



UNIMINUTO
Corporación Universitaria Minuto de Dios
Vicerrectoría Llanos

Facultad De Ciencias Empresariales
Programa De Administración De Empresas

Estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de software interactivo de lectoescritura, que promueva el desarrollo cognitivo y de autoaprendizaje de niños (as) de 4 a 6 años, en la ciudad de Villavicencio.

Trabajo de Grado para Optar al Título de Administrador de Empresas

Presenta
Mauren Eliana Mojica Gómez

Asesor (a):
Erika Zapata

Villavicencio, Meta, Colombia

Mayo, 2016

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, a Dios por haberme guiado en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza, en segundo lugar, a mis padres, quienes han sido mi apoyo emocional y económico, mi madre que con su cariño, comprensión y energía me motivo para nunca decaer, y mi padre que ha sido mi ayuda durante este proceso de realización del proyecto de grado. En tercer lugar, a la Universidad UNIMINUTO, y en especial a los docentes, William Rojas, Yeisson Bejarano y Maribel Martínez que aportaron de una u otra manera, su conocimiento como profesional.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	10
TITULO	11
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	12
OBJETIVOS.....	13
Objetivo general.....	13
Objetivos específicos.....	13
JUSTIFICACIÓN.....	14
ANTECEDENTES.....	16
CAPITULO 1. ESTUDIO DE MERCADOS.....	19
1.1 Análisis del sector.....	19
1.2. Análisis del mercado.....	20
1.3. Análisis de la competencia	20
1.4 Investigación de Mercado.....	24
1.4.1 Planteamiento del problema.....	24
1.4.2 Análisis del contexto	24
1.4.3 Método	25
1.4.4 Diseño De La Investigación.....	25
1.4.5 Resultados de la investigación.....	28
CAPITULO 2. PLAN DE MERCADEO	35
2.1 Concepto Del Producto	35
2.2 Estrategia De Distribución	37
2.3 Estrategias De Precio.....	38
2.4 Estrategia De Promoción y Publicidad.....	38

2.5 Estrategias De Comunicación	39
2.6 Estrategias De Servicio	39
2.7 Presupuesto de la mezcla de mercado	40
2.8 Estrategia de Aprovisionamiento.....	40
2.9 Proyección de Ventas.....	40
2.10 Proyección de Ventas.....	40
2.11 Política De Cartera	41
CAPITULO 3. ESTUDIO TÉCNICO, DE OPERACIÓN O DE INGENIERÍA.....	42
3.1 Ficha Técnica	42
3.1.1 Ficha técnica del producto.....	42
3.1.2 Estado del arte.....	44
3.1.3 Descripción del proceso	44
3.1.4 Necesidades y requerimientos	45
3.2 Plan de compras.....	45
3.2.1 Costos de Producción	46
3.3 Infraestructura (Requerimientos y parámetros técnicos)	46
CAPITULO 4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	48
4.1 Estrategia Organizacional	48
4.1.1 Análisis DOFA	48
4.1.2 Organismos De Apoyo	48
4.2 Estructura Organizacional	49
4.3 Manual De Funciones.....	49
4.4 Aspectos legales.....	51
4.4 Costos Administrativos	55
4.5 Gastos de Personal	56
4.6 Gastos de Puesta en Marcha	58
CAPITULO 5: ESTUDIO FINANCIERO	59

5.1. Análisis de los Ingresos.....	59
5.1.1 Fuentes de financiación.....	59
5.2 Análisis de los Egresos	59
5.2.1 Ventas.....	60
5.2.2 Inversión	60
5.2.3 Costo De Materia Prima	60
5.2.4 Costo de Mano de Obra	60
5.3 Modelo Financiero	61
CAPITULO 6: PLAN OPERATIVO	69
6.1 Cronograma de actividades.....	69
6.2. Plan Nacional De Desarrollo	70
6.3. Plan Regional De Desarrollo	70
6.4 Cluster O Cadena Productiva.....	70
6.5 Empleo.....	71
6.5 Emprendedores	71
CAPITULO 7. IMPACTOS ECONOMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL.....	72
7.1 Impacto Económico	72
7.2 Impacto Social	72
7.3 Impacto Ambiental.....	72
RESUMEN EJECUTIVO.....	73
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Estudio Relevantes “Leer Para Construir”	16
Tabla 2. Estudio Relevantes Software Educativo	16
Tabla 3. Tesis Internacionales Realizadas Sobre Software Educativos.....	17
Tabla 4. Competencia directa, Educalandia.....	20
Tabla 5. Competencia, APP	21
Tabla 6. Competencia, SUSAETA EDICIONES S.A COLOMBIA.....	21
Tabla 7. Competencia, Editorial Voluntad	22
Tabla 8. Competencia, Ediciones coquito	23
Tabla 9. Población	25
Tabla 10. ¿Cómo le enseña usted a su hijo o hija a leer?	28
Tabla 11. Cuando le enseña usted a su hijo a leer y escribir, ¿qué recursos llamativos o tradicionales emplea?.....	29
Tabla 12. Cuánto tiempo dispone para dedicarle a su hijo o hija a leer y escribir.....	30
Tabla 13. ¿Paga usted el servicio de asesoría en actividades escolares para sus hijos (as) a personas particulares?.....	30
Tabla 14. Dispone usted en su casa de medios tecnológicos.	31
Tabla 15. ¿Controla el tiempo que sus hijos disponen en el uso de los medios tecnológicos?	31
Tabla 16. ¿Tiene usted conocimiento del uso y manipulación de un computador? ...	32
Tabla 17. ¿Le gustaría que existiera un software de interactivo, que con imágenes, juegos y sonidos condujera a su hijo (a) al maravilloso mundo de la lectura y escritura?	32
Tabla 18. ¿Si existiera este software, estaría usted dispuesto(a) a comprarlo?	33
Tabla 19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un software interactivo que le enseñaría a su hijo (a) a leer y escribir?	33
Tabla 20. Conoce usted un software interactivo que le enseñe a su hija o hijo a leer y escribir.....	34
Tabla 21. Costos de Publicidad.....	39
Tabla 22. Presupuesto mezcla de mercado.....	40
Tabla 23. Proyección de ventas a cinco años.....	40
Tabla 24. Ficha técnica del producto.....	42
Tabla 25. Materia prima,.....	44
Tabla 26. Mano de obra.....	44
Tabla 27. Necesidades y requerimientos	45
Tabla 28. Materia prima.....	45
Tabla 29. Materia Prima	46
Tabla 30. Mano De Obra	46

Tabla 31. Papelería	46
Tabla 32. Muebles y Enseres	46
Tabla 33. Equipo de Transporte	47
Tabla 34. Implementos de aseo	47
Tabla 35. DOFA.....	48
Tabla 36. Manual De Funciones.....	49
Tabla 37. Aspectos legales	51
Tabla 38. Gastos Administrativos.....	55
Tabla 39. Gastos de personal	56
Tabla 40. Deducciones.....	56
Tabla 41. Prestaciones sociales.....	57
Tabla 42. Seguridad social	57
Tabla 43. Inversión Inicial.....	58
Tabla 44. Aportes Socios.....	59
Tabla 45. Materia prima.....	59
Tabla 46. Mano de obra.....	59
Tabla 47. Cantidades.....	60
Tabla 48. Precio.....	60
Tabla 49. Inversión	60
Tabla 50. Costo De Materia Prima	60
Tabla 51. Costo de Mano de Obra	60
Tabla 52. Precio del producto.....	61
Tabla 53. Bases.....	62
Tabla 54. <i>Estado De Resultados</i>	65
Tabla 55. Flujo De Caja	66
Tabla 56. Salidas	67
Tabla 57. Decisión de inversión	68
Tabla 58. Cronograma de actividades	69
Tabla 59. Empleados.....	71

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Gráfica 1. ¿Cómo le enseña usted a su hijo o hija a leer?	28
Gráfica 2. Cuando le enseña usted a su hijo a leer y escribir, ¿qué recursos llamativos o tradicionales emplea?.....	29
Gráfica 3. Cuánto tiempo dispone para dedicarle a su hijo o hija a leer y escribir. ...	30
Gráfica 4 ¿Paga usted el servicio de asesoría en actividades escolares para sus hijos (as) a personas particulares?	30
Gráfica 5. Dispone usted en su casa de medios tecnológicos.....	31
Gráfica 6. ¿Controla el tiempo que sus hijos disponen en el uso de los medios tecnológicos?	31
Gráfica 7. ¿Tiene usted conocimiento del uso y manipulación de un computador? .	32
Gráfica 8. ¿Le gustaría que existiera un software de interactivo, que con imágenes, juegos y sonidos condujera a su hijo (a) al maravilloso mundo de la lectura y escritura?	32
Gráfica 9. ¿Si existiera este software, estaría usted dispuesto(a) a comprarlo?	33
Gráfica 10 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un software interactivo que le enseñaría a su hijo (a) a leer y escribir?	33
Gráfica 11. Conoce usted un software educativo que le enseñe a su hija o hijo a leer y escribir.....	34

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Diseño del primer nivel del software.	36
Figura 2. Organigrama.....	49

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto, se realiza como opción de grado, para optar a el título de Administrador de empresas. Titulado: “Estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de software interactivo de lectoescritura, que promueva el desarrollo cognitivo y de autoaprendizaje de niños (as) de 4 a 6 años, en la ciudad de Villavicencio”.

Esta idea de negocio surge de la necesidad de proponer una solución al problema de apoyo a la lectura de los niños y niñas de temprana edad, preescolar; debido a la apatía de los padres y madres y a la falta de tiempo de los mismos. En concordancia de los expuesto y con el fin de medir la viabilidad de este software de lectoescritura, se aplicaron unas encuestas en diferentes colegios de preescolar, de ellas se deduce que el 29,36% no disponen de tiempo y el 25,66% pagan el servicio de asesorías en actividades escolares para sus hijos, a personas particulares.

El objetivo es, contribuir con una solución al problema de apoyo a la lectura de los niños y niñas de temprana edad (4-6 años), creando así un software interactivo de lectoescritura, para el autoaprendizaje y desarrollo cognitivo de los niños (as), en la ciudad de Villavicencio. Asimismo, aportando al entorno social, económico y ambiental.

Se realizará estudios de mercado, técnicos, organizacionales, financieros y ambientales, que permitan determinar la pre factibilidad del proyecto.

TITULO

Estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de software interactivo de lectoescritura, que promueva el desarrollo cognitivo y de autoaprendizaje de niños (as) de 4 a 6 años, en la ciudad de Villavicencio.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Debido a la dificultad que presentan los padres y madres en la ciudad de Villavicencio, en el momento de enseñar a leer y escribir a sus hijos entre 4 a 6 años, en la etapa de preescolar. ¿Es necesario crear un software interactivo de lectoescritura, que sirva como apoyo y promueva el autoaprendizaje y desarrollo cognitivo de niños (as) de 4 a 6 años, en la ciudad de Villavicencio?

OBJETIVOS

Objetivo general

Realizar un estudio para determinar la pre factibilidad, de la creación de una empresa dedicada a la comercialización de Software interactivo, que promueva el desarrollo cognitivo y de aprendizaje de los niños y niñas de 4 a 6 años, en la ciudad de Villavicencio.

Objetivos específicos

- Identificar la problemática o necesidad, para proponer alternativas de solución.
- Evaluar la alternativa de solución, mediante la matriz DOFA.
- Realizar los diferentes estudios de mercado, técnicos, organizacionales, financieros y ambientales, que permitan ver la pre factibilidad del proyecto.

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto se realizará debido a la necesidad de que no hay en el mercado, un software de lectoescritura que promueva el autoaprendizaje y desarrollo cognitivo en los niños y niñas de 4 a 6 años, en la ciudad de Villavicencio. Además que ofrezca servicios como: el uso de la tecnología en el proceso, la posibilidad de que el niño avance solo, aprenda a leer a muy corta edad mientras se divierte, no requiere de internet, es portable, puede estudiar desde casa a cualquier hora, propone retos a los niños a través de tareas en cada una de las actividades, utiliza un lenguaje fácil y unas imágenes comprensibles, enseña a los niños de estas edades a reconocer y diferenciar las vocales, y a identificarlas en cualquier palabra, encausa a los niños a reconocer progresivamente las combinaciones entre vocales y consonantes; y a producir palabras reales o ficticias a partir de estas combinaciones.

Otro de los motivos es, la dificultad que tienen los padres y madres, de enseñar a leer y escribir a sus hijos, ya que no disponen de tiempo, suelen estresarse y en algunos casos lo hacen de manera alterada, también delegan este compromiso a otras personas, ya sean familiares o particulares.

En concordancia de lo expuesto y con el fin de medir la viabilidad de este software de lectoescritura, se aplicaron unas encuestas en diferentes colegios de preescolar, La Salle, Gimnasio integral nuevas aventuras y el Gimnasio integral momentos mágicos. De acuerdo a los resultados, se concluye, que el 22,22%, de los padres y madres de familia, que tienen hijos entre 4 y 6 años, les enseñan a sus hijos a leer, de manera alterada; el 32,80% delegan este compromiso a otras personas; el 29,36% no disponen de tiempo y el 25,66% pagan el servicio de asesorías en actividades escolares para sus hijos, a personas particulares. Y finalmente, el 87,57% de las personas encuestadas, no conocen ningún software interactivo que le enseñe a su hijo a leer y escribir, sin embargo, el 12,43% conocen aplicaciones con características similares, pero en un nivel más avanzado para niños de más edad.

El objetivo es, contribuir con una solución al problema de apoyo a la lectura de los niños y niñas y así mejorar el aprendizaje y los niveles de desempeño.

La elaboración del software será a corto plazo, en el año 2017 en el primer semestre. El lugar de ubicación será en el barrio serramonte seis, manzana F casa # 2, local 1. Tendrá un costo de \$ 18.000 en el primer año. Las unidades a vender mensualmente son de 296. Se realizará la publicidad por medio de volantes, una página web, redes sociales, entre otros.

También se desea contribuir al entorno social, aportando con un software interactivo útil para el autoaprendizaje de la lectura y escritura de los niños (as), que puede ser utilizada en los hogares, colegios y escuelas privadas de preescolar.

Abarcando el 15% de la población potencial de Villavicencio, es decir 3.556 niños y niñas entre la edad de 4 y 6 años.

Dado el caso en que la propuesta de negocio no se aborde, se perdería una gran oportunidad para los niños de Villavicencio de contar con un apoyo para el aprendizaje de lectoescritura, significativo acorde con sus intereses y necesidades y sobre todo de actualidad.

INFLUENCIA DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN LA ENSEÑANZA.

Por otra parte, es importante destacar el impacto de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en el aprendizaje de los niños, pues en un mundo tan cambiante, es fácil evidenciar las consecuencias, en gran proporción funestas para los niños que ya han ingresado en el mundo de la lectura. Esto se demuestra porque en la gran mayoría de los manuales de convivencia escolares hay uno o más artículos referentes a la prohibición del uso de dispositivos tecnológicos como teléfonos celulares, tablas electrónicas, computadores portátiles, audífonos y otros en las actividades de aula.

También este hecho se ratifica en las conversaciones de los docentes y en los informes que los docentes hacen a los padres de familia en las reuniones periódicas de entrega de informes académicos.

¿Se cuestiona entonces, si las Tecnologías de la información y comunicación, son dispositivos para entorpecer el aprendizaje de los niños, o en qué momento se convierten en distractores de la secuencia de aprendizajes escolares?

Como se sabe, los niños no se entretienen con juegos tradicionales como el trompo, los bolinches, y otros similares, ni mucho menos con los juegos de mesa, porque todos ellos tienen versiones en aplicativos informáticos. De esta manera se puede concluir que procesos tan naturales como la socialización de los niños, su recreación y aprendizaje ha sido desplazado del medio tradicional al mundo de las Tecnologías de la información y comunicación.

Por esta razón también se justifica aprovechar toda la amplia gama de posibilidades que genera el mundo informático en el ingreso de los niños al mundo de la lectoescritura, pues se constituye en un condicionamiento temprano para que los niños naveguen en la secuencia sistemática de conocimientos que deben encarar como requisito social para incorporarse en el futuro en la vida productiva del país.

ANTECEDENTES

Una de las problemáticas actualmente en el mundo es el maltrato psicológico y físico hacia los niños, y una de sus modalidades de este maltrato es el causado por sus propios padres por diferentes motivos y de manera especial por asuntos escolares.

Se han dado casos de maltrato de padres a sus hijos menores en edad, por actividades escolares; quizás puede tratarse de la replicación de una conducta que se ha venido transmitiendo de generación en generación y por la cual los padres o madres manifiestan que ellos en su edad escolar aprendieron con la filosofía “la letra con sangre entra”.

En diferentes lugares, se ha visto que las madres no tienen la paciencia y la pedagogía necesaria para ingresar a sus hijos al mundo de la lectura y escritura, prueba de ello son los episodios de insultos, gritos, golpes, etc.

Presento a continuación los estudios más relevantes realizados a nivel nacional (Colombia).

Tabla 1. Estudio Relevantes “Leer Para Construir”

NOMBRE DE LA PERSONA	NOMBRE DEL PROYECTO	OBJETIVO
Luisa Fernanda Morales Rojas, estudiante, de la facultad de ciencias de la educación, Universidad la Salle, en Bogotá. Realizado en el año 2010	“LEER PARA CONSTRUIR	Sensibilizar a los estudiantes y profesores del Colegio Campestre Beth Shalom sobre la importancia y sensibilidad de la lectura en los procesos de aprendizaje a través de la propuesta didáctica, Programa de Promoción y Animación a la lectura.

Fuente. Autora basado en (Morales Rojas, 2010)

Tabla 2. Estudio Relevantes Software Educativo

NOMBRE DE LA PERSONA	NOMBRE DEL PROYECTO	OBJETIVO
MAYIBER CASTILLO ORTIZ, ingeniera de	Software educativo dirigido	Desarrollar un software educativo, que apoye procesos terapéuticos

sistemas y telecomunicaciones de Manizales, de la universidad autónoma de Manizales.	a niños diagnosticados con déficit de atención con o sin hiperactividad.	dirigidos a sostener la atención y seleccionar estímulos relevantes, en niños de 7 a 9 años de edad, con déficit de atención con o sin hiperactividad tipo desatento o combinado.
--	--	---

Fuente. Autora basado en (Castillo Ortiz, 1992)

Tabla 3. Tesis Internacionales Realizadas Sobre Software Educativos.

LUGAR	AUTOR	DESCRIPCIÓN
México	Beltrán, Jhonatan (1999)	Realizó un estudio sobre El software educativo como material didáctico, con el propósito de mejorar el aprendizaje y elevar sus calificaciones en el curso matemáticas. La muestra estuvo conformada por 24 alumnos del grupo experimental, trabajó todas sus sesiones utilizando el software como apoyo didáctico; y el grupo control formado por 29 alumnos, laboró en un aula empleando el libro de la materia, pizarrón y plumón. Después de aplicar la prueba de rendimiento académico demostró que los alumnos del grupo que recibió el curso con el software, incrementaron su calificación.
México	(Silva, 2000).	Estudio realizado sobre la influencia del software educativo en el rendimiento académico, el tipo de diseño empleado fue cuasi experimental con dos grupos el grupo control con 38 estudiantes se sometió a la instrucción tradicional y el grupo experimental con 30 estudiantes estuvo apoyado por el software denominado asistente del profesor. El experimento arrojó desde el primer bimestre, resultados que mostraban que los grupos apoyados en el Software Educativo mencionado obtenían un promedio homogéneo de 16, en los exámenes que los grupos sólo apoyados en la instrucción tradicional, cuyos pro-medios eran muy disperso.

Brasil	(Machado, R. 2007).	Realizó una investigación sobre el uso del software educativo como una herramienta en el proceso de alfabetización infantil. Se utilizó el diseño experimental. Su muestra estuvo conformada por 24 niños y niñas de 6 años de edad. Los resultados revelaron que el software educativo contribuye como una herramienta potencial lúdico didáctico capaz de garantizar la motivación del alumno y un aprendizaje significativo.
---------------	---------------------	---

Fuente. Autora basados en: (Martínez Sánchez, 2012)

CAPITULO 1. ESTUDIO DE MERCADOS

1.1 Análisis del sector

El proyecto se enmarca dentro del sector servicios e incluye el subsector de la Tecnología de la Información y comunicación (TICS). Durante el primer trimestre de 2015, este sector de servicios, exhibieron una expansión del 3,8% anual, según las cuentas nacionales del DANE. Dicha cifra representa para la economía el 2.8% lo que indica una desaceleración del 5.8% con respecto al año anterior. Los ingresos del sector de servicios se expandieron un 8,1% anual, durante el primer trimestre de 2015. También la contratación de personal exhibió una recuperación pasando del 3.2% al 4.5%, esto obedece a una resiliencia que ha mostrado el mercado laboral a lo largo del año, 2015, con disminuciones promedio de 0.4pps en la tasa de desempleo, pese a las señales de menor crecimiento del PIB-real. (Clavijo, 2015, Agosto 24).

Por otro lado, el sector de servicios en Colombia cuenta con un enorme potencial de crecimiento, por ello se ha convertido en una de las mayores apuestas comerciales para el país. Actualmente se están llevando a cabo iniciativas para explorar nuevas oportunidades y mercados, mejorando las políticas del sector y ampliando la oferta. Según la entidad de Promoción de turismo, inversión y exportaciones de Colombia (PROEXPORT), Colombia representa una gran oportunidad para inversionistas del sector de servicios, pues cuenta con grandes ventajas competitivas. De acuerdo con el Índice de Competitividad Mundial (IMD) 2015, Colombia es el primer país de la región que se destaca por:

- Mejor Mano de obra calificada en América Latina.
- Más del 30% del PIB nacional proviene de actividades de servicios.
- Más de 150 mil graduados anualmente en carreras técnicas y profesionales, relacionadas con áreas administrativas e ingenierías. (Inversión en el sector Servicios en Colombia, 2015)

SUBSECTOR DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TICS)

Actualmente, la oportunidad para invertir en software y servicios de Tecnologías de la Información (TI), es amplia, por las siguientes razones. Según el Consejo Internacional de Trabajadores (IDC), entre el 2013 y el 2014 el mercado de software y de las Tecnologías de la Información (TI) en Colombia ha crecido 5 veces su tamaño; el Hardware sigue manteniendo predominio en el mercado de la Tecnologías de la Información con un 56% de la cuota total de mercado, sigue software con el 31% y servicios con 13%. (Inversión en el sector Software y Servicios de TI en Colombia, 2015)

1.2. Análisis del mercado

El mercado objetivo está compuesto por padres y madres de familia que tengan hijos (as) entre la edad de 4 a 6 años en Villavicencio, que se preocupen por su aprendizaje y nivel académico. El mercado potencial abarca los colegios privados que cuentan con preescolar, ubicados en el municipio de Villavicencio. El nicho de mercado objetivo, son los colegios: La Salle, El Gimnasio Infantil y Momentos Mágicos. El perfil socio-económico se establece en estratos medio, medio alto y alto, en donde los padres de familia, pretendan mejorar y reforzar el rendimiento académico de sus hijos.

1.3. Análisis de la competencia

Competencia Directa

A través de la información obtenida de la Cámara de comercio, no se identifica empresas que comercialicen CD de lectoescritura, en la ciudad de Villavicencio. Sin embargo, como competencia directa están los software libre o páginas web de lectura y escritura, como, por ejemplo, EDUCALANDIA-NET, la más usada por el mercado (niños). Este sitio web contiene, variedad de cursos, actividades, videos y juegos, abarcando temáticas como inglés, matemáticas, español, ciencias, etc. Para acceder a este web, se requiere de internet, debe ser con la compañía de un adulto, que le indique como jugar en dicha actividad.

Tabla 4. Competencia directa, Educalandia

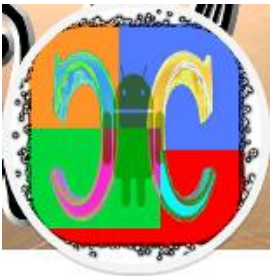
 <p>EDUCALANDIA</p> <p>Sitio web: www.educalandia.net.</p>	<p>SERVICIOS:</p> <p>Nivel Educativo: INFANTIL</p> <p>Temática:</p> <ul style="list-style-type: none">- Cálculo mental- Español- Ciencias naturales- Estadística y probabilidad
---	---

Fuente: (Juegos para enseñar a leer y escribir.)

También existen las **APPS O APLICACIONES GRATIS**, para aprender a leer, que se pueden descargar e instalarse en cualquier dispositivo móvil. Por ejemplo,

C&C – CarrionCastillo, sirve para educar a los niños en el mundo de la lectura; consta de Vocabulario, aprender a leer como se escriben animales, prendas de vestir y los Instrumentos musicales, etc. Sin embargo, no contiene ejercicios para que practiquen los niños, aun le siguen faltando más juegos, una nota en las frases pictográficas que le indique “error” o “correcto”, usan letra cursiva y en minúscula, donde puede dificultarle al niño, la falta de palabras simples, como “Mamá ama a Ana”.

Tabla 5. Competencia, APP

 <p>APP C&C CarrionCastillo</p>	<p>SERVICIOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Construir frases: Aprende como se construye una oración con Sujeto, Verbo y Predicado. - Construir palabras. - Completar palabras. - Frases con pictogramas.
---	--


Fuente: (APRENDER A LEER)

Competencia Indirecta:

Dentro de la competencia indirecta, encontramos las editoriales como: Susaeta Ediciones S.A Colombia, Editorial voluntad Ltda. Colombia, Ediciones Coquito, Editorial Santillana y otras, que ofrecen libros o enciclopedias para los niños de básica primaria, secundaria y universidades, en la ciudad de Villavicencio.

SUSAETA EDICIONES S.A COLOMBIA, ofrece libros infantiles (cuentos, fábulas y cartillas) como por ejemplo, la cartilla Nacho lee, que tiene un precio de \$ 10.000 en el mercado; libros juveniles, entre otros libros.

Tabla 6. Competencia, SUSAETA EDICIONES S.A COLOMBIA


 <p>SUSAETA EDICIONES</p>	<p>SERVICIOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Libros Infantiles: • Cartilla Nacho Lee • Cuentos y Fábulas • Libros Juveniles • Otros libros: 	<p>PRECIOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> \$ 10.000 \$ 10.000 – 20.000 \$ 40.000 – 60.000 \$ 55.500 \$ 17.000
---	---	--

S.A COLOMBIA Cr 73 # 9-33, Distrito Capital, Bogotá (57) (1) 2920798 Sitio web: www.susaeta.com.co	✓ Cocina	\$ 38.000
	✓ Jardinería-Bricolaje	\$ 45.000
	✓ Manualidades	\$ 55.500
	✓ Animales- Naturaleza	\$ 55.500
	✓ Deportes-Ocio	\$ 55.500

Fuente: (Liros infantiles y juveniles, SUSAEТА EDICIONES S.A)

La EDITORIAL VOLUNTAD LTDA COLOMBIA, ofrece textos escolares para primaria y secundaria, que involucra todas las áreas del conocimiento (Lenguaje, Matemáticas, Sociales, inglés y Ciencias). Dentro de los textos de preescolar esta la cartilla CHARRY, que sirve para lectura y escritura de los niños (as). Tiene un costo de \$ 10.000.

Tabla 7. Competencia, Editorial Voluntad


	SERVICIOS:		PRECIOS:
	<ul style="list-style-type: none"> • Libros: ✓ Lecturas en inglés ✓ Libros técnicos profesionales 	y	\$ 20.000 – \$ 30.000 \$ 40.000 -65.000
Avenida El Dorado # 90-10 Bogotá, Colombia. Tel: (57)14106355 Sitio web: www.voluntad.com.co	<ul style="list-style-type: none"> • Literatura infantil y juvenil: ✓ Cartilla Charry ✓ Cuentos ✓ Adolescentes 	y	\$ 10.000 \$ 18.000 – 30.000 \$ 20.000 – 40.000 \$ 30.000 -65.000 \$ 30.000 – 90.000 \$ 30.000 – 90.000

Fuente: (Textos escolares y multimedias educativas, EDITORIAL VOLUNTAD)

EDICIONES COQUITO, presenta textos de lectura para Pre-escolar y los grados 2do. 3ro. 4to. 5to. y 6to. Dentro de los textos diseñados para niños de 3, 4 y

5 años, de la educación Inicial (Pre-escolar), se encuentra la cartilla de prelectura y escritura "Coquito" que tiene un precio de \$ 10.000.

Tabla 8. Competencia, Ediciones coquito


 <p>Dirección: Carrera 70 D # 49–42. Bogotá – Colombia Teléfono: 478 2381 Sitio web: http://www.edicionescoquito.com/</p>	<p style="text-align: center;">SERVICIOS</p> <p>Libros y literatura infantil:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pre-Escolar: Cartilla de pre-lectura "COQUITO" • Primaria (2do -5do) 	<p style="text-align: center;">PRECIOS:</p> <p>\$ 10.000 – 50.000</p> <p>\$ 30.000 – 90.000</p>
---	---	--

Fuente: (Textos de Pre-escolar y 1do - 6do. Ediciones Coquito)

EDITORIAL SANTILLANA, ofrece dentro de su catálogo de servicios, libros de todas las asignaturas (matemáticas, español, biología, inglés, etc.) para educación primaria hasta formación profesional. Además, materiales digitales, como las demos, que son aplicaciones que se pueden descargar como, el LibroMedia y LibroNet.

Fuente: (Catálogo de servicios, SANTILLANA.)

Tabla 9. Competencia, EDITORIAL SANTILLANA

 <p>Dirección: Carrera 11A No. 98-50 Bogotá, Colombia sac@santillana.com Móvil: 3155523951</p>	<p style="text-align: center;">SERVICIOS:</p> <p>Libros para nivel:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Media • Secundaria • Primaria • Prescolar 	<p style="text-align: center;">PRECIOS:</p> <p>\$ 35.000 – 200.000</p> <p>\$ 29.000 – 150.000</p> <p>\$ 25.000 – 130.000</p> <p>\$ 22.000 – 70.000</p>
---	---	---

Fuente: (Lista de precios, libros santillana, 2015)

1.4 Investigación de Mercado

1.4.1 Planteamiento del problema

Hoy en día, una gran dificultad que presentan los padres y madres, con hijos entre 4 a 6 años, es la enseñanza de la lectura y escritura, en la etapa de inicio preescolar. Por lo tanto, surge la necesidad de contribuir a una solución al problema de apoyo a la lectura de los niños y niñas de temprana edad, debido a las dificultades como la ausencia de un recuso afín con sus gustos y expectativas y la falta de tiempo por parte de los padres y madres de estos niños, en el caso de los que deben salir a trabajar, situación que conlleva a muchos de ellos a estresarse.

En concordancia de lo expuesto y con el fin de medir la viabilidad de este software de lectoescritura, se aplicaron unas encuestas en diferentes colegios de Villavicencio, del nivel preescolar, como el colegio la Salle, Gimnasio Nuevas Aventuras, Gimnasio Momentos mágicos. De ellas se deduce que el 22,22%, de los padres y madres de familia, que tienen hijos entre 4 y 6 años, les enseñan a sus hijos a leer, de manera alterada y el 32.80% delegan este compromiso a otras personas. Por otro lado, el 29,36% no disponen de tiempo y el 25,66% pagan el servicio de asesorías en actividades escolares para sus hijos, a personas particulares.

Por tal razón, esta situación de extrema emotividad, causan en los niños una baja motivación por el estudio, exponiéndolos a pasar horas y horas jugando en el computador en cosas poco provechosas, sin controlar el tiempo y contando con alta tecnología, es decir celulares, computadores, Tablet, entre otros, pero mal enfocada para niños.

1.4.2 Análisis del contexto

Hoy en día los niños y adolescentes se encuentran totalmente expuestos a la tecnología y a los medios de difusión electrónica tanto en la escuela como en sus hogares. Ya no es únicamente la televisión la que retiene la atención de los niños, sino también otros dispositivos como los videojuegos, internet, y los teléfonos celulares (móviles). Estos aparatos electrónicos se utilizan principalmente para la diversión y el ocio; sin embargo, también juegan un papel importante en el desarrollo del niño, especialmente en su aprendizaje y en su rendimiento académico, ya que la tecnología también ha sido introducida en el aula de clase y en los hogares.

Una de las mayores preocupaciones para los padres, es que sus hijos a la edad de 4 años, estén demorados para hablar, quizás más adelante sea para leer y escribir. NACHITO Y SU NUEVO MUNDO, favorece el aprendizaje, crecimiento

y desarrollo integral del niño o niña al obligarlo a superarse a sí mismo, buscar nuevos conocimientos y ganar en concentración, también es beneficioso a la hora de estimular la memoria y la capacidad para retener símbolos, palabras, grafemas, sonidos e identificación de colores facilitando el contacto del niño con el entorno informático.

1.4.3 Método

Este proyecto está basado en una investigación descriptiva; porque consiste en realizar un estudio del mercado para posteriormente desarrollar un proyecto enfocado al público infantil, que permita determinar si es factible la apertura de una Comercializadora de software educativo en la ciudad de Villavicencio.

1.4.4 Diseño De La Investigación

Selección de la Muestra:

La muestra será probabilística porque todos los elementos tienen la misma probabilidad de ser elegidos. Las encuestas van dirigidas a familias con hijos entre la edad de 4 a 6 años, de estrato 3, 4 y 5 de la ciudad de Villavicencio.

La recolección de información se acudió a fuentes primarias y secundarias:

Fuentes primarias:

Se elaboró y aplicó una encuesta para ser tratada estadísticamente, desde una perspectiva cuantitativa. Dirigida a la población de Villavicencio, específicamente a padres y madres de familia, sexo masculino y femenino; estratos 3, 4 y 5. La encuesta contiene 11 preguntas de tipo cerrada.

Fuentes secundarias: fuente de información como internet, informes estadísticos, documentos y la ayuda de expertos y profesionales.

Población

Familias de los estratos 2, 3 y 4 de la ciudad de Villavicencio que tengan hijos entre la edad de 4 a 6 años, que se preocupen por el aprendizaje de sus hijos. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Villavicencio cuenta con una población urbana aproximada de 480.366 habitantes en el 2014, y entre ellos 23.705 niños y niñas entre la edad de 4, 5 y 6 años. El mercado objetivo es el 15% de la población potencial, que equivale a 3.556 niños (as).

Tabla 9. Población

NIÑOS Y	SEXO	
---------	------	--

NIÑAS	MUJERES	HOMBRES	TOTAL
4 años	3.758	3.930	7.688
5 años	3.880	4.115	7.995
6 años	3.858	4.164	8.022
	11.496	12.209	23.705

Fuente. Autora basados en: (DANE (Dpto Administrativo Nacional Estadístico), 2014)

Para calcular el tamaño de la Muestra suele utilizarse la siguiente formula:

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Donde,

Se tiene: **N** = 23.705 niños y niñas entre la edad de 4 a 6 años, de Villavicencio.

Tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5

Z = 1,96 Valor constante nivel de Confianza

e = 0,05. Límite aceptable de error muestra

Luego de haber realizado la operación, el resultado es el siguiente:

378,0493321

Tamaño de la muestra, es decir **n = 378** niños y niñas.

Diseño encuesta

ENCUESTA APLICADA A PADRES Y MADRES DE FAMILIA CON HIJOS (AS) ENTRE EDADES DE 4 A 6 AÑOS, EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO.

Objetivo: Conocer el sistema de enseñanza y la disponibilidad de tiempo de los padres en el momento de enseñarle a sus hijos a leer y escribir, para establecer las necesidades del mismo y plantear una solución.

- ¿Cómo le enseña usted a su hijo o hija a leer? Marque con una X, una sola opción.
 - A. Con paciencia
 - B. Alteradamente
 - C. Delega este compromiso a otras personas

2. Cuando le enseña usted a su hijo, a leer y escribir, que recursos llamativos o tradicionales emplea. Marque con una X.
- A. Cartillas
 - B. Tablero
 - C. El internet
 - D. Todas las anteriores
 - E. Otros ¿Cuáles? _____
3. Cuanto tiempo dispone para dedicarle a su hijo o hija a leer y escribir. Marque con una X
- A. De 1 a 2 horas
 - B. Más de 2 horas
 - C. No dispone de tiempo
4. Paga usted el servicio de asesoría en actividades escolares para sus hijos a personas particulares.
SI NO
5. Dispone usted en su casa de medios tecnológicos. Marque con una X.
- A. Tablet
 - B. Computador
 - C. Celular móvil
 - D. Todas las anteriores
 - E. Ninguna de las anteriores
6. Controla el tiempo que sus hijos disponen en el uso de los medios tecnológicos.
SI NO
7. Tiene usted conocimiento del uso y manipulación de un computador.
SI NO
8. ¿Le gustaría que existiera un software educativo que con imágenes, juegos y sonidos condujera a su hijo al maravilloso mundo de la lectura y escritura?
SI NO
9. ¿Si existiera este software didáctico, estaría dispuesto(a) a comprarlo?
SI NO
10. ¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar por un software educativo que le enseñaría a su hijo a leer y escribir? Marque con una X.

- ___ A. Menos de \$ 20.000
- ___ B. Entre \$ 20.000 a 30.000
- ___ C. Entre 30.000 a 50.000
- ___ D. Más de \$ 50.000

11. Conoce usted algún software educativo que le enseñe a su hija o hijo a leer y escribir. Marque con una X.

SI ___ ¿Cuál? _____ NO ___

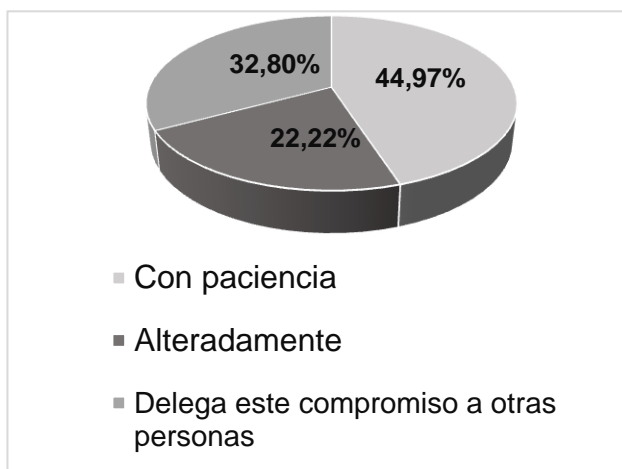
1.4.5 Resultados de la investigación

TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

Tabla 10. ¿Cómo le enseña usted a su hijo o hija a leer?

1. ¿Cómo le enseña usted a su hijo o hija a leer?

OPCIONES	RTA.	%
A. Con paciencia	170	44,97%
B. Alteradamente	84	22,22%
C. Delega este compromiso a otras personas	124	32,80 %
TOTAL	378	100%



Fuente: Autora

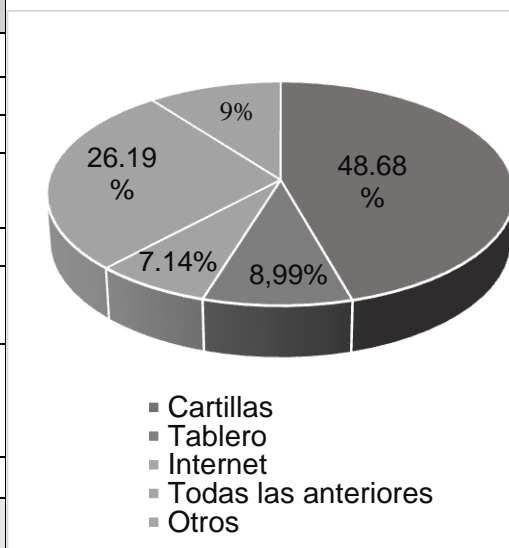
Se observa que el 22,22% de los padres de familia, asumen el papel de enseñar a leer a sus hijos de manera alterada, generando en el niño (a) baja motivación por el estudio.

También el 32,80% optan por delegar este compromiso a otras personas, debido a la dificultad que tienen para enseñar o al poco tiempo disponible, en el caso de los padres que trabajan todo el día.

Tabla 11. Cuando le enseña usted a su hijo a leer y escribir, ¿qué recursos llamativos o tradicionales emplea?

OPCIONES	RTA.	%
A. Cartillas	184	48,68 %
B. Tablero	34	8,99 %
C. El internet	27	7,14%
D. Todas las anteriores	99	26,19 %
E. Otros. ¿Cuáles?		
• Juegos didácticos	21	5,55%
• Fichas elaboradas en cartón	8	2,12%
• Libros y fábulas	5	1,33 %
TOTAL	378	100 %

Gráfica 1. Cuando le enseña usted a su hijo a leer y escribir, ¿qué recursos llamativos o tradicionales emplea?



Fuente: Autora

Se observa que el 48.68% lo que en cifras absolutas equivale a 184 padres encuestados, con hijos entre 4 a 6 años, usan como recurso para enseñar a leer, "Cartillas", en este caso la más tradicional y conocida en el mercado, la Cartilla Nacho Lee.

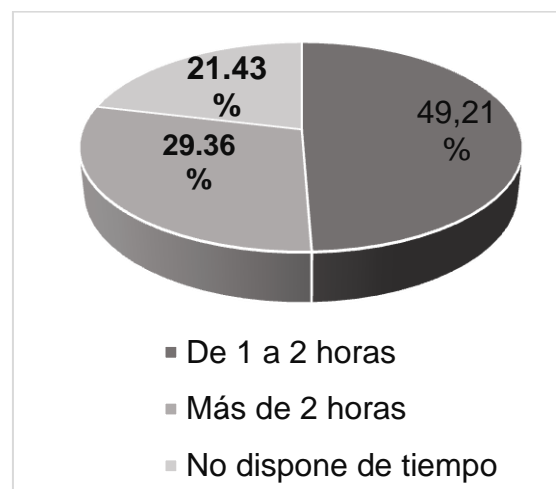
El 9% de los padres de familia, utilizan otros tipos de recursos como los juegos didácticos, fichas elaboradas en cartón, libros y fábulas. Lo que permite reflejar que no usan como recurso de enseñanza algún software de lectoescritura.

Tabla 12. Cuánto tiempo dispone para dedicarle a su hijo o hija a leer y escribir.

OPCIONES	RTA.	%
A. De 1 a 2 horas	186	49.21%
B. Más de 2 horas	81	21.43%
C. No dispone de tiempo	111	29.36%
Total	378	100 %

Fuente: Autora

2. Cuánto tiempo dispone para dedicarle a su hijo o hija a leer y escribir.



Se observa que el 49.21% de los padres encuestados, disponen de 1 a 2 horas de tiempo para enseñarles a sus hijos a leer y escribir.

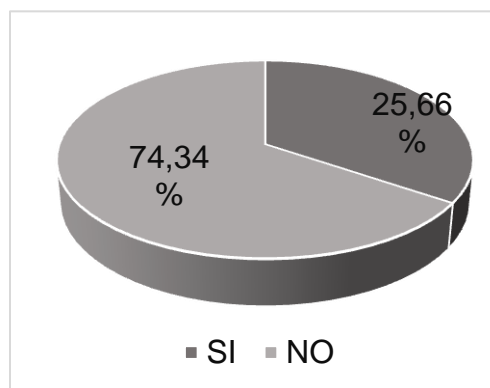
El 29,36% no disponen de tiempo, padres y madres que deben salir a trabajar, por lo tanto, es poco el tiempo que les queda para dedicarle a sus hijos a leer y escribir.

Tabla 13. ¿Paga usted el servicio de asesoría en actividades escolares para sus hijos (as) a personas particulares?

OPCIONES	RTA.	%
SI	97	25,66%
NO	281	74,34 %
TOTAL	378	100%

Fuente: Autora

Gráfica 2 ¿Paga usted el servicio de asesoría en actividades escolares para sus hijos (as) a personas particulares?



El 74,34% de los padres, no pagan asesorías escolares a particulares, para

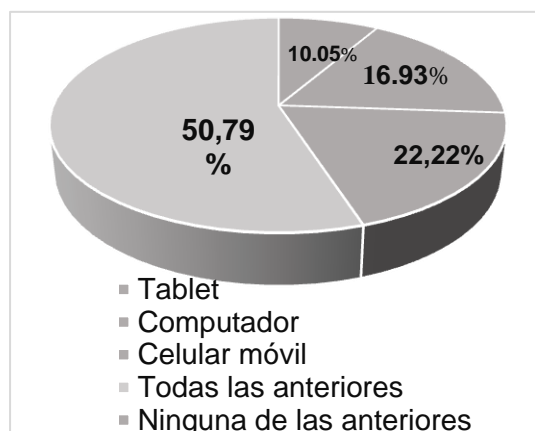
sus hijos. Sin embargo, el 25,66% suelen hacerlo, lo que puede indicar, que disponen de poco tiempo o tienen dificultad para hacerlo, debido a que no son pacientes, comprensibles, se estresan con facilidad o se alteran en el momento de enseñarles a sus hijos (as) a leer y escribir, por lo tanto, acuden a otros, en este caso a particulares.

Tabla 14. Dispone usted en su casa de medios tecnológicos.

OPCIONES	RTA.	%
A. Tablet	38	10,05%
B. Computador	64	16,93%
C. Celular móvil	84	22,22%
D. Todas las anteriores	192	50,79%
E. Ninguna de las anteriores	0	0
Total	378	100 %

Fuente: Autora

Gráfica 3. Dispone usted en su casa de medios tecnológicos.



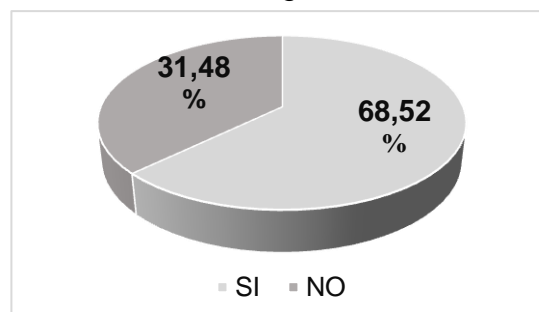
Se observa que el 50,79% que equivale a más de la mitad, es decir 192 de los padres encuestados, cuentan con diferentes medios tecnológicos como, Tablet, computador, celular móvil. Es un resultado positivo y cumple con la expectativa, ya que en los hogares poseen de un computador, donde los niños y niñas de 4 a 6 años, pueden hacer uso del software de lectoescritura.

Tabla 15 ¿Controla el tiempo que sus hijos disponen en el uso de los medios tecnológicos?

OPCIONES	RTA.	%
SI	259	68,52%
NO	119	31,48%
Total	378	100 %

Fuente: Autora

3. ¿Controla el tiempo que sus hijos disponen en el uso de los medios tecnológicos?



El 68.52% de los padres encuestados, controlan el tiempo de sus hijos en los medios tecnológicos, sin embargo, existe un 31,48%, en cifras absolutas son

119 padres, que no lo hacen, quiere decir que exponen a los hijos, a pasar horas y horas en el computador, haciendo cosas poco provechosas y no controlan el tiempo.

Tabla 16 ¿Tiene usted conocimiento del uso y manipulación de un computador?

OPCIONES	RTA.	%
SI	378	100 %
NO	0	0
Total	378	100 %

Fuente: Autora

Todos los padres de familia encuestados, tienen conocimiento del uso de un computador. Es significativo, ya que pueden enseñarles a los niños y niñas, el manejo del software de lectoescritura.

Gráfica 4. ¿Tiene usted conocimiento del uso y manipulación de un computador?

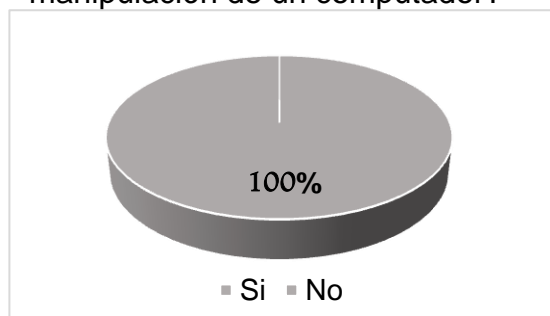
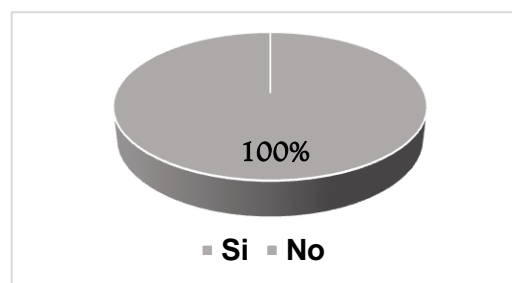


Tabla 17 ¿Le gustaría que existiera un software de interactivo, que con imágenes, juegos y sonidos condujera a su hijo (a) al maravilloso mundo de la lectura y escritura?

OPCIONES	RTA.	%
SI	378	100%
NO	0	0
Total	378	100

Fuente: Autora

Gráfica 5. ¿Le gustaría que existiera un software de interactivo, que con imágenes, juegos y sonidos condujera a su hijo (a) al maravilloso mundo de la lectura y escritura?



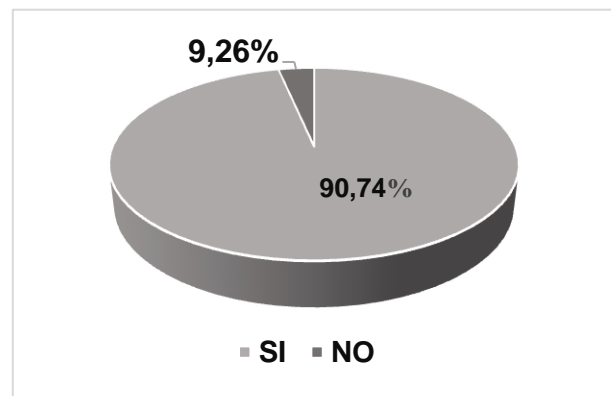
Es satisfactorio ver que todos los madres y padres encuetados, con hijos entre 4 y 6 años, apoyan la idea de negocio, ya que les gustaría que existiera un software de interactivo que le enseñe a los hijos a leer y escribir. Por lo tanto, sería un producto necesario y útil, para la sociedad en el momento de lanzarlo al mercado. Además, un juego con los gustos y características de los niños.

Tabla 18. ¿Si existiera este software, estaría usted dispuesto(a) a comprarlo?

OPCIONES	RTA.	%
SI	343	90,74%
NO	35	9,26%
TOTAL	378	100 %

Fuente: Autora

Gráfica 6. ¿Si existiera este software, estaría usted dispuesto(a) a comprarlo?



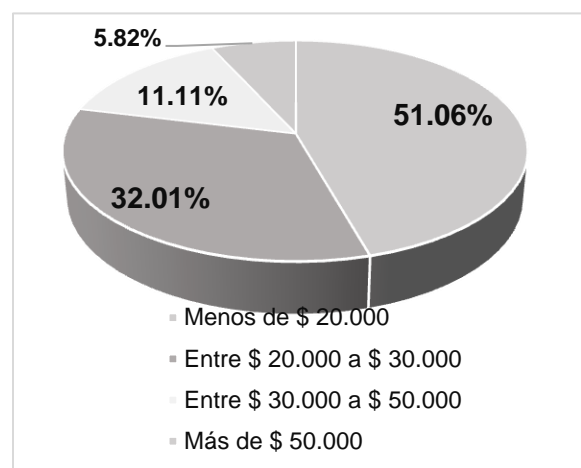
El 90.74% de los padres de familia, estarían dispuestos a comprar un software de lectoescritura como apoyo para promover el autoaprendizaje y desarrollo cognitivo de los niños y niñas de 4 a 6 años, en la ciudad de Villavicencio. Sin embargo, el 9,26% no invertirían en un software, tal vez porque no lo ven necesario y ellos mismos podrían enseñarles a los hijos, usando otros recursos como las cartillas o el internet.

Tabla 19 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un software interactivo que le enseñaría a su hijo (a) a leer y escribir?

OPCIONES	RTA.	%
A. Menos de \$ 20.000	193	51,06%
B. Entre \$ 20.000 a 30.000	121	32,01%
C. Entre \$ 30.000 a 50.000	42	11,11%
D. Más de 50.000	22	5,82%
Total	378	100 %

Fuente: Autora

Gráfica 7 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un software interactivo que le enseñaría a su hijo (a) a leer y escribir?



El 51.06% de los padres encuestados, estarían dispuestos a pagar menos de \$ 20.000. Por lo tanto, es significativo, porque el software de lectoescritura

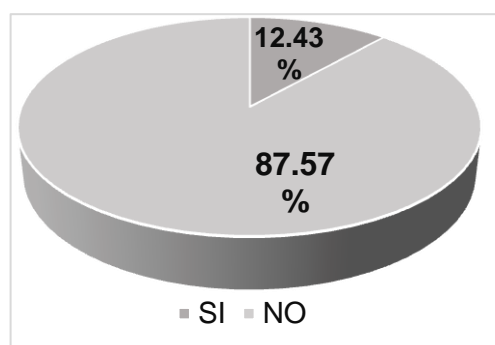
tiene un costo de \$ 18.000, esto quiere decir que los padres si pagarían por adquirirlo.

Sin embargo, el 32,01% pagarían entre \$ 20.000 a \$ 30.000 por el software y el 5,82% más de \$ 50.000. Es algo positivo, porque hay padres de familia, que a la hora de adquirir el producto no se fijan en el precio, sino que sirva como apoyo para los niños, en la enseñanza de la lectura.

Tabla 20. Conoce usted un software interactivo que le enseñe a su hija o hijo a leer y escribir.

OPCIONES	RTA.	%
SI	47	12.43%
¿Cuál?		
Goldman	1	0.4%
Caya	1	0.4%
No especifican	28	7.41%
NO	331	87.57%
Total	378	100%

4. Conoce usted un software educativo que le enseñe a su hija o hijo a leer y escribir.



Fuente: Autora

Se observa que la mayoría de las personas encuestadas, es decir el 87.57%, no conocen ningún software de lectoescritura, como apoyo para sus hijos, en la etapa de inicio de escolaridad (preescolar).

El 12.43% si conocen de otros recursos, pero son más aplicaciones o sitios web, como Goldman, Caya y otros que no especifican. Sin embargo, los padres cuando se refieren a que conocen softwares, en si son programas educativos que ofrecen las editoriales, con temáticas de diferentes asignaturas y para los grados de primaria y secundaria.

CAPITULO 2. PLAN DE MERCADEO

2.1 Concepto Del Producto

Nachito y su nuevo mundo, es un Software de lectoescritura interactivo didáctico dirigido a los niños y niñas entre la edad de 4 a 6 años, en la ciudad de Villavicencio; tiene un costo de \$18.000; está pensado para que los niños aprendan jugando de una forma práctica, divertida, sencilla, didáctica e interactiva, y así desarrollar habilidades de conocimiento, para aprender a leer y escribir. El software consta de diferentes niveles, en donde en el primer nivel están las vocales (a, e, i, o, u), en el segundo nivel, las consonantes (b, c, ch, d, f, g, h, j, k, l, m, n, ñ, p, q, r, s, t, v, w, x, y, z) y los otros niveles, las combinaciones de cada consonante con las vocales, es decir (ma, me, mi, mo, mu / pa, pe, pi, po, pu), luego el siguiente nivel, contiene palabras formadas (mamá, papá, mesa, maleta), y el último nivel son frases como (mi mamá me ama, amo a mi mamá, mi mamá me mima). Además, trae juegos didácticos y una evaluación por cada nivel. Por medio de imágenes, grafemas, colores, sonidos, avisos, números, letras, símbolos y señales escritas.

Beneficios

- Provoca motivación al aprendizaje.
- Estimula el interactuar libre y espontáneo con el recurso didáctico
- Despierta hábitos de autoformación académica.
- Relaciona al niño de manera eficaz y amena con el mundo de la lectura.

Servicios

- Compatible con el nivel de desarrollo de niños entre 4 y 6 años.
- Aprende a leer a muy corta edad, mientras se divierte.
- Enseña a los niños de estas edades a reconocer y diferenciar las vocales, y a identificarlas en cualquier palabra.
- Encausa a los niños a reconocer progresivamente las combinaciones entre vocales y consonantes; y a producir palabras reales o ficticias a partir de estas combinaciones.
- Propone retos a los niños a través de tareas en cada una de las actividades.
- Atractivo al usuario mediante imágenes, colores, movimiento y sonido.

Debilidades:

- Requiere de un computador.
- No cuenta con clientes fieles
- No es conocido en el mercado
- Falta de experiencia y conocimiento en ventas

- Desconocimiento de precios de mi competencia
- Desconocimiento de estrategias de ventas
- Lugar inapropiado donde está ubicada la empresa

Fortalezas:

- Precio económico
- Fácil uso y acceso
- No requiere de internet
- Es divertido, entretenedor y llamativo
- Contiene imágenes, palabras, letras, sonidos, grafemas y juegos
- Es portable; puede estudiar desde casa y a cualquier hora.
- Aprende a leer y escribir
- Despierta habilidades emocionales, sociales y de conocimiento.
- Será único en el mercado.

Diseño y Elaboración

En la presentación del software, hay unas recomendaciones para los padres y los niños. Luego muestra un videojuego interactivo donde le enseña al niño el paso a paso de como jugarlo. Además, durante el juego, aparecerán avisos, sonidos y flechas donde le indique lo que debe hacer en cada nivel.

Figura 1. Diseño del primer nivel del software.



FUENTE: Autora.

Para la elaboración del software de lectoescritura, se usarán lenguajes de programación y un sistema manejador de base de datos.

Lenguajes De Programación:

PHP: Es un lenguaje de programación de uso general de código del lado del servidor originalmente diseñado para el desarrollo web de contenido dinámico.

HTML5: Es un estándar que sirve de referencia para la elaboración de páginas web en sus diferentes versiones, define una estructura básica y un código (denominado código HTML) para la definición de contenido de una página web, como texto, imágenes, entre otros.

Sistema Manejador De Base De Datos

MySQL: Es un sistema de gestión de bases de datos relacional, multihilo y multiusuario con más de seis millones de instalaciones.

PostgreSQL: Es un sistema de gestión de bases de datos objeto-relacional, distribuido bajo licencia BSD y con su código fuente disponible libremente. Es el sistema de gestión de bases de datos de código abierto más potente del mercado y en sus últimas versiones no tiene nada que envidiarles a otras bases de datos comerciales. PostgreSQL utiliza un modelo cliente/servidor y usa *multiprocesos* en vez de multihilo para garantizar la estabilidad del sistema. Un fallo en uno de los procesos no afectará el resto y el sistema continuará funcionando.

2.2 Estrategia De Distribución

La empresa establecerá canales de distribución para llevar a cabo la venta de este software; mediante la utilización de:

- Canales Propios De Distribución, en donde la empresa realizará la venta directa del software hacia el cliente.
- Canales De Distribución Ajenos, se llevará a cabo la venta de este producto por medio de intermediarios como colegios de preescolar y escuelas privadas, centros comerciales, librerías o puntos de venta donde ofrezcan programas educativos y material didáctico para niños.
- Sistema De Distribución Integral, la empresa, para llevar a cabo la venta de este software, contara con su propio establecimiento.
- Redes De Distribución, se empleará algunos medios como una página web y redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp).

2.3 Estrategias De Precio

La empresa implementara la estrategia de precio, el cual consiste en fijar un precio inicial bajo, de \$ 18.000. El precio del producto para el primer año se estableció de acuerdo a los costos unitarios de la materia prima y a los costos unitarios de la mano de obra. Por lo tanto, se determinó que tendrá un costo de \$ 18.000.

Venta directa: Productor → Cliente \$18.000

Venta Indirecta: Productor → Expendedor \$ 15.000

Venta por domicilio o envío: Productor → Domicilio 22.000 o Envío \$ 25.000

2.4 Estrategia De Promoción y Publicidad

Promociones:

- Las personas que adquieran el producto el día del lanzamiento, tendrán un descuento del 25% que equivale a \$4.500, es decir que pagaría en total por el producto \$ 13.500.
- Por la compra de 2, reciben un descuento del 10% es decir que pagarían un total de 32.400 en total, por dos unidades.
- Para instituciones educativas que compren al por mayor, 30 unidades se les hará un descuento del 20% que equivale a \$108.000 el descuento, es decir que en total pagarían \$ 432.000.
- Una persona, por cada 3 clientes que consiga, llevará uno gratis.
- Contacto directo con las instituciones educativas y escuelas privadas para dar a conocer el producto, a los padres de familia que tengan hijos de 4 a 6 años.

Publicidad:

Después de un análisis de las diferentes formas de promoción para dar a conocer el producto, teniendo en cuenta que no sea tan costoso, se usara recursos como:

1. Volantes (puerta a puerta)
2. Crear una página Web
3. Tarjetas de presentación
4. Carteles o Afiches
5. Propaganda por WhatsApp, Facebook, Instagram,

La publicidad: se contactó con la EMPRESA **GRAFICAS GUTIÉRREZ** (LITOGRAFIA–TIPOGRAFIA) ubicada Carrera 32 No. 35–31 Centro, Villavicencio – Meta.

2.5 Estrategias De Comunicación

La información del lanzamiento del producto, va dirigida a padres de familia que tengan hijos o familiares entre la edad de 4 a 6 años; y a las Instituciones educativas y escuelas privadas, de la ciudad de Villavicencio.

Tipo de medios:

- Medios en línea (página web, Instagram, Facebook, etc.)
- Talleres, reuniones, conferencias, eventos, ferias empresariales en las universidades.

Presupuesto que se requiere: \$ 925.000

Tabla 21. Costos de Publicidad

CANT	DETALLE	PRECIO
1000	tarjetas full color brillo	\$ 65.000
1000	volantes una tinta	\$ 50.000
1	Pendón 1,50 x 80	\$ 60.000
1	Aviso 1,50 x 70 (con estructura)	\$ 150.000
	Sitio web (incluye 5 páginas - Sin hosting y dominio)	\$ 600.000
	TOTAL	\$ 925.000

Fuente: Autora

2.6 Estrategias De Servicio

- La empresa cuenta con personal capacitado, que cumple con las competencias adecuadas, para asumir el perfil. Además, con buena actitud y buena disposición.
- Lograr la fidelización de los clientes, mediante una excelente atención y a través de promociones, publicidad y descuentos.
- Interactuar con el cliente alrededor de la compañía, es decir, tomar sus datos personales, hacer seguimiento y visitas.
- En el ingreso de los clientes al establecimiento, se les recibe con un saludo, se le ofrece asiento, algo de tomar y no interrumpir mientras él se encuentra hablando.

2.7 Presupuesto de la mezcla de mercado

Tabla 22. Presupuesto mezcla de mercado

PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADO	
Publicidad: Sitio web (incluye 5 páginas - Sin hosting y dominio)	\$ 600.000
Papelería: (Tarjetas, volantes, pendón y aviso)	\$ 325.000
Total:	\$ 925.000

Fuente: Autora

2.8 Estrategia de Aprovisionamiento

Esta empresa comercializadora, tiene muy poco uso de stock por lo que la cadena de suministro es menos elaborada. Todas las funciones que participan en la cadena de suministro están destinadas a la recepción y el cumplimiento de una petición del cliente.

2.9 Proyección de Ventas

Se realiza la proyección de ventas a cinco (5) años del 2017 al 2021, donde en el primer año se estima vender 3.556 unidades, que equivale al 15% de la población potencial de 23.705 (niños y niñas entre 4 y 6 años) en Villavicencio.

- El incremento de las unidades a vender cada año, se proyectó en un 4%, basado en el crecimiento del sector de servicios (tecnología) del 2016.
- Para el aumento del costo de producción es del 8% tendencia de la inflación según el Banco de la república.
- El precio de venta se proyecta un incremento del 7% que está por debajo de la inflación proyectada.

2.10 Proyección de Ventas

Tabla 23. Proyección de ventas a cinco años

	2017	2018	2019	2020	2021
Unidades a vender	3556	3698	3846	4000	4160
Costo de venta	\$ 18.000	\$ 19.260	\$ 20.608	\$ 22.051	\$ 23.594
Ventas totales	\$ 64.008.000	\$ 71.228.102	\$ 79.262.632	\$ 88.203.457	\$ 98.152.807

Fuente. Autora

2.11 Política De Cartera

La política de crédito aplica sólo con las instituciones educativas privadas de Villavicencio, donde se hará de la siguiente manera, el plazo máximo es de 90 días, para su cancelación total de las unidades adquiridas. De tal manera que se aceptan anticipos o abonos. Si durante estos 3 meses no se han realizado abonos, se le hará un cobro adicional de \$ 50.000 al valor inicial del que se acordó.

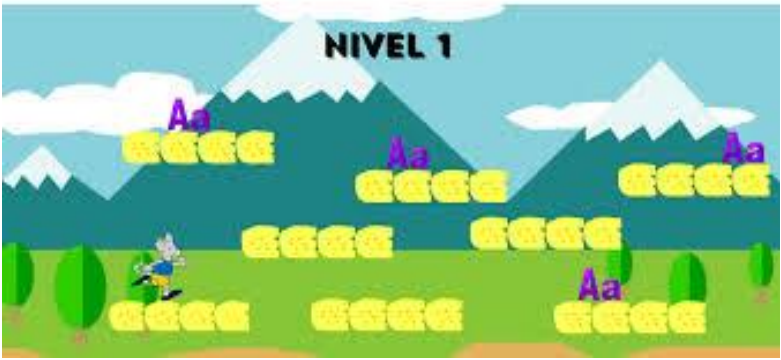
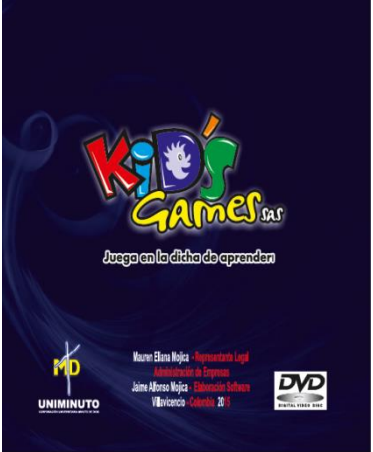
CAPITULO 3. ESTUDIO TÉCNICO, DE OPERACIÓN O DE INGENIERÍA

3.1 Ficha Técnica

3.1.1 Ficha técnica del producto

Tabla 24. Ficha técnica del producto

Nombre del software	NACHITO Y SU NUEVO MUNDO
Nombre de la empresa	KIDS'GAMES S.A.S
Edad recomendada	Niños y niñas de 4 a 6 años
Idioma	Español
Plataforma en la que corre	Windows
Formato	CD- R
Navegación y forma de uso	<ul style="list-style-type: none"> • Es importante que, en este juego educativo, haya un orientador para fortalecer y afianzar al niño con los juegos y la tecnología. • El software invita a familiarizarse con el computador (tecnología) y sus accesorios. • La navegación está dirigida a los niños de una forma sencilla, donde la interacción es importante, ya que están presente los sonidos y visiblemente señalado los pasos a seguir. • La duración de cada nivel, es de acuerdo a las habilidades y las motivaciones que desempeñe el niño. No hay tiempo específico. • Como el software es pensado para niños, no hay presiones y todos los errores son representados de manera de aprendizaje.
Descripción del contenido	El software consta de diferentes niveles, en donde en el primer nivel están las vocales (a, e, i, o, u), en el segundo nivel, las consonantes (b, c, ch, d f, g, h, j, k, l, m, n, ñ, p, q, r, s, t, v, w, x, y, z) en el tercer nivel, las combinaciones de cada consonante con las vocales, es decir (ma, me, mi, mo, mu / pa, pe, pi, po, pu), luego el siguiente nivel, contiene

	<p>palabras formadas (mamá, papá, mesa, maleta), y el último nivel son frases como (mi mamá me ama, amo a mi mamá, mi mamá me mima). Además, trae juegos didácticos y una evaluación por cada nivel. Por medio de imágenes, grafemas, colores, sonidos, avisos, números, letras, símbolos y señales escritas.</p>
<p>Proyecciones Pedagógicas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Atención • Asociación de imágenes • Coordinación viso motora • Concentración • Discriminación visual y auditiva • Discriminación de colores • Motricidad gruesa • Memoria visual • Reconocimiento y encaje de figuras • Razonamiento
<p>PRESENTACIÓN</p>	  

Fuente: Autora

3.1.2 Estado del arte

Los videojuegos han venido evolucionando de forma acelerada, avivados entre otras cosas por el rápido desarrollo de diferentes tecnologías. Tanto ha crecido la comercialización de los videojuegos, que cada vez nos es más difícil relacionar los juegos pioneros con las grandes superproducciones que se lanzan hoy día. Después de encandilar a varias generaciones, los videojuegos empiezan a hacerse importante en el negocio del ocio digital, las empresas lo sabían y los juegos desarrollados empezaron a crecer como la espuma. En la actualidad, las personas, tienden a estar modernizadas, es decir existe un gran promedio de habitantes que invierten en tecnología, ya sea celulares de alta gama, Tablet, computadores, entre otros; y es una cultura que ha venido cambiando.

3.1.3 Descripción del proceso

KIDS'GAMES S.A.S, comercializa un software de lectoescritura para niños y niñas de 4 a 6 años de Villavicencio, de alta calidad, innovador, precio cómodo, interactivo y didáctico. Para la elaboración del producto se requiere, de un equipo de cómputo (incluye quemador), un Cd, Empaque, Diseño de la caratula del empaque.

El costo unitario total de la materia prima es de \$ 1500 y el costo total mensual es de \$ 444.000; el costo total anual es de \$ 5.334.000. Las unidades a vender mensuales son de 296 y 3556 anuales. El costo unitario total de la mano de obra es de \$ 5.000.000; el costo unitario de las copias del software, es de \$ 844, el costo mensual es de \$ 249.824; el costo unitario anual es de 3.001.264, el costo total mensual es de \$ 5.249.824. Lo que indica que para el desarrollo del software se necesita \$ 8.001.264 para la mano de obra y 5.334.000 de materia prima, que es igual a un total de \$13.335.264 como inversión inicial.

Tabla 25. Materia prima,

MATERIA PRIMA	Unid. Mensual	costo unit. (Mensual)	Costo total	Unid (Anual)	costo total
cd - R	296	\$ 500	\$ 148.000	3556	\$ 1.778.000
empaque		\$ 600	\$ 177.600		\$ 2.133.600
Impresión caratula		\$ 400	\$ 118.400		\$ 1.422.400
		\$ 1.500	\$ 444.000		\$ 5.334.000

Tabla 26. Mano de obra

Detalle	MANO DE OBRA		
	Costo unitario	Costo total (Mensual)	Costo total (Anual)
Desarrollo software	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Copias	\$ 844	\$ 249.824	\$ 3.001.264
Total	\$ 5.000.844	\$ 5.249.824	\$ 8.001.264

Fuente: Autora

3.1.4 Necesidades y requerimientos

Tabla 27. Necesidades y requerimientos

Descripción	Costo unitario	Costo total
	(Mensual)	(Anual)
Materia Prima	\$ 444.000	\$ 5.334.000
Mano de Obra	\$ 5.249.824	\$ 8.001.264
Papelería	\$ 55.000	\$ 660.000
Implementos de aseo	\$ 40.900	\$ 164.100
Muebles y Enseres	\$ 1.822.700	\$ 1.822.700
Equipos de oficina	\$ 2.277.400	\$ 2.277.400
Equipo de Transporte	\$ 5.890.000	\$ 5.890.000
Total	\$ 15.779.824	\$24.149.464

Fuente: Autora

3.2 Plan de compras

Se requiere, de 1 Cd, 1 empaque y 1 diseño de la caratula del empaque. La compra de la materia prima se efectúa al por mayor, es decir 290 unidades (mensual) de cd, tiene un valor de \$ 148.000 y 3556 unidades (anual, de \$ 1.778.000 donde la unidad sale por \$ 500. El costo unitario del empaque es de \$ 600, las cantidades mensual es de \$ 177.600 y anual \$ 2.133.600; la impresión de la caratula por unidad tiene un valor de \$ 400, por las cantidades mensuales es de \$ 118.400 y anual \$ 1.422.400.

Tabla 28. Materia prima

MATERIA PRIMA	costo unit.	Unidades Mensual	Costo total (mensual)	Unid (Anual)	Costo total (anual)
cd - R	\$ 500	296	\$ 148.000	3556	\$ 1.778.000
empaque	\$ 600	296	\$ 177.600	3556	\$ 2.133.600
Impresión caratula	\$ 400	296	\$ 118.400	3556	\$ 1.422.400
	\$ 1.500		\$ 444.000		\$ 5.334.000

Fuente: Autora

3.2.1 Costos de Producción

Tabla 29. Materia Prima

MATERIA PRIMA	costo unit.	Costo total (mensual)	Costo total (anual)
cd - R	\$ 500	\$ 148.000	\$ 1.778.000
empaque	\$ 600	\$ 177.600	\$ 2.133.600
Impresión caratula	\$ 400	\$ 118.400	\$ 1.422.400
Total:	\$ 1.500	\$ 444.000	\$ 5.334.000

Fuente: Autora

Tabla 30. Mano De Obra

Detalle	MANO DE OBRA		
	Costo unitario	Costo total (Mensual)	Costo total (Anual)
Desarrollo software	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Copias	\$ 844	\$ 249.824	\$ 3.001.264
Total	\$ 5.000.844	\$ 5.249.824	\$ 8.001.264

Fuente: Autora

3.3 Infraestructura (Requerimientos y parámetros técnicos)

Tabla 31. Papelería

Detalle	Cant	Costo Unit (Mensual)	Costo Total (Anual)
Esferos Bic	1 Caja x 12 und	\$ 600	\$ 7.200
Perforadora	1	\$ 8.000	\$ 96.000
Ganchos para perforadora	1 caja (12)	\$ 2.200	\$ 26.400
Calculadora Científica Casio Fx-570es Plus	1	\$ 25.000	\$ 300.000
Sellos Automáticos Caucho Incluido	1	\$ 10.200	\$ 122.400
Resma de papel carta	1	\$ 9.000	\$ 108.000
Total	6	\$ 55.000	\$ 660.000

Fuente: Autora

Tabla 32. Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES	Cant	Costo unitario (Anual)
Escritorio con archivador	1	\$ 599.800
Dispensador de Agua	1	\$ 260.000

Nevera Hacep	1	\$	612.000
Biblioteca sin puertas	1	\$	350.900
TOTAL	4	\$	1.822.700

Fuente. Autora

Tabla 33. Equipo de Transporte

EQUIPO DE TRANSPORTE	Cant	Costo unitario (Anual)
MOTO AKT SPECIAL 110	1	\$ 5.890.000

Fuente. Autora

Tabla 36. Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA	Cant	Costo unitario (Anual)
Computador de escritorio Lenovo	1	\$ 705.500
Sillas giratoria	1	\$ 180.000
Silla interlocutora	1	\$ 120.000
Teléfono Panasonic Kx-ts 500	1	\$ 59.600
Impresora Epson Xp400 Multifuncional	1	\$ 298.300
Lampara Fluorescente T4 16w	1	\$ 35.000
Persianas Verticales	1	\$ 55.000
Reloj pared	1	\$ 50.000
Ventilador Pared Tmt	1	\$ 130.000
Televisor 24 Samsung	1	\$ 644.000
Total	10	\$ 2.277.400

Fuente. Autora

Tabla 34. Implementos de aseo

Cant	Detalle	Costo Unit (Mensual)	Costo Unit (Anual)
1	Cesta para la basura	15000	15000
1	Escoba	4.900	4.900
1	Trapero	5900	5900
1	Recogedor	3900	3900
10	Bolsas de basura	200	2400
1	Ambientador	6000	72000
1	Detergente	5000	60000
16	TOTAL	40.900	164100

Fuente. Autora

CAPITULO 4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.1 Estrategia Organizacional

4.1.1 Análisis DOFA

Tabla 35. DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Calidad del producto • Precio no muy alto • Fácil uso y acceso • No requiere de internet • Será único en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión inicial alta • No cuenta con clientes fieles. • Lugar inapropiado para el acceso de los clientes. • Falta de experiencia y conocimiento en ventas. • El producto no es conocido en el mercado. • Desconocimiento de precios de la competencia.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Pocas barreras de entrada • Crecimiento de la empresa • Pioneros en la ciudad de Villavicencio como comercializadora de software de lectoescritura, para niños (as). 	<ul style="list-style-type: none"> • Rivalidad con los competidores más cercanos por la participación del mercado. • Incertidumbre respecto al comportamiento del consumidor. • Incertidumbre sobre las estrategias que utilizará la competencia. • Ubicación de otra comercializadora a su alrededor. • Plagio o piratería del producto.

Fuente. Autora

4.1.2 Organismos De Apoyo

Durante el desarrollo de este plan de negocio, se ha contado con organismos de apoyo y recursos humanos.

Organismos De Apoyo

Universidad Minuto De Dios

Recursos Humanos

Se ha contado con la asesoría de diferentes docentes de la Universidad Minuto de Dios. Tenemos:

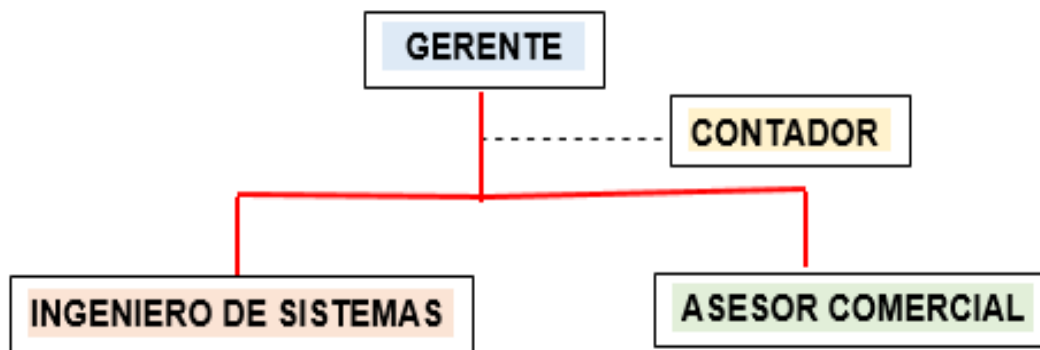
William Rojas, asesor en la fase de costos y producción.

Edgar Bobadilla, asesor de la asignatura opción de grado para la formulación del proyecto.

Erika Zapata, asesora del proyecto.

4.2 Estructura Organizacional

Figura 2. Organigrama



Fuente. Autora

4.3 Manual De Funciones

Tabla 36. Manual De Funciones

Denominación de empleo	Gerente
Salario mensual:	\$ 1.064.000 (Sueldo básico + prestaciones de ley) Contrato termino fijo.
Principales funciones:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Administrar los recursos humanos, financieros y materiales de la empresa. ▪ Realizar negociaciones de venta y comercialización del producto.

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asegurar la elaboración del producto bajo estándares de calidad. ▪ Mantener registros de las operaciones de la empresa.
Estudios:	Título profesional como Administrador de empresas o Financiero y demás afines a la actividad.
Experiencia:	Dos (2) años en cargos gerenciales o administrativos.
Denominación de empleo	Contador
Sueldo mensual:	\$ 500.000 (Contrato por prestación de servicios)
Principales funciones:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaborar estados financieros mensuales. ▪ Revisar y comparar gastos mensuales. ▪ Mantener en orden y actualizado el archivo de documentos contables (notas, Recibos de caja, Declaraciones, etc.)
Estudios:	Profesional en el área de Contaduría Pública.
Experiencia:	2 años
Denominación de empleo	Asesor comercial
Salario mensual:	\$ 1.064.000 (Sueldo básico + prestaciones de ley) Contrato termino fijo.
Principales funciones:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades. ▪ Mantener un continuo contacto con los clientes. ▪ Responsabilizarse del recaudo de cartera de los clientes. ▪ Ofrecer un excelente servicio post venta. ▪ Diligenciar y reportar al coordinador de calidad las oportunidades de mejoramiento expresadas por el cliente.
Estudios:	Título de especialización en Administración Financiera o Finanzas Públicas o Alta Gerencia o Mercadeo.
Experiencia:	Experiencia profesional de dos (2) años.
Denominación de empleo	Ingeniero de sistemas

Salario mensual:	\$ 250.000 (Contrato por prestación de servicios)
Principales funciones:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prestar apoyo a los distintos usuarios, es decir, realizar asesoramiento y capacitación, con el fin de evitar cualquier problema que pueda surgir con los programas. ▪ Evaluar tanto la viabilidad técnica como la económica de los desarrollos de las aplicaciones que se han de ejecutar, y preparar y elaborar toda la documentación técnica y de usuario de cada aplicación.
Estudios:	Título de Ingeniero de sistemas o desarrollador de software
Experiencia:	Experiencia profesional de dos (5) años.

Fuente: Autora

4.4 Aspectos legales

La empresa comercializadora de un software de lectoescritura para niños (as), se creará para el sector de servicios (tecnológico) en la ciudad de Villavicencio, acogiéndose de esta manera a las leyes que rigen las Tics en Colombia. La sociedad se conformará con la razón social “KID’S GAMES”, seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada, “S.A.S” y se registrará para todos sus efectos por la ley 1258 de 2008.

La sociedad S.A.S será constituida con un documento privado y su duración será indefinida. Además, sus accionistas solo tendrán responsabilidades tributarias hasta con el monto de sus aportes.

Tabla 37. Aspectos legales

Sociedad Anonima Simplifiaca (S.A.S)	Kid’s Games S.A.S
Es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento.	KID’S GAMES, es una idea de negocio innovadora, estimula el emprendimiento y fomenta el cambio de la educación para los niños y niñas (4 a 6 años) de Villavicencio.
Fue creada por la ley 1258 de 2008, además del decreto 2020 de junio de 2009. Basándose en la antigua ley de emprendimiento (1014 de 2006).	KID’S GAMES se basara en esta ley para la creación de empresa.

<p>Una sociedad por acciones simplificadas puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, su naturaleza es comercial, pero puede hacer actividades tanto comerciales como civiles, se crea por documento privado y nace después del registro en la cámara de comercio, a menos de que los aportes iniciales incluyan bienes inmuebles se requiere de escritura pública.</p>	<p>KID'S GAMES, es una sociedad simplificada que será constituida por 2 socios nacionales máximo. Su naturaleza es comercial.</p>
<p>A) Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.</p> <p>B) Razón Social seguida de las letras "SAS"</p> <p>C) El domicilio principal de la sociedad y las sucursales.</p> <p>D) Los estatutos de la sociedad fijarán los órganos necesarios y sus respectivas funciones, cuando menos un representante legal. En caso de ser un solo accionista, éste ostentará todas las funciones y obligaciones que la ley le confiere. Cabe destacar que no deberá tener revisor fiscal al menos que supere los topes reglamentados por la ley 43 de 1990.</p>	<p>Razón Social: KID'S GAMES S.A.S</p> <p>Fecha de Inicio de las Actividades: Segundo periodo del 2017</p> <p>Ubicación: Villavicencio – Meta (Serramonte seis, Cra.50 A 11 – 23 Sur)</p> <p>Nombre de los Propietarios: 1. Mauren Eliana Mojica Gómez 2. Jaime Alfonso Mojica</p> <p>Socios: 2 Aporte de los Socios: \$ 20.000.000</p>

Fuente: Autora, basado en (Juliana, 2014)

Ley 1258 /2008

Artículo 1º. Constitución. La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Artículo 2º. Personalidad jurídica. La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Artículo 3°. Naturaleza. La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

(PEÑA OSPINA, 2012)

Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación –SNCTI

LEY 1286 DE 2009

Artículo. 1°. Objetivo general. El objetivo general de la presente ley es fortalecer el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología y a Colciencias para lograr un modelo productivo sustentado en la ciencia, la tecnología y la innovación, para darle valor agregado a los productos y servicios de nuestra economía y propiciar el desarrollo productivo y una nueva industria nacional.

Artículo 2°. Objetivos específicos. Por medio de la presente Ley se desarrollan los derechos de los ciudadanos y los deberes del Estado en materia del desarrollo del conocimiento científico, del desarrollo tecnológico y de la innovación, se consolidan los avances hechos por la Ley 29 de 1990, mediante los siguientes objetivos específicos:

1. Fortalecer una cultura basada en la generación, la apropiación y la divulgación del conocimiento y la investigación científica, el desarrollo tecnológico, la innovación y el aprendizaje permanentes.

2. Definir las bases para la formulación de un Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.

3. Incorporar la ciencia, la tecnología y la innovación, como ejes transversales de la política económica y social del país.

4. Transformar el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología "Francisco José de Caldas" -Colciencias-, actualmente establecimiento público del orden nacional, en el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación que se denominará Colciencias.

5. Transformar el Sistema Nacional de Ciencia Tecnología en el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación -SNCTI-.

6. Fortalecer la incidencia del SNCTI en el entorno social y económico, regional e internacional, para desarrollar los sectores productivo, económico, social y ambiental de Colombia, a través de la formación de ciudadanos integrales,

creativos, críticos, proactivos e innovadores, capaces de tomar decisiones trascendentales que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas y que influyan constructivamente en el desarrollo económico, cultural y social.

7. Definir las instancias e instrumentos administrativos y financieros por medio de los cuales se promueve la destinación de recursos públicos y privados al fomento de la Ciencia, Tecnología e Innovación.

8. Articular y optimizar las instancias de liderazgo, coordinación y ejecución del Gobierno y la participación de los diferentes actores de la política de Ciencia, Tecnología e Innovación.

9. Fortalecer el desarrollo regional a través de políticas integrales de descentralización e internacionalización de las actividades científicas, tecnológicas y de innovación, de acuerdo con las dinámicas internacionales.

10. Orientar el fomento de actividades científicas, tecnológicas y de innovación hacia el mejoramiento de la competitividad en el marco del Sistema Nacional de Competividad.

11. Establecer disposiciones generales que conlleven al fortalecimiento del conocimiento científico y el desarrollo de la innovación para el efectivo cumplimiento de la presente ley.

Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones

LEY No.1341 ~ 30 Julio 2009

Artículo 1.- OBJETO. La presente Ley determina el marco general para la formulación de las políticas públicas que regirán el sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, su ordenamiento general, el régimen de competencia, la protección al usuario, así como lo concerniente a la cobertura, la calidad del servicio, la promoción de la inversión en el sector y el desarrollo de estas tecnologías,

Artículo 9.- El sector de las Tecnologías de la Información y las comunicaciones. El sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones está compuesto por industrias manufactureras, comerciales y de servicios cuyos productos recogen, procesan, crean, transmiten o muestran datos e información electrónicamente. Para las industrias manufactureras, los productos deben estar diseñados para cumplir la función de tratamiento de la información y la comunicación, incluidas la transmisión y la presentación, y deben utilizar el procesamiento electrónico para detectar, medir y/o registrar fenómenos físicos o

para controlar un proceso físico. Para las industrias de servicios, los productos de esta industria deben estar diseñados para permitir la función de tratamiento de la información y la comunicación por medios electrónicos, sin afectar negativamente el medio ambiente. (PIEDRAHITA URIBE, 2009)

Federación Colombiana de la Industria del Software y Tecnologías Relacionadas - FEDESOF

Entidad gremial con mayor representatividad del sector TI, agrupa a la Industria de Software y Tecnologías Informáticas Relacionadas, con el objetivo de representar sus intereses ante entidades públicas y privadas, a nivel nacional e internacional.

La Federación Colombiana de la Industria del Software y Tecnologías Informáticas Relacionadas es una organización gremial con 27 años de trayectoria que trabaja por el fortalecimiento de la industria del software nacional, para que esta sea competitiva y exitosa en el entorno internacional.

Para lograrlo, congrega las empresas de software colombianas y defiende y promueve sus intereses ante el Gobierno, los competidores internacionales y otras instancias. La federación trabaja en el desarrollo de políticas públicas, el impulso de la formación y la competitividad de las firmas del sector, la generación de información sectorial especializada y la exploración de oportunidades globales que posicionen a Colombia como proveedor tecnológico de talla mundial.

Actualmente, Fedesoft cuenta con cerca de 400 empresas afiliadas de todo el país, que representan cerca del 50% del total de la industria del software nacional. La federación sostiene convenios con entidades del Gobierno, unidades y otras asociaciones para cumplir su propósito de defender y promover la industria nacional del software y en particular a sus afiliados.

4.4 Costos Administrativos

Tabla 38. Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Mensual	Anual
Arriendo y servicios públicos	\$350.000	\$4.200.000
Mantenimiento	\$100.000	\$100.000
Sueldo Gerente	\$1.092.170	\$13.106.040
Sueldo contador	\$500.000	\$6.000.000

Sueldo Ingeniero	\$250.000	\$3.000.000
Licencias	\$1.000.000	\$1.000.000
Dominio	\$400.000	\$400.000
Impuestos	\$150.000	\$150.000
Trámites	\$1.000.000	\$1.000.000
Hosting	\$80.000	\$80.000
Implementos de aseo	\$40.900	\$164.100
Papelería	\$55.000	\$660.000
Total gastos	\$5.018.070	\$29.860.140

Fuente: Autora

4.5 Gastos de Personal

La comercializadora de juegos para niños, está conformada por 3 departamentos, es decir el área gerencial, área de ventas o comercial y el área de producción. Por lo tanto, el Gerente tiene un sueldo mensual de \$ 1.092.170 (incluye las prestaciones sociales) que aplica por los 30 días trabajados; El contador se le pagara por prestación de servicios, el cual asistirá 10 veces al mes y se destinara pagarle \$500.000 por todas las visitas. También el ingeniero de sistemas, se le pagara por prestación de servicios, el cual asistirá 8 veces al mes y se destinara pagarle \$250.000 por cada visita.

Tabla 39. Gastos de personal

No	NOMBRES	CARGO	DIA S	SALARIO BASICO	DEVENGADO		
					BASICO	AUX.TRANS	TOTAL DEVENGADO
1	Mauren Mojica	Gerente	30	689.454	689454	77.700	767.154
1	Carlos Torres	Ing. De sistemas	8	250.000	0	0	0
1	Mónica Suarez	Contadora	10	500.000	0	0	0
1	Camilo Rojas	Asesor comercial	30	689.454	689.454	77700	767.154
4	TOTALES			2.128.908	1.378.908	155.400	1.534.308

Fuente: Autora

Tabla 40. Deduciones

DEDUCCIONES		TOTAL DEDUCCIONES	NETO A PAGAR	TOTAL
SALUD (4%)	PENSIÓN (4%)			
27.578	27.578	55.156	711.998	155948
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0

27.578	27.578	55156	711.998	155.948
55.156	55.156	110313	1.423.995	311.896

Fuente: Autora

Tabla 41. Prestaciones sociales

8,33%	4,17%	8,33%	0,01	
CESANTIAS	VACACIONES	PRIMA	INT.CESANTIAS	TOTAL
63.596	28.750	63.596	6	155.948
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
63.596	28.750	63.596	6	155.948
127.191	57.500	127.191	12,72	311.896

Fuente: Autora

Tabla 42. Seguridad social

PENSIÓN (12%)	ARP (0,522%)	C.C (0,04 %)	TOTAL
82.734	3.599	27.578	113.912
0	0	0	0
0	0	0	0
82.734	3.599	27.578	113.912
165.469	7.198	55156	227.823

Fuente: Autora

De acuerdo a la Nómina se concluye lo siguiente:

- ✚ El sueldo integral, mensual a pagar es:
 - Gerente: \$ 1.092.170
 - Ingeniero de sistemas: \$ 250.000
 - Contador: \$ 500.000
 - Asesor comercial: \$ 1.092.170

Lo que equivale a un total de: \$ 2.934.340

- ✚ El sueldo integral, anual a pagar es:
 - Gerente: \$ 13.106.040
 - Ingeniero de sistemas: \$ 3.000.000
 - Contador: \$ 6.000.000
 - Asesor comercial: \$ 13.106.040

Lo que equivale a un total de: \$ 35.212.080

4.6 Gastos de Puesta en Marcha

Se plantea en el cuadro siguiente los trámites y licencias que hay que diligenciar. Pero está pendiente diligenciar estos requerimientos.

Los costos de puesta en marcha son:

Tabla 43. Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL	
Publicidad	\$ 925.000
Materia prima	\$ 5.334.000
Mano de Obra	\$ 8.001.264
Infraestructura	\$ 4.924.200
Equipo de transporte	\$ 5.890.000
Nómina	\$ 35.212.080
Licencia (Software)	\$ 1.000.000
Trámites Fiscales	\$ 500.000
Trámites Jurídicos	\$ 500.000
Total	\$ 62.286.544

Fuente: Autora

La Inversión inicial para la puesta en marcha de la empresa, es de \$ 62.286.544, en donde el aporte de los socios es de \$ 20.000.000 que equivale al 64,22%, por lo tanto, el restante se acude a una tasa externa, con un préstamo de \$ 22.286.544. Esto indica que el costo de capital es del 35,78%.

CAPITULO 5: ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Análisis de los Ingresos

La comercializadora de software educativo para niños (as), basa sus ingresos para iniciar sus labores, en el aporte de los socios.

Tabla 44. Aportes Socios

SOCIOS	% APORTE	VALOR APORTE
Mauren Eliana Mojica Gómez	1	20.000.000
Jaime Alfonso Mojica	1	20.000.000
TOTAL	2	40.000.000

Fuente: Autora

5.1.1 Fuentes de financiación

La fuente de financiamiento a la cual se va a acudir para una parte de la inversión, es al BANCO DE LA MUJER, de Villavicencio, con un crédito de \$ 22.286.544.

5.2 Análisis de los Egresos

Tabla 45. Materia prima

MATERIA PRIMA	Unid. Mensual	costo unit. (Mensual)	Costo total	Unid (Anual)	costo total
cd - R	296	\$ 500	\$ 148.000	3556	\$ 1.778.000
empaque		\$ 600	\$ 177.600		\$ 2.133.600
Impresión caratula		\$ 400	\$ 118.400		\$ 1.422.400
		\$ 1.500	\$ 444.000		\$ 5.334.000

Tabla 46. Mano de obra

Detalle	MANO DE OBRA		
	Costo unitario	Costo total (Mensual)	Costo total (Anual)
Desarrollo software	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Copias	\$ 844	\$ 249.824	\$ 3.001.264
Total	\$ 5.000.844	\$ 5.249.824	\$ 8.001.264

5.2.1 Ventas

Tabla 47. Cantidades

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades CD INTERACTIVO	unid.	3.556	3.698	3.846	4.000	4.160

Tabla 48. Precio

Precio CD INTERACTIVO	\$ / unid.	18.000	19.260	20.608	22.051	23.594
-----------------------	------------	--------	--------	--------	--------	--------

5.2.2 Inversión

Tabla 49. Inversión

Maquinaria y Equipo	5.000.000
Muebles y Enseres	1.822.700
Equipo de Transporte	5.890.000
Equipos de Oficina	2.277.400

5.2.3 Costo De Materia Prima

Tabla 50. Costo De Materia Prima

Costo Materia Prima CD INTERACTIVO	\$ / unid.	1.500	1.620	1.750	1.890	2.041
------------------------------------	------------	-------	-------	-------	-------	-------

5.2.4 Costo de Mano de Obra

Tabla 51. Costo de Mano de Obra

Costo Mano de Obra CD INTERACTIVO	\$ / unid.	844	912	984	1.063	1.148
-----------------------------------	------------	-----	-----	-----	-------	-------

5.3 Modelo Financiero

Tabla 52. Precio del producto

Proyecciones

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variables Macroeconómicas							
Inflación	%		4,12%	4,12%	4,12%	4,12%	4,12%
Devaluación	%		8,00%	2,28%	4,55%	3,00%	0,87%
IPP	%		3,5%	3,25%	3,01%	3,02%	3,02%
Crecimiento PIB	%		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
DTF T.A.	%		4,91%	4,91%	4,91%	4,91%	4,91%
Ventas, Costos y Gastos							
Precio Por Producto							
Precio CD INTERACTIVO	\$ / unid.		18.000	19.260	20.608	22.051	23.594
Precio	\$ / unid.						
Precio	\$ / unid.						
Precio	\$ / unid.						
Precio	\$ / unid.						
Unidades Vendidas por Producto							
Unidades CD INTERACTIVO	unid.		3.556	3.698	3.846	4.000	4.160
Unidades	unid.						
Unidades	unid.						
Unidades	unid.						
Unidades	unid.						
Total Ventas							
Precio Promedio	\$		18.000,0	19.260,0	20.608,2	22.050,8	23.594,3
Ventas	unid.		3.556	3.698	3.846	4.000	4.160
Ventas	\$		64.008.000	71.228.102	79.262.632	88.203.457	98.152.807

Costos Unitarios Materia Prima							
Costo Materia Prima CD INTERACTIVO	\$ / unid.		1.500	1.620	1.750	1.890	2.041
Costo Materia Prima	\$ / unid.						
Costo Materia Prima	\$ / unid.						
Costo Materia Prima	\$ / unid.						
Costo Materia Prima	\$ / unid.						
Costos Unitarios Mano de Obra							

Costo Mano de Obra CD INTERACTIVO	\$ / unid.	844	912	984	1.063	1.148
Costo Mano de Obra	\$ / unid.					
Costo Mano de Obra	\$ / unid.					
Costo Mano de Obra	\$ / unid.					
Costo Mano de Obra	\$ / unid.					
Costos Variables Unitarios						
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.	1.500,0	1.620,0	1.749,6	1.889,6	2.040,7
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.	844,0	911,5	984,4	1.063,2	1.148,3
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.	2.344,0	2.531,5	2.734,0	2.952,8	3.189,0
Otros Costos de Fabricación						
Otros Costos de Fabricación	\$		0	0	0	0
Costos Producción Inventariables						
Materia Prima	\$	5.334.000	5.991.149	6.729.258	7.558.303	8.489.486
Mano de Obra	\$	3.001.264	3.371.020	3.786.329	4.252.805	4.776.751
Materia Prima y M.O.	\$	8.335.264	9.362.169	10.515.588	11.811.108	13.266.237
Depreciación	\$	2.801.673	2.801.673	2.801.673	2.042.540	2.042.540
Agotamiento	\$	0	0	0	0	0
Total	\$	11.136.937	12.163.842	13.317.261	13.853.648	15.308.777
Margen Bruto	\$	82,60%	82,92%	83,20%	84,29%	84,40%

BASES

Tabla 53. Bases

Información del Proyecto		
Tasa de Descuento	10%	Tasa Efectiva Anual
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	2 mes	
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	36 mes	
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes	
Condiciones de la Deuda		
Gracia	0	Gracia a Capital (Años)

Plazo	4	Plazo de la Deuda (Años)
Tasa en pesos	5%	Puntos por encima del DTF
Depreciación Activos Fijos		
Construcciones y Edificaciones	20	Vida útil (años)
Maquinaria y Equipo de Operación	10	Vida útil (años)
Muebles y Enseres	5	Vida útil (años)
Equipo de Transporte	5	Vida útil (años)
Equipo de Oficina	3	Vida útil (años)
Semovientes	10	Agotamiento (años)
Cultivos Permanentes	10	Agotamiento (años)
Otros		
Gastos Anticipados	4	Amortización (años)

Balance General

Tabla 57. Balance General

Activo						
Efectivo	2.009.900	8.393.836	13.589.866	20.491.777	29.379.911	40.329.423
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	3.000.000	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	5.009.900	8.393.836	13.589.866	20.491.777	29.379.911	40.329.423
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	5.000.000	4.500.000	4.000.000	3.500.000	3.000.000	2.500.000
Muebles y Enseres	1.822.700	1.458.160	1.093.620	729.080	364.540	0
Equipo de Transporte	5.890.000	4.712.000	3.534.000	2.356.000	1.178.000	0
Equipo de Oficina	2.277.400	1.518.267	759.133	0	0	0
Semovientes pie de cria	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	14.990.100	12.188.427	9.386.753	6.585.080	4.542.540	2.500.000
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	20.000.000	20.582.263	22.976.619	27.076.857	33.922.451	42.829.423
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	198.000	855.478	1.635.386	2.798.724	3.862.880
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	0	0	0	0	0	0
PASIVO	0	198.000	855.478	1.635.386	2.798.724	3.862.880
Patrimonio						
Capital Social	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	38.426	212.114	544.147	1.112.373
Utilidades Retenidas	0	0	345.836	1.909.027	4.897.324	10.011.355

Utilidades del Ejercicio	0	384.263	1.736.879	3.320.329	5.682.257	7.842.816
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	20.000.000	20.384.263	22.121.142	25.441.471	31.123.727	38.966.543
PASIVO + PATRIMONIO	20.000.000	20.582.263	22.976.619	27.076.857	33.922.451	42.829.423

Estado De Resultados

Tabla 54. Estado De Resultados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	64.008.000	71.228.102	79.262.632	88.203.457	98.152.807
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	8.335.264	9.362.169	10.515.588	11.811.108	13.266.237
Depreciación	2.801.673	2.801.673	2.801.673	2.042.540	2.042.540
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	52.871.063	59.064.261	65.945.371	74.349.809	82.844.031
Gasto de Ventas	16.968.000	18.325.440	19.791.475	21.374.793	23.084.777
Gastos de Administración	35.320.800	38.146.464	41.198.181	44.494.036	48.053.558
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	582.263	2.592.357	4.955.715	8.480.980	11.705.696
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	582.263	2.592.357	4.955.715	8.480.980	11.705.696
Impuestos (35%)	198.000	855.478	1.635.386	2.798.724	3.862.880
Utilidad Neta Final	384.263	1.736.879	3.320.329	5.682.257	7.842.816

Flujo De Caja

Tabla 55. Flujo De Caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		582.263	2.592.357	4.955.715	8.480.980	11.705.696
Depreciaciones		2.801.673	2.801.673	2.801.673	2.042.540	2.042.540
Amortización Gastos		0	0	0	0	0
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-198.000	-855.478	-1.635.386	-2.798.724
Neto Flujo de Caja Operativo		3.383.936	5.196.030	6.901.911	8.888.134	10.949.512
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos ³		3.000.000	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados		0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	3.000.000	0	0	0	0
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-5.000.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-1.822.700	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	-5.890.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-2.277.400	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-14.990.100	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-14.990.100	3.000.000	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Fondo Emprender	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0

Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	0	0	0	0
Capital	20.000.000	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	20.000.000	0	0	0	0	0

Neto Periodo	5.009.900	6.383.936	5.196.030	6.901.911	8.888.134	10.949.512
Saldo anterior		2.009.900	8.393.836	13.589.866	20.491.777	29.379.911
Saldo siguiente	5.009.900	8.393.836	13.589.866	20.491.777	29.379.911	40.329.423

Salidas

Tabla 56. Salidas

Indicadores Financieros Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		42,39	15,89	12,53	10,50	10,44
Prueba Acida		42	16	13	10	10
Rotacion cartera (días),		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotación Inventarios (días)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotacion Proveedores (días)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total		1,0%	3,7%	6,0%	8,3%	9,0%
Concentración Corto Plazo		0	1	1	1	1
Ebitda / Gastos Financieros		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional		0,9%	3,6%	6,3%	9,6%	11,9%
Rentabilidad Neta		0,6%	2,4%	4,2%	6,4%	8,0%
Rentabilidad Patrimonio		1,9%	7,9%	13,1%	18,3%	20,1%
Rentabilidad del Activo		1,9%	7,6%	12,3%	16,8%	18,3%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		3.383.936	5.196.030	6.901.911	8.888.134	10.949.512
Flujo de Inversión	-20.000.000	3.000.000	0	0	0	0
Flujo de Financiación	20.000.000	0	0	0	0	0
Flujo de caja para evaluación	-20.000.000	6.383.936	5.196.030	6.901.911	8.888.134	10.949.512

Flujo de caja descontado	-20.000.000	5.803.578	4.294.240	5.185.508	6.070.715	6.798.785
--------------------------	-------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Decisiones De Inversión

Tabla 57. Decisión de inversión

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	10%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	23,23%
VAN (Valor actual neto)	8.152.826
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,61
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	2 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	0,00%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	36 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes

CAPITULO 6: PLAN OPERATIVO

6.1 Cronograma de actividades

Tabla 58. Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO			
	1s	2s	3s	4s	1s	2s	3s	4s	1s	2s	3s	4s	1s	2s	3s	4s
Elaboración y construcción del anteproyecto.		9	18	23 25												
Recolección de información y mejoramiento del 1mer capítulo.						8 11										
Recolección de información y mejoramiento del 2do capítulo.							15 16 17									
Entrega capítulo 1 y 2 al asesor.								31								
Entrega capítulo 3 y 4 al asesor.											20					
Trabajo de campo para conocer la elaboración de un software.												28 29				
Entrega capítulo 5,6 y 7 al asesor.														11		
Revisión asesor proyecto de grado.															11-16	
Correcciones															17	
Entrega del proyecto.															20	

Fuente. Autora

6.2. Plan Nacional De Desarrollo

El proyecto se acomoda dentro del capítulo III numeral 9 del Plan Nacional de Desarrollo titulado “Reforma a la Empleabilidad”, la reforma a la Empleabilidad se encuentra fundamentada en tres aspectos principales entre ellos, la eliminación de recargos salariales y la reducción de aportes parafiscales. Lo que beneficia de manera sustancial a nuestra empresa y que permitiría en corto tiempo la generación de más puestos de trabajo con miras a una ampliación en la producción y comercialización y así contribuimos a bajar la tasa de desempleo en nuestra región.

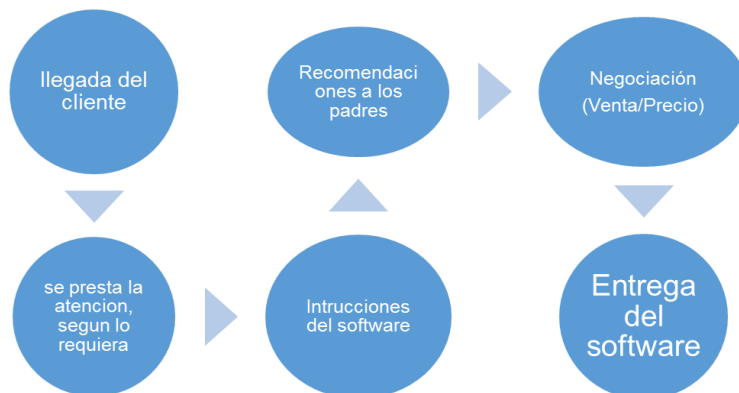
6.3. Plan Regional De Desarrollo

En el plan regional de desarrollo también se ajusta ya que se puede implementar como una herramienta pedagógica que cumple con los intereses y necesidades de los niños y niñas en Villavicencio para el autoaprendizaje de la lectoescritura, y así evitar los maltratos psicológicos y físicos de los padres de familia en el momento de la enseñanza de esta etapa de preescolar.

El proyecto también se ajusta al Plan de Desarrollo Regional y a los compromisos colectivos entre los industriales y gobierno de reducir los índices de desempleo en el Meta. Y a la promoción de proyectos de emprendimiento nacidos en las aulas de clase de las Universidades.

Promover el fomento y desarrollo productivo para la innovación y la competitividad a través de la formación, acompañamiento, seguimiento y asociatividad de las organizaciones solidarias y pequeñas empresas que sirvan de soporte al sector productivo de la región son las metas que persigue el Gobierno Municipal.

6.4 Clúster O Cadena Productiva



Fuente: Autora

6.5 Empleo

Tabla 59. Empleados

CARGO	DETALLE
Gerente	EMPLEADO DIRECTO
Asesor comercial	EMPLEADO DIRECTO
Ingeniero de sistemas	EMPLEADO INDIRECTO
Contador	EMPLEADO INDIRECTO

Fuente: Autora

6.5 Emprendedores

El proyecto es realizado por la estudiante Mauren Eliana Mojica Gómez, ID: 159604 del programa de Administración de empresas, perteneciente a la facultad de Ciencias Empresariales de la corporación minuto de Dios "UNIMINUTO" Villavicencio, Meta.

CAPITULO 7. IMPACTOS ECONOMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL

7.1 Impacto Económico

Esta empresa puede influir y aportar directamente al crecimiento económico de la región, con una buena expansión no solo a nivel local sino nacional; por la contratación de nuevas personas, y así generar oportunidades de trabajo de diferentes cargos en la ciudad de Villavicencio, para poder contribuir a mejorar la calidad de vida de los colaboradores de KID'S GAMES. También ayudando con el pago del impuesto anual, lo que generaría la realización de proyectos por parte del gobierno; la compra de insumos y/o bienes, que beneficiaría a las cadenas de distribución nacionales.

7.2 Impacto Social

El proyecto contribuirá a la situación actual del desempleo, generando oportunidades de trabajo, con cuatro (4) empleos directos inicialmente en la ciudad de Villavicencio, y así ayudar a mejorar el bienestar y la calidad de vida tanto de los colaboradores como de su familia. También aportando al sector educativo, con una herramienta útil para el autoaprendizaje en lectoescritura, que puede ser utilizada en los hogares e instituciones educativas. Se quiere abarcar el 15% de la población potencial, que es 3556 niños entre la edad de 4 y 6 años. Teniendo en cuenta que los clientes, son los padres y madres de familia, con hijos de estas edades; los colegios y escuelas privadas de preescolar.

7.3 Impacto Ambiental

La empresa contribuye con el medio ambiente, evitando el alto consumo de papel por parte de los niños en sus primeras etapas de aprendizaje, lo mismo que el uso de tinta. Lo que genera un buen impacto en los bosques y fuentes de vida que se asocian a ellos, pues previene su tala y promueve el desarrollo sostenible de los mismos.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como objetivo diseñar y comercializar un software interactivo de lectoescritura para el autoaprendizaje de niños y niñas entre la edad de 4 a 6 años, en Villavicencio. El mercado objetivo abarca 3556 niños, que equivale al 15% de la población potencial. El nicho de mercado, son todos los padres y madres que tengan hijos de estas edades, también instituciones educativas del sector público y privado y las tiendas o expendios, del departamento del Meta. Se utilizó de metodología, la investigación descriptiva, y como fuente secundaria se realizaron encuestas. Se establecieron estrategias de publicidad, por medio de volantes, redes sociales, carteles o afiches, etc.; estrategias de comunicación, donde se realizarán reuniones en preescolares, escuelas y colegios preferiblemente privados. El software tendrá solo un costo de \$ 18.000. Las estrategias competitivas son debido a que se maneja un precio económico, fácil uso y acceso, no requiere de internet, es interactivo didáctico, entretenedor y llamativo, es portable; puede estudiar desde casa y a cualquier hora, aprende a leer y escribir, despierta habilidades emocionales, sociales y de conocimiento. El crecimiento de las unidades a vender se proyectó en un 4% de acuerdo al crecimiento que tiene el sector de servicios (tecnología) y un 8% para el precio, según Banco de la república. La creación de empresa contribuye a la economía, al medioambiente y el sector social de la región, generando oportunidades de empleo, evitando el consumo de papel y tinta, y siendo una herramienta útil para el autoaprendizaje de lectoescritura en los niños, que puede ser utilizada en los hogares e instituciones educativas. Finalmente, de acuerdo a la evaluación financiera del proyecto, se concluye que la inversión inicial para la puesta en marcha de la empresa, es de \$ 63.425.737, en donde el aporte de los socios es de \$ 20.000.000 que equivale al 64,22%, por lo tanto, el restante se acude a una tasa externa, con un préstamo de \$ 22.286.544. Esto indica que el costo de capital es del 35,78%. El periodo de recuperación del 2,61; la Tasa interna de retorno (TIR) es del 23,23%; El valor presente neto VPN = \$ 8.152.826 y la duración de la etapa improductiva de la empresa es de 2 meses. El grupo de trabajo lo conforma la estudiante Mauren Eliana Mojica Gómez, del programa de Administración de empresas, con la asesoría y apoyo de los docentes ERIKA ZAPATA y EDGAR BOBADILLA.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Carrero , A. (2015). Los 15 lenguajes de programación que debes aprender en este año 2015 . *Programacion.net* , 2.

Castillo Ortiz, M. (1992). “Software Educativo, Dirigido A Niños Diagnosticados son Deficit De Atencion con o sin Hiperactividad. <http://www.uamvirtual.edu.co/forointerno/pdf/pdfforo4/fin2.pdf>.

CEPAL. (2008). Desarrollo de las tecnologías . *División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Programa Sociedad de la Información* , http://www.cepal.org/socinfo/noticias/noticias/4/32294/Borrador_Desarrollo_de_las_tecnolog%C3%ADas.pdf.

Coruniamericana. (2012). Modelo Pedagógico De Formación Por Procesos Autorregulativos -FPA. *Corporación Universitaria Americana*, 102-110.

Developer, Network. (2008). Conceptos básicos: funcionamiento de la programación. *Microsoft*, [https://msdn.microsoft.com/es-es/library/ms172579\(v=vs.90\).aspx](https://msdn.microsoft.com/es-es/library/ms172579(v=vs.90).aspx) .

El Ministro de Hacienda y Crédito Público. (2009). Ley No. 1341 Julio de 2009. *El Congreso De Colombia*, http://www.mintic.gov.co/porta1/604/articles-3707_documento.pdf.

León, M. (2012). Conceptos y usos de Adobe Flash . *Ayuda Flash Professional/Temas de Adobe*, <https://clasesmarthaleon.files.wordpress.com/2013/05/unidad-1-flash-cs6.pdf> .

Martínez Sánchez, E. F. (2012). El Software Educativo Jclíc En Desarrollo Decapacidades En El Area De Matematica En Losalumnos. http://www.academia.edu/7489976/NUEVO_PROYECTO_DE_TESIS_EDGAR.

Ministerio de educación. (1994). Ley 115 de Febrero 8 de 1994. *El Congreso De La República De Colombia*, http://www.mineducacion.gov.co/1621/articulos-85906_archivo_pdf.pdf.

Montoya, S. M. (2014). Software Educativo Para El Buen Uso De Las TIC. *Universidad Católica De Pereira* , 20-30.

Morales Rojas, L. F. (2010). Proyecto de Animación y Promoción de Lectura en los Estudiantes de Quinto Grado del Gimnasio Campestre Beth Shalom. “*Leer Para Construir*”, <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/7936/T26.10%20M792l.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Psicología de la educación para padres y profesionales. (2000). *Aprendizaje Significativo* . Bogota : <http://www.psicopedagogia.com/definicion/aprendizaje%20significativo>.

Rodrigo , J. (2003). Uso de Software Educativo: Aspectos a considerar. *Quaderns Digital.Net*, http://www.quadernsdigitals.net/index.php?accionMenu=secciones.VisualizaArticuloSeccionIU.visualiza&proyecto_id=244&articuloSeccion_id=2132.

Ruíz Sanchez , M., & Leal Rugama**, M. I. (2010). Multimedia . *Voluntaria de Educación en Enfermería del Hospital Nacional de Niños. Miembro Junta Directiva de PRONADI* . , <http://www.binasss.sa.cr/revistas/enfermeria/v24n1/art7.htm>.

Young. (1993). Incorporacion de las TIC en las Teorias, 2010. *UOC*, 20.

DANE, Censo 2005.

URL: <https://www.dane.gov.co/index.php/es/poblacion-y-demografia/sistema-de-consulta>

FEDESOF. (s.f.). *CAMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO*, <http://fedesoft.org/afiliados/>.

Imágenes infantiles . (s.f.). *IMAGUI*, <http://www.imagui.com/a/imagenes-infantiles-de-ninos-estudiando-ikebpRbne>.

Kojak. (2013). Cantando Aprendo A Hablar - El Cajon De Las Vocales. *CogeCaratulas Películas y Música*, http://www.cogecaratulas.com/caratulas_de_películas/details.php?image_id=72984&sessionid=u5ep9s0rivi2dpb2quauue15v6 .

Kroll, P. (2013). SOFTWARE Y SERVICIOS TI. *PROCOLOMBIA.CO*, pág. http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Adjuntos/Inversi%C3%B3n_en_el_sector_Software_y_servicios_TI.pdf.

PEÑA OSPINA, D. N. (2012). PLAN DE NEGOCIOS DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE ACEITE. <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/3008/PenaDina2012.pdf?sequence=1>

PIEDRAHITA URIBE, E. (2009). Ley No. 1341 - 30 julio. *SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y LA ORGANIZACIÓN DE LAS TICS*, http://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-3707_documento.pdf.

portal de educación infantil y primaria. (s.f.). *educapeques*, <http://www.educapeques.com/escuela-de-padres/> .

Psicología de la educación para padres y profesionales. (2000). *Aprendizaje Significativo* . Bogota : <http://www.psicopedagogia.com/definicion/aprendizaje%20significativo>.

Rodrigo , J. (2003). Uso de Software Educativo: Aspectos a considerar. *Quaderns Digital.Net*, http://www.quadernsdigitals.net/index.php?accionMenu=secciones.VisualizaArticuloSeccionIU.visualiza&proyecto_id=244&articuloSeccion_id=2132.

Ruíz Sanchez , M., & Leal Rugama**, M. I. (2010). Multimedia . *Voluntaria de Educación en Enfermería del Hospital Nacional de Niños. Miembro Junta Directiva de PRONADI* . , <http://www.binasss.sa.cr/revistas/enfermeria/v24n1/art7.htm>.