



DESARROLLO DE UN SISTEMA DE GESTIÓN PARA PYMES

Cristian Camilo Puentes Peña
Andres Arnulfo Buitrago Quiñonez
Natalia Amazo Correa

Corporación Universidad Minuto de Dios
Ciencias Empresariales
Tecnología en Costos y Auditoria
Bogotá
2015

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Asesor (a) Metodológico (a)

Firma del Asesor (a) Temático (a)

Firma del Coordinador(a) de Investigación

Julio 23 de 2015

DESARROLLO DE UN SISTEMA DE GESTIÓN PARA PYMES

Tabla de Contenido

Agradecimientos	6
Abstract.....	7
1. CAPITULO I.....	8
1.1 Marco Situacional.....	8
1.2 Marco Conceptual.....	8
2. CAPITULO II	12
2.1 Planteamiento del Problema	12
2.2 Antecedentes y Contexto	15
2.3 Objetivos: general y específicos.....	17
2.4 Justificación.....	18
2.5 Productos o Resultados Esperados.....	18
2.6 Beneficiarios y Participación de los Beneficiarios.....	19
2.7 Metodología	20
2.8 Cronograma de Actividades.....	23
3. CAPITULO III.....	24
3.1 Actividades FASE I.....	26
3.1.1 Estudio de Mercado	26
3.1.2 Encuestas	27
3.1.3 Tabulación y Análisis	27
3.1.4 Matriz Dofa.....	32

3.2 Actividades FASE II	32
3.2.1 Informes de control presupuestal	32
3.2.1.1 Control de Ingresos por línea de negocio	32
3.2.1.2 Control de Gastos o Centros de Beneficio.....	33
3.2.1.3 Control de Resultados por regional de ventas	35
3.2.1.4 Control de Distribución de gastos a regionales de ventas.	35
3.2.1.5 Rentabilidad por Línea de Negocio, Regional Ventas y Producto	36
3.2.2 Indicadores de gestión financiera.....	37
3.2.2.1 Indicadores de Liquidez.....	37
3.2.2.2 Indicadores de Estructura	38
3.2.2.3 Indicadores de Cobertura.....	38
3.2.2.4 Indicadores de Actividad	39
3.2.2.5 Indicadores de Rendimiento	39
4. CAPITULO IV	40
4.1 Presupuesto Proyectado	40
4.1.1 Inversión Inicial Equipo de Oficina	41
4.1.2 Inversión Inicial Mano de Obra	42
4.1.3 Nomina Proyectada	42
4.1.4 Tabla de Gastos	42
4.1.5 Tabla Costos e Ingresos	43
4.1.6 Balance General	44
4.1.7 Estado de Resultados	45
4.1.8 Flujos de Caja.....	46
Conclusiones	47
Bibliografía	48

Lista de Tablas

Tabla 1. Cronograma Fase 1 y 2.	23
Tabla 2. Cronograma Fase 3.	23
Tabla 3. Plan de Desarrollo.....	24
Tabla 4. Compañías Muestra.	27
Tabla 5. Control de Ingresos línea de negocio, Empleado ventas.	33
Tabla 6. Control por centro de beneficio.	34
Tabla 7. Control por tipo de Gasto.....	34
Tabla 8. Control de Resultados por regional de ventas.....	35
Tabla 9. Control de Distribución de gastos a regionales de ventas.....	36
Tabla 10. Rentabilidad por Línea de Negocio, Regional y Producto.	37
Tabla 11. Aporte Socios (Préstamo Bancario).....	40
Tabla 12. Inversión inicial activos fijos.	41
Tabla 13. Inversión inicial mano de obra.....	42
Tabla 14. Nomina proyectada primes mes.....	42
Tabla 15. Gastos primer mes y año.....	42
Tabla 16. Ingresos / Costos primer mes.....	43
Tabla 17. Ingresos / Costos primer año.....	43
Tabla 18. Balance General.	44
Tabla 19. Estado de Pérdidas y Ganancias.	45
Tabla 20. Flujo de Caja.	46

AGRADECIMIENTOS

Damos gracias a Dios por la oportunidad que nos brinda de poder realizar esta tesis a pesar de todos los contratiempos que se nos han presentado, las bendiciones y privilegios que tenemos de estudiar. A nuestros familiares que hacen que los corazones se llenen de satisfacción y excelencia, por medio de ejemplo y valores inculcados en este aprendizaje y crecimiento. Guiándonos en prioridad al significado de la formación académica, y brindándonos el apoyo emocional para poder cumplir nuestros objetivos.

Agradecemos a la Universidad Minuto de Dios, en especial al docente Julio Chamorro que hizo de esta experiencia académica algo muy satisfactorio. Que nos tuvo mucha paciencia y nos brindó todo su conocimiento. Gracias a su formalidad y eficiencia.

ABSTRACT

Lo que se quiere mostrar en este proyecto es un desarrollo de un sistema de gestión para Pymes, que supra las necesidades de la obtención de la información del control presupuestal e indicadores de gestión que asistan a la toma de decisiones y cambios en el mercado.

Con la facilidad de consulta en cualquier parte del mundo, pues tiene el beneficio que los usuarios teniendo a mano un computador, internet y adquiriendo con antelación su contraseña, puedan consultar en la plataforma del sistema todos los informes que requieran a cualquier hora.

Además las compañías solo cancela el arriendo mensual de la plataforma, con la ventaja de que varios usuarios pueden acceder sin ningún costo adicional.

What we want to show in this project is the development of a management system for SMEs, which needs above obtaining information of budgetary control and management indicators attend decision and at market changes.

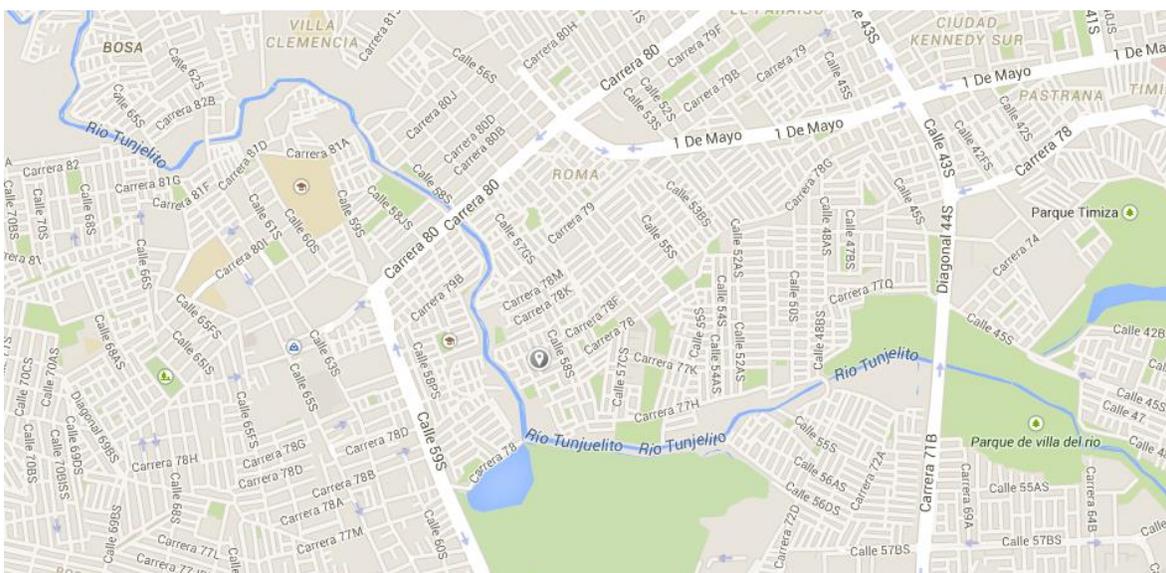
With the ease of consultation anywhere in the world, it has the benefit of having easy access to a computer, internet and buying in advance of their password, users can check on the system platform requiring all reports at any time.

In addition companies only cancel the monthly rent of the platform, with the advance that several users can access at no additional cost.

CAPITULO I

Marco Situacional

Nuestra ubicación será en la sede que estará ubicada en el departamento de Cundinamarca en la ciudad de Bogotá, Carrera 77 L # 58 – 79 Sur, esta será la sede en donde se ubicaran sus servidores y centro de información.



Marco Conceptual

Esta sistema genera los informes del control presupuestal y los indicadores de gestión para las compañías del sector privado que tienen su actividad económica enfocada a la comercialización

de productos y/o servicios, que tienen la necesidad de generar información de manera rápida efectiva y confiable, lo cual ayudara para efectuar los análisis de una manera más ágil que contribuya a la toma de decisiones por parte de la organización, así mismo el sistema generado guiara a estas compañías a la creación de indicadores de gestión, para dar respuestas oportunas a los cambios que se presentan hoy en día en las compañías.

Indagando sobre el tema, se encuentra que existen varios sistemas de control presupuestal que han sido desarrollados por los ingenieros de sistemas de la mismas compañías, esto genera un sobre costo puesto que tienen que pagar no solo por elaborarlo sino también por los problemas que incurra aquel sistema en su cotidianidad o si es contratado el sueldo será elevado, es de gran ayuda para las compañías pero puede existir algo que sea de mayor ayuda y con un costo más asequible.

GLOSARIO

PRESUPUESTO: Plan Integrado y coordinado, por todas las áreas de la compañía, para establecer objetivos respecto a las operaciones y recursos que forman parte de la empresa en un periodo determinado.

INDICADORES DE GESTIÓN: es la expresión cuantitativa del comportamiento y desempeño de un proceso, cuya magnitud, al ser comparada con algún nivel de referencia, puede

estar señalando una desviación sobre la cual se toman acciones correctivas o preventivas según el caso.

COSTO: El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

RENTABILIDAD: Es la capacidad que tiene la empresa para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

EFICIENCIA: Se puede definir como la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo. Se entiende que la eficiencia se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo. O al contrario, cuando se logran más objetivos con los mismos o menos recursos.

EFICACIA: Podemos definirla como el nivel de consecución de metas y objetivos. La eficacia hace referencia a nuestra capacidad para lograr lo que nos proponemos.

DIAGNOSTICO: Proceso que se realiza en un objeto determinado, generalmente para solucionar un Problema. En el proceso de diagnóstico dicho problema experimenta cambios cuantitativos y cualitativos, los que tienden a la solución del problema.

ANÁLISIS: A nivel general, puede decirse que un análisis consiste en identificar los componentes de un todo, separarlos y examinarlos para lograr acceder a sus principios más elementales.

IMPLEMENTAR: Acción y efecto de poner en funcionamiento una determinada proceso o función.

OBJETIVO: Es una meta o finalidad a cumplir para la que se disponen medios determinados. En general, la consecución de un determinado logro lleva implícita la superación de obstáculos y dificultades que pueden hacer naufragar el proyecto o, al menos, dilatar su concreción.

VERIFICACIÓN: Es la acción de comprobar o examinar la verdad de algo. La verificación suele ser el proceso que se realiza para revisar si una determinada cosa está cumpliendo con los requisitos y normas previstos.

MEJORAMIENTO: La palabra mejorar es un término de uso general en el lenguaje corriente y si bien ostenta más de una referencia, existe un uso que se destaca sobremanera, que es el de refinar a algo o alguien para que el mismo pase de un estado regular o bueno a otro muy superior.

EVIDENCIA: Es un término que procede del latín evidencia y que permite indicar una certeza manifiesta que resulta innegable y que no se puede dudar.

PRODUCTIVIDAD: La productividad es el grado de utilización efectiva de cada elemento de producción. Es sobre todo una actitud mental. Busca la constante mejora de lo que existe ya.

PYME: Pyme es el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

CAPITULO II

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La creación de este Sistema de Gestión presupuestal se enfoca en las necesidades que tienen las pequeñas y medianas empresas (pymes) en el sector de comercialización de productos y servicios para ejecutar un adecuado presupuesto. Muchas de estas empresas desconocen las

ventajas de ejecutar una proyección presupuestal, razón por la cual no pueden garantizar una mayor competitividad en el mercado.

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) no cuentan con los recursos necesarios para la adquisición de un programa complementario, a su software contable, que este en la capacidad de generar informes diarios, semanales, quincenales, mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, dependiendo la necesidad de la compañía; informes que revelen la ejecución de estas proyecciones presupuestales y faciliten la implementación de correctivos necesarios y soluciones preventivas.

En la actualidad estas empresas cuentan con un presupuesto inicial el cual es de conocimiento general para garantizar que cada área de la compañía, reconozca sus metas, sus proyecciones y sus recursos económicos; pero en el transcurso del ejercicio o periodo contable, no se aplica un mecanismo realmente efectivo que logre determinar si estas proyecciones se están llevando a cabo o si el porcentaje ejecutado corresponde claramente con el necesario en un determinado periodo de tiempo.

Al no contar con un software que genere esta información, una de las pocas opciones con las que cuenta la compañía es evaluar las proyecciones presupuestales al finalizar el periodo contable, y realizar los respectivos ajustes, en algunas ocasiones por una mayor cantidad de recursos utilizados durante el año y en otras por no dar un uso con mayor eficiencia a los recursos que se tenían en la empresa y que terminan sin generar ninguna utilidad.

Otra de las opciones es extraer la información del sistema contable de la compañía, pero al realizar este proceso se tendrá una gran cantidad de información sin aprovechamiento y en algunas ocasiones sin mayor utilidad en el aporte para la solución de las necesidades específicas del control presupuestal.

En complemento del estudio se evidencia que muchas de estas empresas no tienen plenamente identificados sus indicadores de gestión, por ejemplo su rentabilidad por productos o servicios, su utilidad por regional de venta o por línea de negocio entre otros; estos indicadores son de gran importancia para las compañías pues las guía entorno a sus proyecciones.

Otra de las debilidades por la ausencia de un sistema de información presupuestal se observa para las personas que elaboran los informes debido a que tiene más carga operativa, lo cual aumenta la probabilidad de errores, por el volumen de información. Adicional a esto no todos los valores y estadísticas arrojadas por el sistema son de utilidad para el análisis requerido y si se utiliza un programa como Excel cabe la posibilidad que el usuario no tenga el suficiente conocimiento o y puede existir la probabilidad de que se cometa un error humano dado que el volumen de información es bastante amplio y a medida que pasan los meses su crecimiento y falta de organización podrá acarrear su colapso, esto le genera un gran problema a la compañía puesto que ellos no tienen confiabilidad en la información presentada y si se detecta un error habrán re-procesos que causaran que no se realice el análisis correcto de la información y no se podrán tomar medidas de control, esto produciría demora ya que día a día pasan muchas cosas en la compañías que los altos directivos no logran ver, se elevarían costos puesto que el análisis de

su ejecución no fue efectivo. No brindó la suficiente información, la confiabilidad o la agilidad que los directivos desearían.

La creación de este programa busca suplir estas necesidades en las pequeñas y medianas empresas (pymes). La elaboración de un sistema de información presupuestal garantiza el control de estas proyecciones; este programa se alimentara de toda la información de la empresa, sus activos, pasivos, sus ingresos, gastos, costos entre otros como el recurso humano; una vez se ingresen todas las proyecciones creadas al iniciar el periodo contable, el programa estará en la capacidad de generar informes para verificar si realmente se está cumpliendo con las ventas estimadas, si los recursos económicos proyectados para la nómina de la empresa corresponden a los presupuestados cancelados en cada mes, o si los costos de la materia prima son los adecuados para generar la utilidad esperada en cada periodo.

ANTECEDENTES Y CONTEXTO

Presupuesto

Luis Bernardo Tello (2012) afirma: “Plan Integrado y coordinado, por todas las áreas de la compañía, para establecer objetivos respecto a las operaciones y recursos que forman parte de la empresa en un periodo determinado”. (Gerencia de Presupuestos p.66)

Las proyecciones y presupuestos son algo elemental en cualquier compañía y de gran importancia ya que se elabora un supuesto de cómo se llegara a cabo la actividad que se desarrolla.

Se pueden realizar varios tipos de presupuesto: Presupuesto flexible, Presupuesto estático, Presupuesto base cero y Presupuesto por Programas, todos estos tienen fases importantes para su elaboración, ejecución y control: *Pre iniciación*: en donde se establecerán políticas de la compañía, como por ejemplo el plazo de crédito a los clientes o pago a los proveedores, fijación de objetivos a corto y largo plazo. *Elaboración*: preparación del presupuesto operativo y luego el administrativo en donde se analizarán conveniencias e implicaciones para la compañía. *Ejecución*: Asignación de recursos a las diferentes áreas de la compañía. *Control*: Corresponde a la fase en donde se generan los informes de lo presupuestado vs ejecutado, análisis y explicaciones de las variaciones, para la implementación de medidas de control.

Es necesario aclarar que este sistema de gestión presupuestal no es concebido como aquella herramienta que controla áreas específicas en la organización tales como. Los inventarios, los activos fijos, la cartera de crédito entre otras, se pretende con este sistema de control presupuestal, es generar un valor agregado a las compañías, brindándole la opción de verificar la ejecución de sus actividades, y enfrentarla a lo presupuestado anteriormente para analizar primero si se elaboró de forma adecuada el presupuesto, segundo verificar cambios en la actividad, Ejemplo nuevos empleados, nuevos consumos, cambio de proveedores, etc. y por último establecer o asignar indicadores de gestión, como de productividad, eficiencia, resultados, etc., estos indicadores son de acuerdo a las necesidades de la compañía.

La fuente de la idea está dada en la compañía Restrepo comercial Interandina Cia Ltda., de nuestro compañero Cristian Camilo Puentes Peña, que es una compañía Pyme, inician a elaborar el presupuesto maestro de forma anual y en donde, año tras año nos comenta nuestro compañero

la compañía ha querido mejorar en la presentación de los informes del control presupuestal, que varía desde informes simples de ejecución, a informes con gráficas, porcentajes (%) de cumplimiento, entre otras cosas, y al querer ellos mejorar la calidad y agilidad de la información siempre se han buscado varias técnicas en el manejo de Excel para facilitar la organización, presentación y análisis de la información, pero siempre existe un riesgo inherente que es el error humano puesto que su manejo es muy manual y la cantidad de información que día tras día se genera, es de un gran volumen lo que hace que se incremente la posibilidad de error o se presenten fallas en el archivo de Excel por demoras en el procesamiento o falta de capacidad de la hoja electrónica para ejecutar las instrucciones dadas y se colapse.

OBJETIVO GENERAL

Ofrecer una herramienta desarrollada, que facilite la generación de información del control presupuestal e indicadores de gestión de manera rápida, efectiva y confiable.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar las necesidades de las compañías PYMES, para la obtención de información del control presupuestal y de los indicadores de gestión.
- ✓ Investigar las herramientas existentes que utilizan las compañías para generar y obtener información que asista a la toma de decisiones.
- ✓ Diseñar una herramienta, con un único propósito de garantizar consistencia, confiabilidad y disponibilidad de la información.
- ✓ Evaluar la viabilidad financiera de la herramienta.

JUSTIFICACIÓN

Debido a la creación de nuevas empresas en el país, nace la oportunidad de elaborar un sistema de gestión presupuestal, ya que en Colombia la mayoría de empresas no lo implementan por motivos de costos, con esto surge la necesidad de la creación de un sistema que cumpla con los parámetros y requisitos necesarios para efectuar un análisis efectivo del control presupuestal, logrando la viabilidad y rentabilidad de este proyecto. Teniendo en cuenta el comportamiento del mercado, las ventajas ya que el proceso presupuestario tiende a reflejar de una forma cuantitativa, a través de los presupuestos, los objetivos fijados a corto plazo, mediante el sistema presupuestal, sin perder la perspectiva del largo plazo, puesto que ésta condicionará los planes que permitirán la consecución del fin último al que va orientado este sistema es que permita una mayor confiabilidad en la toma de decisiones de una empresa logrando así garantizar una mayor competitividad a nivel mundial.

PRODUCTOS O RESULTADOS ESPERADOS

Con este proyecto se espera poder generar valor en la empresas puesto que viendo sus objetivos, analizándolos y tomando decisiones con antelación las empresas pueden surgir y crecer, adelantándose a los acontecimientos del mercado e implementado correctivos de manera oportuna, otra de las ventajas del sistema de información está dada por el incremento en la productividad de los empleados en la áreas contable y financiera, ya que les ayudara a estos a generar fácilmente los informes requeridos por la gerencia de la compañía optimizando tiempo y recursos ya que actualmente toma mucho tiempo en su elaboración y existen muchas probabilidades de cometer errores.

Este proyecto se enfocara en todas las empresas de Colombia, inicialmente en las organizaciones ubicadas en la ciudad de Bogotá y sus alrededores, logrando dar a conocer el sistema en esta ciudad para luego posicionarlo en el mercado nacional como uno de los principales proveedores de “sistemas de gestión presupuestal”.

BENEFICIARIOS

Este proyecto busca beneficiar a todas las empresas Pymes del país; inicialmente el mercado potencial serán las empresas Pymes en Bogotá, estas serán las principales beneficiarias, y teniendo en cuenta la proyección de ventas se pretende incluir a las compañías cercanas ubicada a los alrededores de Bogotá y posteriormente en todo el territorio nacional.

Estas compañías beneficiarias tendrán la posibilidad de acceder a un sistema presupuestal garantizando una mayor productividad y eficacia en la generación de informes de ejecución presupuestal y sus metas de mercadeo para la toma de decisiones con una información confiable, real y en tiempo actual.

En un segundo grupo de beneficiarios se encuentran todas las personas naturales y asesores que se encuentren en la calidad de comerciantes; que manejen o tengan conocimientos de sistemas presupuestales y de costos. El sistema de gestión presupuestal les otorgara las herramientas a los asesores para tener una información más clara y lograr un dictamen acorde a las necesidades de sus clientes.

METODOLOGÍA

Método de Investigación Sistemático

Entra a estudiar todas aquellas herramientas generales que contiene el programa y permite evidenciar la claridad de las funciones de las diversas herramientas contenidas es este sistema de gestión de presupuesto que se quiere dar a conocer. Su objetivo primordial es aportar información para guiar los procesos de cambio y mejorar las prácticas generales de presupuestos en diversas entidades. Se piensa, diseña y desarrolla en el mismo espacio donde se presenta la problemática que se ha de transformar en el mismo trabajo de campo.

Como punto de partida consiste en un sistema presupuestal para agilizar la toma de decisiones desde las directivas de cualquier empresa.

Métodos de Recolección de Información:

ENCUESTA: Es una serie de preguntas dirigidas a los participantes en la investigación. Las encuestas pueden ser realizadas en persona, por correo, teléfono o electrónicamente, esto no ayudara a realizar un estudio de la necesidad de las compañías de tener un sistema de gestión presupuestal, su valor estimado y los tipos de informes que se pueden manejar.

ENTREVISTA: Es una interacción que involucra al investigador y a un(os) participante(s) en que las preguntas se formulan en persona, por teléfono o incluso de manera electrónica (correo electrónico o Internet). Durante una entrevista, se hacen preguntas para obtener información detallada sobre el participante acerca del tema en estudio. Las preguntas pueden ser similares a las formuladas en una encuesta.

PRUEBA: Es una forma o una tarea física o mental para la cual se ha determinado un estándar normal, o para la cual se conocen las respuestas correctas. El desempeño de un participante en una prueba es comparado contra estos estándares y/o respuestas correctas. Las pruebas son usadas en la investigación para determinar la aptitud, habilidad, conocimiento, estado de salud físico o mental del participante en comparación a la población en general. Las pruebas pueden ser administradas en persona, por escrito o un medio electrónico. Un ejemplo de esto serían los estudiantes haciendo pruebas estandarizadas de desempeño académico (como el SAT, MCAT).

OBSERVACIÓN: Son registros tomados que no requieren participación. Estos registros se hacen mientras los participantes están involucrados en conductas rutinarias y se utilizan como un indicador de lo que los participantes de hecho hacen, en lugar de apoyarse completamente en los relatos que los participantes hacen de su propia conducta. Un ejemplo sería un investigador observando los planes educativos usados en un aula por un maestro de escuela pública

MÉTODOS DE ANÁLISIS

Análisis Funcional

El método del análisis funcional es el cimiento para la elaboración de normas de competencia laboral. Como tal, está en la raíz de la descripción de las áreas ocupacionales objeto de normalización. La integración de una norma de competencia en sus diferentes componentes: las unidades de competencia, los elementos, las evidencias de desempeño, los criterios de desempeño, el campo de aplicación, las evidencias de conocimiento y las guías para la

evaluación; es, a su tiempo, la base para la elaboración de los currículos de formación basados en competencia.

Análisis Comercial:

Debería definir la política de ventas, precio, marcas, estrategia publicitaria, calidad del producto, creación de imagen, fuerza de ventas, estilos de ventas, todas estas decisiones deben traducirse a costos e ingresos para estimar de la manera más aproximada posible qué sucederá cuando el proyecto sea implementado.

Indicará si el mercado es o no sensible al bien o servicio producido por el proyecto y la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso.

Metodológicamente son cuatro los aspectos que deben estudiarse:

- 1.-El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- 2.-La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- 3.-Comercialización del producto del proyecto.
- 4.-Los proveedores y la disponibilidad y precio de los insumos proyectados.

CAPITULO III

Tabla 3. Plan de Desarrollo.

ANEXO N° 1 PLAN DE DESARROLLO							
Fase	Act	Componente	Actividades	INDICADORES	Fuentes de Informacion	Metodo de Recoleccion	Metodo de Analisis
1	1.1	Investigacion de Mercado	Se investigara si otros softwares prestan la solucion que se quiere se quiere dar a los clientes y cual es su valor agregado	El objetivo de esta actividad es realizar un sondeo de la prioridad que existe en la empresas, a la necesidad de tener un sistema de gestion presupuestal, que le brinde la ayuda a elaborar sus informes de control de forma rapida y eficiente.	google.com, Paguinas amarillas, Publicar y Empesas Comerciales	Observacion, Encuesta.	Analisis Funcional
	1.2	Verificacion de la importancia de Control Presupuestal y los indicadores de Gestion en la empresas	Se realizaran 20 encuestas donde se preguntaran, las importancias y nesecidades de la empresas con respecto a el control presupuestal y los indicadores de gestion.				
	1.3	Tabulacion y muestra de resultados.	Se reunira la informacion recopilada, y se tabulara, para muestra de resultados.				
Fase	Act	Componente	Actividades	INDICADORES	Fuentes de Informacion	Metodo de Recoleccion	Metodo de Analisis
2	2.1	Investigacion de informes e indicadores	Se realizara una investigacion de informes e indicadores mas usados en las empresas comerciales. Para que se tenga muchos y que brinden gran ayuda.	El objetivo de la segunda actividad es investigar los informes e indicadores mas reelevantes e importantes de la empresas comerciales, para darle una amplia portafolio a nuestro clientes, que sea de forma super sencilla, que no se necesite saber contabilidad para poder entederlos.	Asesor Financiero .gestiopolis.com http://www.iue.edu.co/documents/emp/comoGerenciar.pdf	Observacion y Prueba	Analisis Funcional
	2.2	Elaboracion de Informes	Se elaboracion de informes para establecer que se quiere y como se va a medir.				
	2.3	Elaboracion de indicadores	Se elaboracion de indicadores para establecer que se quiere y como se va a medir, y a quien se quiere medir.				

Fase	Act	Componente	Actividades	INDICADORES	Fuentes de Información	Método de Recolección	Método de Análisis
3	3.1	Adquisición de Bases de datos	Se comprara un servidor y un computador para guardar la información, iniciando se conseguira un licencia BD de Postgres GLP ,BI platfer licenciado en pentaho GLP y un SO licenciado en Ubuntu GPL que iniciando se puede descargar de forma gratuita y no generara ningun costo, un Dominio para que la consulta de los clientes sea de forma que puedan consultar un cualquier parte del mundo.	El objetivo de la tercera actividad es encontrar la solución tecnologica, para que la información sea confiable y que el cliente desde cualquier lugar del mundo en donde tenga acceso a internet pueda ingresar a la plataforma y consultar cualquier informe requerido.	Ingeniero de sistemas (Bases de Datos)	Prueba	Análisis Funcional
	3.2	Configuración de Bases de Datos	Se contratara un ingeniero de sistemas para la configuración de toda la parte tecnologica que es la unificación de lo programas anteriormente mencionados para su respectivo funcionamiento.				
	3.3	Busqueda de Ubicación de servidores	Se ubicara el lugar donde se establsera la instalacion del computador madre y el servidor para iniciar a la cuarta actividad				
Fase	Act	Componente	Actividades	INDICADORES	Fuentes de Información	Método de Recolección	Método de Análisis
4	4.1	Pruebas de carga	Se Realizaran pruebas de cómo se requerira la información y se subira a la base de datos	Como todo sistema de información, es muy valioso hacer una verificación de la calidad y el desempeño, por eso el objetivo de la cuarta actividad es hacer muchas pruebas para verificar que en ningún momento se produzcan fallas.	Sistema de Información Presupuestal	Observación	Análisis Funcional
	4.2	Pruebas de Desempeño	Se realizaran pruebas de desempeño de que tanto se demora la carga y las presentación de informes				
	4.3	Pruebas (verificación de información)	Se realizaran pruebas de la veracidad y confiabilidad de la información				
Fase	Act	Componente	Actividades	INDICADORES	Fuentes de Información	Método de Recolección	Método de Análisis
5	5.1	Búsqueda de Clientes	Se realizara la presentación del servicio y eficacia a los clientes.	El objetivo de la quinta actividad es hacer una gran presentación del sistema a la población para darse a conocer como un muy buena solución. La elaboración de informes de control.	Cámara de Comercio de Bogotá	Observación	Análisis Comercial
	5.2		Se realizara los respectivos análisis de que requiere cada cliente.				

Fase	Act	Componente	Actividades	INDICADORES	Fuentes de Informacion	Metodo de Recoleccion	Metodo de Analisis
6	6.1	Capacitacion	Se realizara la capacitacion a los clientes de que forma se buscara la informacion.	El objetivo de la sexta y ultima actividad ya conseguidos los clientes, se realizara una capacitacion simple de como se generan como usuario consultor los informes de control.	Sistema de Informacion Presupuestal	Prueba	Analisis Funcional

ACTIVIDADES FASE I

ESTUDIO DE MERCADO

Se realizó una investigación sobre que otros tipos de programas ayudan a la generación de informes para las compañías, encontrando como principal el SAP Crystal Reports. Que es de excelente calidad pero es un poco inexequible para las compañías Pymes pues es un módulo adicional al Sistema contable SAP, que tiene un costo por licencia de USD 495,00 Dólares por Usuario anualmente. Ya que se le realizan actualizaciones a la localización, que son mejoras al programa.

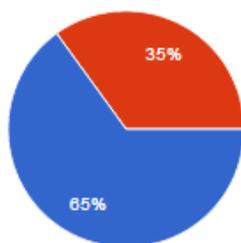
- Se realizó un muestreo no probabilístico de las compañías a tomar como base, tomando con base su actividad económica, el número de sus empleados y Sus Ventas Anuales al año 2014. Estas son las 20 compañías encuestadas y su aporte a nuestro proyecto.

Tabla 4. Compañías de Muestra.

NIT	RAZON_SOCIAL	CIU	EMPLEADOS	VENTAS 2014
860023001	TECHOS SAS	G4663	69	9,167,542,000
860352205	GETEL SAS	G4741	50	7,582,337,000
830059942	VULCAIN LTDA	G4752	51	5,768,210,000
860000054	ALMACEN EL ARQUITECTO S.A.S.	G4663	55	2,283,518,000
830023974	MICROSCOPIOS Y EQUIPOS ESPECIALES S.A.S	G4774	56	4,849,818,000
800006602	CLINICA AVELLANEDA HERNANDEZ SAS	G4762	56	1,452,775,000
830509989	BENCHMARK GROWERS SAS	G4620	57	6,065,775,000
830068852	BPL MEDICAL SAS	G4659	58	3,031,098,000
830021692	INOXPA COLOMBIA SAS	G4752	58	3,084,739,000
900548483	NURSINGSERVICESCOLOMBIA S.A.S	G4771	59	2,426,754,000
800242272	IXO S A S	G4741	60	2,234,703,000
830005860	A & B EQUIPOS MEDICOS S A S	G4659	62	1,134,817,000
830009820	M & V ASOCIADOS S A S	G4664	62	1,383,492,000
830065871	C I INVERSIONES DALUMA S A S	G4731	64	2,042,666,000
830117145	C I FRUTIREYES S A S	G4620	64	1,727,232,100
830049459	COMERCIALIZADORA MARIA JOSE SAS	G4631	67	1,310,614,000
830112217	EXPOTELA S A S	G4641	68	1,243,746,000
830111694	ALDRISTON FARMACEUTICA DE COLOMBIA LTDA	G4645	70	1,657,782,000
830040359	W & C INTERNATIONAL S A S	G4659	71	927,925,000
800185773	OPTICA COLSANITAS S A S	G4774	80	882,677,000

Pregunta F1

¿ Como elaboran en su compañía el control presupuestal ?

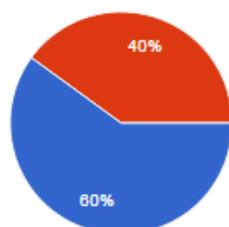


Manual	13	65%
Por medio de un sistema	7	35%
No lo elaboran	0	0%

Esta pregunta nos da una muestra de que un 65% de las compañías Pymes, manejan su control Presupuestal manual dando la oportunidad de llegar con el sistema de gestión presupuestal.

Pregunta F2

¿ Que programa utilizan en su compañía para la elaboración del control Presupuestal ?



Excel	12	60%
Sistema contable	8	40%
Ninguna de los anteriores	0	0%

Esta pregunta nos da una muestra de que la mayoría de las compañías Pymes realizan sus informes en Excel, Quitando tiempo y con grandes posibilidades de información errada. Y los informes elaborados en los sistemas contables son incompletos o requieren de un desarrollo adicional y algunos tiene un costo alto, los sistemas utilizados por la compañías son: Helisa Modulo Presupuestos, Softland ERP Modulo control de presupuestos y SAP Business One Crystal Reports.

Pregunta F3

¿ Que indicadores de gestión manejan en su compañía ?

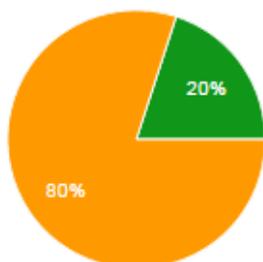


Indicadores de Liquidez	9	45%
Indicadores de Estructura	5	25%
Indicadores de Cobertura	3	15%
Indicadores de Rendimiento	16	80%
Indicadores de Actividad	13	65%
Ninguna de los anteriores	1	5%
Otro	0	0%

Esta pregunta nos brinda una muestra de los diferentes tipos de indicadores de gestión que manejan las compañías Pymes.

Pregunta F4

Si su compañía elabora el control presupuestal en Excel ¿ Cuanto tiempo se demora ?

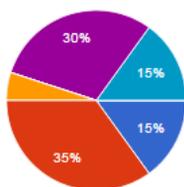


3 Horas	0	0%
4 Horas	0	0%
5 Horas	16	80%
1 Dia	4	20%

Esta pregunta nos brinda una muestra de que en la compañías Pymes, se pierde muchísimo tiempo en la elaboración de los informes, demorando la gestión de la gerencia y departamento financiero.

Pregunta F5

Si su compañía maneja el control presupuestal en un sistema contable ¿ Cual de los siguientes informes puede consultar en el ?

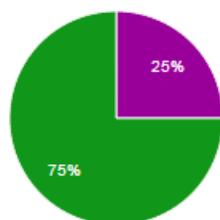


Control de Ingresos por línea de negocio	3	15%
Control de Gastos o Centros de Beneficio	7	35%
Control de Resultados por regional de ventas	1	5%
Control de Distribución de gastos a regionales de ventas.	0	0%
Rentabilidad por Línea de Negocio, Regional de Ventas y Por Producto	6	30%
Ninguna de los anteriores	3	15%
Otro	0	0%

Esta pregunta nos da una muestra de que en las compañías Pymes, se manejan informes de control presupuestal, pero no todos en conjunto por su complejidad en la elaboración manual.

Pregunta F6

¿ Cada cuanto tiempo puede consultar lo informes de control presupuestal e Indicadores de gestión ?

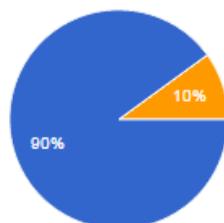


Diario	0	0%
Semanal	0	0%
Quincenal	0	0%
Mensual	15	75%
Ninguna de los anteriores	5	25%

Esta pregunta nos da una muestra de que solamente en la compañías Pymes, se pueden consultar para su análisis los informes cada mes, creando una falla pues cuando se verifica ya es información antigua.

Pregunta F7

¿ Desde que lugar puede consultar los informes del control presupuestal e indicadores de gestión ?



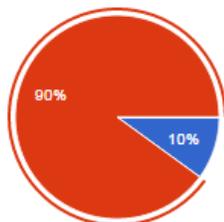
Solo en la Oficina	18	90%
En la Oficina y en la Casa	0	0%
En cualquier lugar	2	10%
Ninguna de los anteriores	0	0%

Esta pregunta nos da una muestra de que en las compañías Pymes, solo se pueden consultar los informes en sus instalaciones. Atrasando de manera tecnológica a la compañía, pues en estos

momentos se está implementando el Tele-trabajo o para las gerencias en sus viajes los deja solo con información atrasada o en memorias.

Pregunta F8

¿ Conoce algún sistema de gestión presupuestal ?

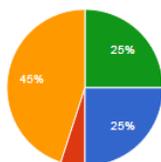


SI	2	10%
NO	18	90%
Otro	0	0%

Esta pregunta nos da una muestra de que hay muy pocos sistemas de información de control presupuestal para Pymes, dando la oportunidad de llegar a muchas compañías. Los sistemas conocidos por las compañías encuestadas son SAP R/3 llamado Crystal Reports y Softland ERP.

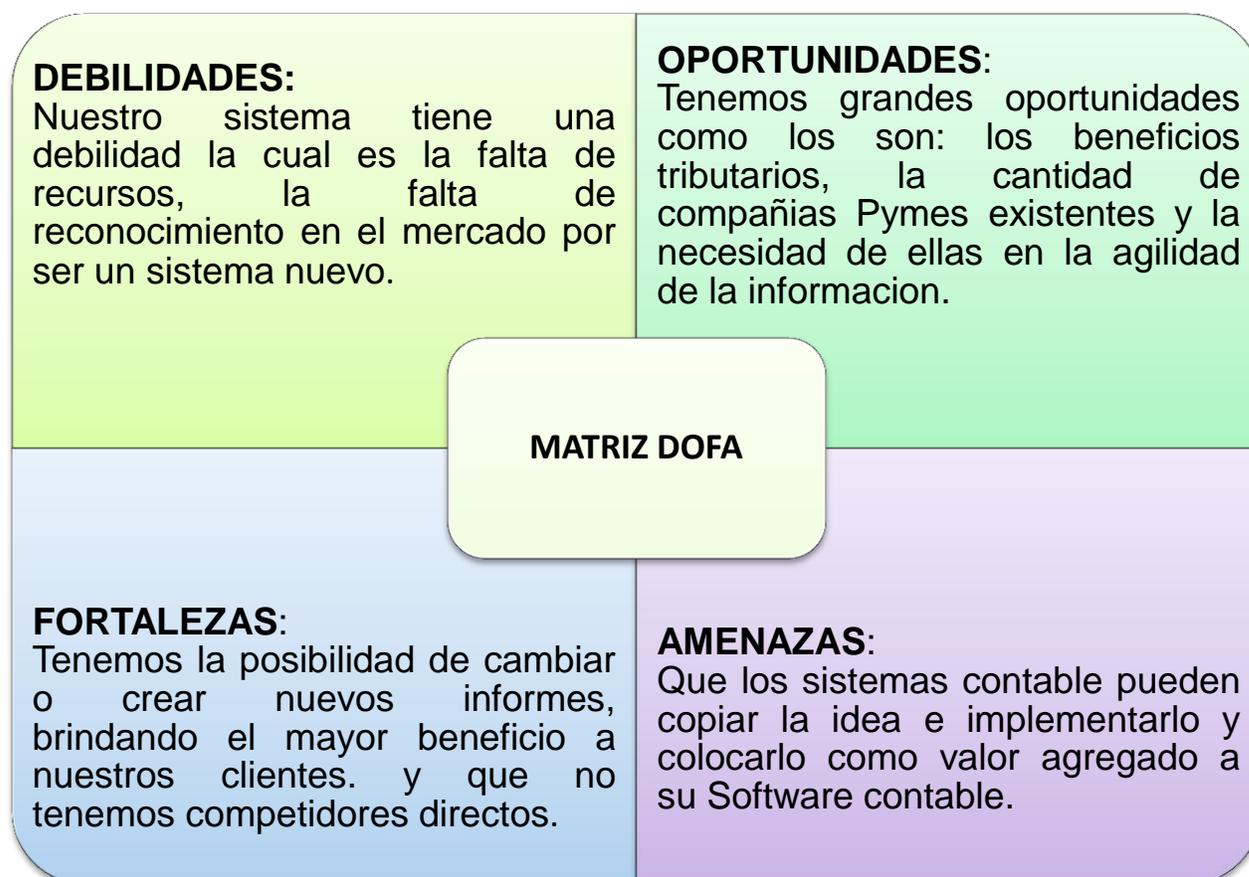
Pregunta F9

¿ Cual sería el valor que creería usted que pagaría por tener acceso a todos los informes en cualquier momento y lugar. De forma rápida y confiable ?



\$ 100.000	5	25%
\$ 300.000	1	5%
\$ 500.000	9	45%
\$ 700.000	5	25%

Esta pregunta nos brinda un precio base, para que el sistema de información sea asequible para toda de compañía Pyme, y que nos genere incrementos elevados en ellas.



ACTIVIDADES FASE II

Informes de Control Presupuestal

Control de Ingresos por línea de negocio, Empleado de ventas, Tipo de Cliente

Cuando se realice la carga del presupuesto para el año en mención, tendrá una información requerida para su respectivo análisis, como los es ingresos (Ventas) por Tipo de Clientes de acuerdo a la clasificación que se le tenga a los clientes Ejemplo: Mayoristas, Minoristas, Etc.

Empleado de Ventas Las personas encargadas del área comercial y Línea de negocio, Cuales son los productos que se van a vender. Todo esto es de gran ayuda pues al momento en que se

ejecutan normalmente la actividad de la empresa, diariamente se puede verificar el cumplimiento de ventas, el margen o rentabilidad que genera por cada categoría que se tenga y las ventas efectuadas por el área comercial.

Tabla 5. Control de Ingresos por línea de negocio, Empleado de ventas, Tipo de Cliente.

	INFORME DE CONTROL PRESUPUESTAL			
	LINEA DE NEGOCIO VISION CARE REGIONAL BOGOTÁ			
Marzo				
SUCURSAL	PPTO	REAL	CUMPLIMINETO \$	CUMPLIMIENTO %
Ventas Netas	552,909,417	395,660,553	(157,248,864)	72%
Costo de ventas	(376,824,553)	(360,150,163)		
Utilidad Bruta	176,084,863	35,510,390		
	32%	9%		

Control de Gastos o Centros de Beneficio

Cuando se realice la carga del presupuesto para el año en mención, tendrá una información requerida para su respectivo análisis, como lo son gastos por tipo. Ejemplo: De personal, Arriendos, Etc. Centros de beneficio, Ejemplo: Contabilidad, Cartera, Producción, Etc. Todo esto es de gran ayuda pues al momento en que se ejecuta normalmente la actividad de la empresa, diariamente se puede verificar el cumplimiento de los gastos por tipo y por centro de beneficio así como la participación que tienen esos gastos sobre las ventas.

Tabla 6. Control por centro de beneficio.



Tabla 7. Control por tipo de Gasto.



Control de Resultados por regional de ventas

Cuando se realice la carga del presupuesto para el año en mención, tendrá una información requerida para su respectivo análisis, como lo son los Ingresos, Costos y Gastos, por regionales de ventas. Todo esto es de gran ayuda pues al momento en que se ejecutan normalmente la actividad de la empresa, diariamente se puede verificar el cumplimiento de ventas y gastos, el margen o rentabilidad y la utilidad antes de impuestos que genera cada regional.

Tabla 8. Control de Resultados por regional de ventas.

SUCURSAL	PPTO	REAL	CUMPLIMINETO \$	CUMPLIMIENTO %
	Ventas Netas	45,646,147	34,478,719	11,167,428
Costo de ventas	(27,175,349)	(17,417,061)		
Utilidad Bruta	18,470,799	17,061,658		
	40%	49%		
Gastos Propios	(6,210,980)	(5,422,471)	(788,509)	115%
	14%	16%		
Utilidad Directa	12,259,819	(5,422,471)		
	27%	-16%		

Control de Distribución de gastos a regionales de ventas.

Cuando se realice la carga del presupuesto para el año en mención, tendrá una información requerida para su respectivo análisis, como lo son los Ingresos, Costos y Gastos, de toda la empresa. Todo esto es de gran ayuda pues al momento en que se ejecutan normalmente la actividad de la empresa, diariamente se puede verificar el cumplimiento de ventas y gastos, el

margen o rentabilidad, la utilidad y participación en gastos de las áreas administrativas a las áreas de ventas, para analizar cuál fue su aporte a las regional y a la línea de negocio.

Tabla 9. Control de Distribución de gastos a regionales de ventas.

SUCURSAL	INFORME DE CONTROL PRESUPUESTAL LINEA DE NEGOCIO MONTURAS Marzo			
	PPTO	REAL	CUM PLIM \$	CUM PLIM %
Ventas Netas	55,037,220	14,601,092	40,436,128	377%
Costo de ventas	(29,212,041)	(7,378,269)		
Utilidad Bruta	25,825,179	7,222,823		
	47%	49%		
Gastos Propios	(2,869,339)	(6,503,889)	3,634,550	44%
	5%	45%		
Utilidad Directa	22,955,841	718,934		
	42%	5%		
Gastos Compartidos	5%	5%		
101 GERENCIA	(873,998)	(915,190)		
201 ADMINISTRACION	(592,614)	(763,028)		
202 CONTABILIDAD	(414,914)	(414,568)		
203 TEGNOLOGIA	(600,531)	(522,751)		
204 RECURSOS HUMAN	(562,310)	(500,158)		
300 OPERACIONES	(428,823)	(70,340)		
301 COMPRAS	(222,889)	(346,606)		
305 ALMACEN	(649,473)	(830,181)		
310 DESPACHOS	(578,981)	(576,838)		
401 MERCADEO	(1,914,968)	(1,029,781)		
420 FACTURACION	(110,590)	(110,417)		
425 CARTERA	(209,082)	(400,056)		
501 CONTAC CENTER	(628,654)	(602,628)		
502 VTAS NACIONALES	(546,062)	(760,928)		
Total Gastos Compartidos	(8,333,889)	(7,843,469)		
	15%	54%		
Utilidad Operacional	14,621,951	(7,124,535)		
	27%	-49%		
COSTOS Y GASTOS CC 000	(1,065,904)	(6,325,932)		
INGRESOS NO OPERACIONALES		4,971,770		
UTILIDAD O PERDIDA	13,556,048	(8,478,698)		
	25%	-58%		

Rentabilidad por Línea de Negocio, Regional de Ventas y Por Producto

Además de todo los anteriores informes, otro útil para las empresa es este, pues muestra diariamente como está el margen o rentabilidad de las líneas de negocio y regionales.

Minuciosamente de los productos o servicios que son para la venta.

Tabla 10. Rentabilidad por Línea de Negocio, Regional de Ventas y Por Producto.

RESTREPO COMERCIAL INTERANDINA
MARGEN POR LINEA DE NEGOCIO Y FAMILIA AÑO 2015

MES DE MARZO 2015

Familia (Todas)  
 Restrepo Comercial
 Juntos Vemos Mejor

MARZO

	Ventas mes	Ganancia mes	Margen mes
BOGOTA	301,180,846	107,166,223	36%
Alcon	259,441,995	89,898,185	35%
Frexen	312,932	17,972	6%
Huvitz	16,591,983	4,576,681	28%
Monturas	14,067,347	6,988,424	50%
Quydeca	278,043	102,268	37%
RC	10,488,546	5,582,693	53%
MEDELLIN	58,899,481	24,200,368	41%
Alcon	56,108,281	22,553,776	40%
RC	2,791,200	1,646,592	59%
ORIENTE	23,537,132	10,062,078	43%
Alcon	20,829,872	8,391,380	40%
RC	2,707,260	1,670,697	62%
Total general	383,617,459	141,428,669	37%

Indicadores de Gestión Financiera

Indicadores de Liquidez

1. **Razón Corriente** = Activo Corriente/ Pasivo Corriente

Utilidad del empresario para atender el pago de sus obligaciones

Corrientes.

2. **Prueba Acida**= Activo Corriente – Inventarios/ Pasivo Corriente

Relación de Disponible o prueba Acida (Liquidez a corto plazo sin inventarios).

3. **Respaldo de Activo Fijo**= Activo Fijo / Pasivo a Largo Plazo

Respaldo o garantías que dan los bienes reales/obligaciones a largo plazo.

Indicadores de Estructura

1. **Índice de Endeudamiento**= $(\text{Obligaciones Totales} / \text{Total Activos}) \times 100$

Participación de los recursos de créditos en el volumen total de las inversiones.

2. **Endeudamiento a Corto plazo**= $(\text{Pasivos Corrientes} / \text{Total Activos}) \times 100$

3. **Endeudamiento a largo Plazo**= $(\text{Obligaciones a largo Plazo} / \text{Total Activos}) \times 100$

4. **Participación Patrimonial**= $(\text{Patrimonio} / \text{Total Activo}) \times 100$

Esfuerzo que realiza el accionista a través de sus aportes de capital y reinversión de utilidades.

5. **Participación del Capital**= $(\text{Capital Accionario y Reserva Legal} / \text{Total Activos}) \times$

100

Participación del Capital Social y Reserva Legal: Respaldo real que el accionista a su empresa.

6. **Razón deuda a capital contable**= $(\text{Patrimonio} / \text{Obligaciones Totales}) \times 100$

Proporción invertida por los acreedores en relación a los recursos invertidos por los accionistas.

Indicadores de Cobertura

1. **Veces que ha ganado intereses**= $(\text{Utilidad antes de impuesto} + \text{cargos por}$

$\text{intereses} / \text{cargos por intereses}) \times 100$.

Disminuir utilidades sin problemas financieros, no cancelando el costo por servicios de la deuda.

Indicadores de Actividad

En términos de Veces

1. **Rotación Cartera**= $\text{Ventas a Crédito} / \text{C x C Promedio}$
2. **Rotación de Inventarios**= $\text{Costos Ventas} / \text{Inventario Promedio}$
3. **Inventario Promedio**= $\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final} / 2$
4. **Rotación del Activo Circulante**= $\text{Ventas Netas} / \text{Activo Corriente}$
5. **Rotación de Inventarios**= $\text{Costo de Ventas} / \text{Inventario Promedio}$
6. **Rotación del Activo Total**= $\text{Ventas Netas} / \text{Activo Total}$

En Términos de Días

7. **Periodo Promedio de Cobro**= $(\text{C x C Promedio} / \text{Ventas a Crédito}) \times 360$

Indicadores de Rendimiento

1. **Rendimientos sobre ventas**= $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}) \times 100$
2. **Rendimientos de Capital**= $(\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Pagado}) \times 100$
3. **Rendimientos del Patrimonio**= $(\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$
4. **Rendimientos del Activo Total**= $(\text{Utilidad Neta} / \text{Total Activos}) \times 100$

CAPITULO IV

PRESUESTO PROYECTADO

La financiación de nuestro proyecto será un aporte de los socios, solicitando un préstamo bancario como personas naturales con la siguiente información:

Tabla 11. Aporte Socios (Préstamo Bancario).

PRESTAMO BANCARIO	
Valor del préstamo u obligación financiera	\$ 55,130,000.00
Cantidad de cuotas totales en las que se cubrirá la obligación	36
Tasa mensual de interés que generará la obligación	2.12%
Valor de la cuota mensual	\$ 2,204,809

INVERSIÓN INICIAL

Los activos fijos y herramientas virtuales necesarios para el desarrollo de nuestro sistema de gestión presupuestal son los siguientes: (Las licencias GPL son licencias Públicas generales lo cual no tiene un costo para utilizarlas).

Tabla 12. Inversión inicial activos fijos.

Presupuesto Inversion Inicial				
Activos Fijos				
Cantidad	Referencia	Valor Unitario	total	Ilustracion del producto
3	Escritorio En L 153cm Ancho X 118cm Largo X 73 Alto	\$ 350,000	1,050,000	
6	Silla de Oficina K-LINE Negra 5001M	\$ 80,000	480,000	
1	Sofa Palermo 2 Puestos Muebles Siliconado	\$ 350,000	350,000	
1	Depanel mesa principal Ref 800 x 506 negra	\$ 320,000	320,000	
1	Archivador a-z plástico din-a4 lomo 50 mm	\$ 10,000	10,000	
1	Multifuncional HP Láser M127fn	\$ 490,000	490,000	
2	Teléfono ALCATEL Inalámbrico	\$ 79,000	158,000	
5	Computador Intel Dual Core 3.0 D.d 1000 Led 19 2 Gi- Ddr3	\$ 870,000	4,350,000	
1	Cafetera OSTER 3301 4Tz	\$ 80,000	80,000	
2	Servidor Dell PowerEdge T320	\$ 4,000,000	8,000,000	
3	LICENCIAS GPL	\$ 0	-	
1	SGPP.COM https://co.godaddy.com	\$ 42,000	42,000	
Total			15,330,000	

La mano de obra para el desarrollo del sistema de gestión presupuestal es la siguiente: (Se investigó cual era el tiempo requerido para desarrollo y comercialización del sistema).

Tabla 13. Inversión inicial mano de obra

Presupuesto Inversión Inicial					
Elaboración de Sistema de Información					
Servicio	Horas	Vr Hora	Total	2 Meses Sueldo	Total
Ingeniero Sistemas	142	120,000	17,000,000	7,000,000	24,000,000
Asesor Financiero	120	60,000	7,200,000	-	7,200,000
Contador	120	50,000	6,000,000	-	6,000,000
Asesor Comercial	50	30,000	1,500,000	-	1,500,000
Asistente Administrativo	50	22,000	1,100,000	-	1,100,000
Total	482	282,000	32,800,000	7,000,000	39,800,000

Tabla 14. Nomina proyectada primer mes.

NOMINA PROYECTADA MENSUAL										
GASTO DE PERSONAL	SUELDO	AUX TRANS	TOTAL DEV	PENSION	ARP	CAJA	CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES	TOTAL GASTOS
Administrativo				12%	0.22%	4%	8.33%	8.33%	4.17%	
Gerente	3,500,000	-	3,500,000	420,000	7,700	140,000	291,550	291,550	145,950	4,796,750
Contador	2,500,000	-	2,500,000	300,000	5,500	100,000	208,250	208,250	104,250	3,426,250
Operativo										
Ingeniero de Sistemas	3,500,000	-	3,500,000	420,000	7,700	140,000	291,550	291,550	145,950	4,796,750
Asesor Comercial	1,500,000	-	1,500,000	180,000	3,300	60,000	124,950	124,950	62,550	2,055,750
Asistente Administrativo	1,100,000	74,000	1,174,000	140,880	2,583	46,960	97,794	97,794	48,956	1,608,967
Asesor Financiero	3,000,000	-	3,000,000	360,000	6,600	120,000	249,900	249,900	125,100	4,111,500
TOTAL GASTOS	15,100,000	74,000	15,174,000	1,820,880	33,383	606,960	1,263,994	1,263,994	632,756	20,795,967

Tabla 15. Gastos primer mes y año.

Tabla Gastos		
Tipo Gasto	Mesual	Año 1
Gastos de Personal	20,795,967	249,551,604
Honorarios	-	-
Impuestos	242,880	4,663,296
Arendamientos	1,500,000	18,000,000
Contribuciones y Afiliación	-	-
Seguros	766,500	9,198,000
Servicios	690,000	8,280,000
Gastos legales	1,660,000	1,660,000
Adecuación Instalaciones	3,000,000	3,000,000
Gastos de Viaje	-	-
Depreciaciones	127,750	1,533,000
Amortizaciones	-	-
Diversos	4,360,000	72,648,000
Financieros	1,168,756	12,467,929
Total Gastos	34,311,853	381,001,829

Tabla Ingresos / Costos Mensual

De acuerdo lo conversado con las compañías, mostrándoles la herramienta desarrollada estarían dispuestos a adquirirla. Pues le parece de gran ayuda como se genera, obtiene y muestra la información de nuestro sistema.

Tabla 16. Ingresos / Costos primer mes.

Tabla Ingreso / Costo	Primer MES				
	Vr Informe UNT	Costo UNT	Ingreso Total	Ganancia Total	Proyeccion Inicial Clientes
Informes de Control Presupuestal					
Control de Ingresos por línea de negocio	70,000	21,000	1,400,000	980,000	20
Control de Gastos o Centros de Beneficio	70,000	21,000	1,400,000	980,000	20
Control de Resultados por regional de ventas	70,000	21,000	1,400,000	980,000	20
Control de Distribución de gastos a regionales de	70,000	21,000	1,400,000	980,000	20
Rentabilidad por Línea de Negocio, Regional de Ventas y Por Producto	70,000	21,000	1,400,000	980,000	20
Indicadores de Gestión Financiera					
Indicadores de Liquidez	40,000	12,000	800,000	560,000	20
Indicadores de Estructura	40,000	12,000	800,000	560,000	20
Indicadores de Cobertura	40,000	12,000	800,000	560,000	20
Indicadores de Rendimiento	40,000	12,000	800,000	560,000	20
Indicadores de Actividad	40,000	12,000	800,000	560,000	20
Totales	550,000	165,000	11,000,000	7,700,000	20

Tabla 17. Ingresos / Costos primer año.

Tabla Ingreso / Costo	Primer AÑO				Mensual de 4 Clientes
	Vr Informe UNT	Costo UNT	Ingreso Total	Ganancia Total	Proyeccion Clientes
Informes de Control Presupuestal					
Control de Ingresos por línea de negocio	840,000	252,000	53,760,000	37,632,000	64
Control de Gastos o Centros de Beneficio	840,000	252,000	53,760,000	37,632,000	64
Control de Resultados por regional de ventas	840,000	252,000	53,760,000	37,632,000	64
Control de Distribución de gastos a regionales de	840,000	252,000	53,760,000	37,632,000	64
Rentabilidad por Línea de Negocio, Regional de	840,000	252,000	53,760,000	37,632,000	64
Indicadores de Gestión Financiera					
Indicadores de Liquidez	480,000	144,000	30,720,000	21,504,000	64
Indicadores de Estructura	480,000	144,000	30,720,000	21,504,000	64
Indicadores de Cobertura	480,000	144,000	30,720,000	21,504,000	64
Indicadores de Rendimiento	480,000	144,000	30,720,000	21,504,000	64
Indicadores de Actividad	480,000	144,000	30,720,000	21,504,000	64
Totales	6,600,000	1,980,000	422,400,000	295,680,000	64

Tabla 18. Balance General.

BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE	-	16,776,124	151,138,487	233,710,581	328,196,601	420,939,324
DISPONIBLE	-	(7,723,076)	62,918,399	111,298,797	169,261,869	223,150,392
Caja	-					
Bancos	-	(7,723,076)	62,918,399	111,298,797	169,261,869	223,150,392
DEUDORES	-	24,499,200	88,220,088	122,411,784	158,934,732	197,788,932
Clientes		24,499,200	88,220,088	122,411,784	158,934,732	197,788,932
ACTIVO NO CORRIENTE	15,330,000	13,797,000	12,264,000	10,731,000	17,198,000	14,865,000
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	15,330,000	13,797,000	12,264,000	10,731,000	17,198,000	14,865,000
Equipo de Oficina	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000
Equipo de Compu y Comun	14,030,000	14,030,000	14,030,000	14,030,000	22,030,000	22,030,000
Menos:Depreciación Acumulada		(1,533,000)	(3,066,000)	(4,599,000)	(6,132,000)	(8,465,000)
OTROS ACTIVOS						
Cargos Diferidos	39,800,000	29,850,000	19,900,000	9,950,000	-	-
TOTAL ACTIVO	55,130,000	60,423,124	183,302,487	254,391,581	345,394,601	435,804,324
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	-	6,444,634	21,567,037	9,695,749	11,409,857	13,371,459
Costos y Gastos por Pagar		4,846,740	18,185,701	4,573,127	4,029,667	6,512,354
Retención en la Fuente por Pagar		333,900	853,347	1,330,639	2,324,213	1,803,129
Retenciones y Aportes de Nómina		1,263,994	2,527,988	3,791,983	5,055,977	5,055,977
Otros pasivos						
IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS	-	11,235,936	23,668,839	28,976,802	28,104,056	7,156,637
IVA / ICA por Pagar	-	11,235,936	23,668,839	28,976,802	28,104,056	7,156,637
MEDIANO Y LARGO PLAZO	-	-	-	-	-	-
Bancos Nacionales					-	-
Deudas con socios						
TOTAL PASIVO	-	17,680,570	45,235,876	38,672,551	39,513,913	20,528,096
PATRIMONIO	55,130,000	42,742,553	138,066,610	215,719,029	305,880,687	415,276,221
Capital Social	55,130,000	55,130,000	55,130,000	55,130,000	55,130,000	55,130,000
Reserva Legal	-	-				
Resultados de Ejercicios Anteriores	-	-	(12,387,447)	82,936,610	160,589,029	250,750,682
Revalorización del Patrimonio	-	-				
Utilidad o Pérdida del Ejercicio	0	(12,387,447)	95,324,057	77,652,418	90,161,658	109,395,539
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	55,130,000	60,423,124	183,302,486	254,391,580	345,394,600	435,804,317

Tabla 19. Estado de Pérdidas y Ganancias.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS BRUTAS	422,400,000	549,318,000	589,512,000	629,706,000	669,900,000
DEVOL Y DESCOTOS EN VENTAS	-	-			
VENTAS NETAS	422,400,000	549,318,000	589,512,000	629,706,000	669,900,000
COSTO DE VENTAS	126,720,000	152,737,200	176,853,600	200,970,000	225,086,400
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	295,680,000	396,580,800	412,658,400	428,736,000	444,813,600
GASTOS DE ADMINISTRACION	189,383,859	197,004,650	205,185,517	213,448,375	222,420,758
Gastos de Personal	99,820,642	103,813,467	107,966,006	112,284,646	116,776,032
Honorarios	42,000,000	43,680,000	45,427,200	47,244,288	49,134,060
Impuestos	1,835,617	1,979,007	2,383,376	2,558,677	2,799,999
Arrendamientos	7,200,000	7,488,000	7,787,520	8,099,021	8,422,982
Seguros	3,679,200	3,826,368	3,979,423	4,138,600	4,304,144
Servicios	3,312,000	3,444,480	3,582,259	3,725,550	3,874,572
Mantenimiento y reparaciones	1,200,000	1,248,000	1,297,920	1,349,837	1,403,830
Amortizaciones Y Depreciaciones	613,200	613,200	613,200	613,200	933,200
Gastos legales	664,000	690,560	718,182	746,910	776,786
Gastos de viaje	-	-	-	-	-
Diversos	29,059,200	30,221,568	31,430,431	32,687,648	33,995,154
GASTOS DE VENTAS	106,215,659	95,788,916	81,379,932	67,341,494	44,218,425
Gastos de Personal	72,773,202	60,902,215	50,569,802	40,482,205	20,989,577
Honorarios	-	-	-	-	-
Impuestos	4,663,296	6,064,471	6,508,212	6,951,954	7,395,696
Arrendamientos	4,531,398	3,675,151	2,929,881	2,202,269	1,513,965
Seguros	2,315,544	1,878,002	1,497,169	1,125,359	773,636
Servicios	2,084,443	1,690,570	1,347,745	1,013,044	696,424
Mantenimiento y reparaciones	755,233	612,525	488,313	367,045	252,327
Amortizaciones Y Depreciaciones	385,924	300,962	230,703	166,740	167,735
Gastos legales	417,896	338,931	270,200	203,098	139,621
Gastos de Viaje	-	5,493,180	5,712,907	5,941,423	6,179,080
Diversos	18,288,722	14,832,910	11,824,999	8,888,357	6,110,363
UTILIDAD OPERACIONAL					
OTROS INGRESOS	-	-	-		
Financieros	-	-	-		
OTROS EGRESOS	12,467,929	8,463,177	3,312,015	-	-
Financieros	12,467,929	8,463,177	3,312,015	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	(12,387,447)	95,324,057	122,780,937	147,946,130	178,174,417
PROVISION IMPUESTO DE RENTA	-	-	33,182,734	42,488,583	50,572,704
PROVISION IMPUESTO DE CREE	-	-	11,945,784	15,295,890	18,206,174
UTILIDAD O PERDIDA NETA	(12,387,447)	95,324,057	77,652,418	90,161,658	109,395,539

Tabla 20. Flujo de Caja.

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	-	\$ (55,130,000)	\$ (62,853,076)	7,797,788	56,179,296	114,167,388
+ Ingresos a Caja:						
Recaudos de Clientes	-	465,484,800	573,487,992	649,642,224	693,936,012	738,229,800
Disponible	-	410,354,800	510,634,916	657,440,012	750,115,308	852,397,188
- Egresos de Caja:						
Pagos Gastos Admon	15,330,000	146,384,140	149,543,089	182,882,357	184,467,739	180,936,240
Pagos Impto. Renta y CREE	BG	-	-	45,128,518.61	57,784,472.34	68,778,877.87
Pagos Nomina	39,800,000	233,169,754	243,103,261	253,434,109	264,178,190	275,352,035
Pagos IVA	-	52,293,600	71,732,512	85,496,079	98,305,970	125,000,000
Pagos Retefuente Renta	-	8,052,900	8,972,979	9,522,380	9,522,380	11,000,000
Pagos Parafiscales	-	15,117,856	15,166,413	15,216,912	15,269,431	16,588,045
Pagos ICA	-	3,886,080	3,886,080	3,886,080	3,886,080	3,886,080
Sub Total Pagos	55,130,000	458,904,330	492,404,333	595,566,436	633,414,263	681,541,278
Pagos GMF 4 por mil	0.4%	1,835,617	1,969,617	2,382,266	2,533,657	2,726,165
Total Pagos	55,130,000	460,739,947	494,373,951	597,948,701	635,947,920	684,267,443
Saldo Antes. Fin e Inv. SAFI	-55,130,000	-50,385,147	16,260,965	59,491,311	114,167,388	168,129,745
+ Prestamos						
- Intereses Financieros		12,467,929	8,463,177	3,312,015	-	-
- Abonos a prestamos		-	-	-	-	-
- Inversiones C.P.		-	-	-	-	-
+ Rendimientos Financieros						
+ Retiro de Inversiones C.P.						
= Saldo Final	-55,130,000	-62,853,076	7,797,788	56,179,296	114,167,388	168,129,745

CONCLUSIONES

Se identificó que las necesidades de las compañías, son bastantes algunas son:

1. Demora en la obtención de la información de su ejecución presupuestal e indicadores de gestión pues no les permite planear sus objetivos a alcanzar y demás asista a sus decisiones.
2. Actividades repetitivas haciendo que sus colaboradores sean muy operativos y menos proactivos.
3. Sistemas de información manual que no garantizan consistencia, confiabilidad y solo se tienen disponible una vez al mes obstaculizando la toma de decisiones en la gerencias.

Se investigó sobre herramientas que ayudan a la obtención de información para las compañías, una de ellas es la creación de informes por medio de Microsoft Excel. Otra es un módulo de informes Control creado por SAP R/3 llamado Crystal Reports pero que tiene un costo adicional y muy inasequible para las compañías Pymes. Y por último varios creados por ingenieros de sistemas que también tienen un costo adicional y además se tiene una relación en todo momento con el ingeniero.

Se evaluó la viabilidad financiera de nuestro proyecto obteniendo la siguiente información:

VPN: \$ 158.354.654 con una Tasa de oportunidad del 5%

TIR: 34%

BIBLIOGRAFÍA

- Rodríguez, L. B. T. (2006). Gerencia de presupuestos: el proceso de planeación y la preparación del presupuesto maestro. Universidad ICESI.
- Münch Galindo, L. (2004). Fundamentos de Administración, Empresa, Planeación, Organización y Control. México. Trillas.
- San Diego State University. Conceptos Básicos de Investigación Recuperado de http://ori.hhs.gov/education/products/sdsu/espanol/eg_info.htm.
- Fernan Eugenio Fortich. (2006). Control e indicadores de gestión para el desarrollo empresarial. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/control-e-indicadores-de-gestion.htm>.
- Institución Universitaria de Envigado. Como Gerenciar (Indicadores de gestión). Recuperado de <http://www.iue.edu.co/documents/emp/comoGerenciar.pdf>.
- I.E.S Candas. (2012). Método de Análisis. Recuperado de <http://es.slideshare.net/furucha/mtodo-de-anlisis>.
- Administración de Empresas Blogspot. (2009). Recuperado de <http://admindeempresas.blogspot.com/2009/03/analisis-de-factibilidad-comercial.html>.
- Puentes P. Cristian Camilo, y Restrepo Comercial Int Cia Ltda. (Cords), (2013) Tablas Informes Control Presupuestal.