes raices .....	1.680.000
Valor anual SEGUROS de muebles, equipos y Bs. Raices .....	33.482
Valor anual CELADURIA, ASEO y CAFETERIA .....	240.000
Valor anual AMORTIZACION DE GASTOS PREOPERATIVOS ..	518.750
Valor anual de OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION .....	585.200

**9.- PRESUPUESTO ANUAL DE GASTOS FINANCIEROS (Gasto Fijo):**

Valor anual Intereses por prestamos PRIMER AÑO .....	3.058.852
Valor anual OTROS GASTOS FINANCIEROS .....	0
Valor anual CANONES DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	

**10.- OTROS DATOS ADICIONALES IMPORTANTES:**

Valor anual Intereses por prestamos SEGUNDO AÑO .....	3.045.361
Valor anual Intereses por prestamos TERCER AÑO .....	3.027.104
Valor anual Intereses por prestamos CUARTO AÑO .....	3.002.396
Valor presupuestado para PRESTAMO .....	10.000.000
TASA DE INTERES ANUAL a pagar por el préstamo (Decimales).....	28,00%
CAPITAL SOCIAL .....	30.000.000
Rentabilidad anual esperada sobre la Inversión Inicial .....	40,00%
Valor anual ARRENDAMIENTO FINANCIERO SEGUNDO AÑO .....	
Valor anual ARRENDAMIENTO FINANCIERO TERCER AÑO .....	
Valor anual ARRENDAMIENTO FINANCIERO CUARTO AÑO .....	
Valor anual AMORTIZACION GASTOS PREOPERATIVOS 2o.AÑO :	518.750
Valor anual AMORTIZACION GASTOS PREOPERATIVOS 3er.AÑO:	518.750
Valor anual AMORTIZACION GASTOS PREOPERATIVOS 4o.AÑO :	518.750

ANEXO No. 2

**DIVIERTETE EN COLOMBIA**

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS - 1er AÑO</b>	
\$	138.528.033
<b>PPTO.COMPRAS DE MAT.PRIMA - 1er.AÑO</b>	
\$	33.639.247
<b>CTO MAT. PRIMAS UTILIZADAS - 1er. AÑO</b>	
\$	33.374.304

**PRESUPUESTO MENSUAL DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE STOCK MINIMO DE INVENTARIO Y ADQUISICION DE MATERIAS PRIMAS PARA EL SIGUIENTE PERIODO.**

Detalle / Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
<b>INVENTARIO FINAL DESEADO</b>	5.672.287	5.214.735	5.662.384	5.099.852	5.099.852	5.662.384
<b>COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS</b>	2.666.309	2.997.075	2.433.543	2.781.192	2.317.660	2.317.660
<b>TOTAL NECESARIO</b> .....	8.343.576	8.111.810	7.995.927	7.880.044	7.416.512	7.880.044
<b>MENOS INVENTARIO INICIAL</b> .....	5.446.501	5.679.267	5.214.735	5.662.384	5.099.852	5.099.852
<b>TOTAL COMPRAS DEL MES \$</b>	2.897.075	2.433.543	2.781.192	2.317.660	2.317.660	2.781.192
<b>Detalle / Meses</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
<b>INVENTARIO FINAL DESEADO</b>	5.099.852	5.099.852	5.099.852	5.099.852	5.099.852	5.099.852
<b>COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS</b>	2.781.192	2.317.660	2.317.660	2.317.660	4.171.789	4.055.905
<b>TOTAL NECESARIO</b> .....	7.880.044	7.416.512	7.416.512	9.270.640	11.008.285	9.757.349
<b>MENOS INVENTARIO INICIAL</b> .....	5.662.384	5.099.852	5.099.852	5.099.852	6.952.980	6.837.097
<b>TOTAL COMPRAS DEL MES \$</b>	2.317.660	2.317.660	2.317.660	4.171.789	4.055.905	2.920.252

**DIVERTETE EN COLOMBIA**

**ANEXO No. 3**

**SALARIOS, APORTES PATRONALES, PARAFISCALES Y OTROS GASTOS POR DEPARTAMENTOS**

1.- DEPARTAMENTO DE PRODUCCION - M.O.D.		2.- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO - NOMINA		3.- DEP.TO DE VENTAS - GASTOS TOTALES	
Mes	Anual	Mes	Anual	Mes	Anual
Sueldos	1.545.000	Sueldos	1.718.000	Sueldos	618.000
Subs.de transporte	170.000	Subs.de transporte	170.000	Subs.de transporte	68.000
Horas Extras	-	Horas Extras	0	Comisiones	0
Vacaciones	1.081.500	Vacaciones	1.202.600	Vacaciones	432.600
Prima Legal	1.715.000	Prima Legal	1.888.000	Prima Legal	686.000
Cesantías	1.715.000	Cesantías	1.888.000	Cesantías	686.000
Int.sobre cesantías	205.800	Int.sobre cesantías	228.560	Int.sobre cesantías	82.320
<b>PPTO. ANUAL DE SALARIOS \$</b>	<b>24.096.800</b>	<b>PPTO. ANUAL DE SALARIOS \$</b>	<b>28.539.560</b>	<b>PPTO. ANUAL DE SALARIOS \$</b>	<b>9.638.720</b>
<b>Aportes patronales</b>	<b>3.964.577</b>	<b>Aportes patronales</b>	<b>3.997.946</b>	<b>Aportes patronales</b>	<b>1.382.862</b>
Salud	1.638.880	Salud	1.802.960	Salud	593.280
Pensiones	1.877.175	Pensiones	2.087.370	Pensiones	750.870
A.R.P.	450.522	A.R.P.	107.616	A.R.P.	38.712
<b>Aportes parafiscales</b>	<b>1.899.790</b>	<b>Aportes parafiscales</b>	<b>2.102.200</b>	<b>Aportes parafiscales</b>	<b>759.916</b>
I.C.B.F.	607.850	I.C.B.F.	675.120	I.C.B.F.	243.060
Sena	405.100	Sena	450.080	Sena	162.040
Cajas de compens.	887.040	Cajas de compens.	977.000	Cajas de compens.	354.816
<b>Dotación Uniformes</b>	<b>450.000</b>	<b>Dotación Uniformes</b>	<b>1.125.000</b>	<b>Dotación Uniformes</b>	<b>360.000</b>
<b>Otros Gtos de personal</b>	<b>269.231</b>	<b>Otros Gtos personal Admt.</b>	<b>3.600.000</b>	<b>Otros GASTOS DE VENTAS</b>	<b>107.692</b>
<b>Nomina temporal</b>	<b>-</b>			<b>Rodamiento de vehiculos</b>	<b>0</b>
				<b>Convención anual de vendedores</b>	<b>0</b>
				<b>Presupuesto anual de publicidad.</b>	<b>1.000.000</b>
<b>1.- PRESUPUESTO ANUAL M.O.D. \$</b>	<b>30.880.398</b>	<b>2.- PPTO. ANUAL NOMINA ADM. \$</b>	<b>37.364.706</b>	<b>3.- PRESUPUESTO ANUAL VTAS. \$</b>	<b>13.249.190</b>

## CONCLUSIONES

- Con la elaboración de este trabajo conocimos de forma ordenada como se diseña y se desarrolla un empresa.
- Hemos conocido paso a paso como se hace un estudio de mercadeo.
- Nos ayuda en la formación personal como investigación en mercado, tecnología finanzas, papeles legales y muchas investigaciones más, de las cuales no teníamos conocimientos.
- Con los resultados que nos arrojaron, los diferentes estudios e investigaciones, tenemos todos los conocimientos para decir que un proyecto que estas características es viable para cualquier persona que desee invertir en el. Además un producto con estas características no existe en el mercado.