

Colegio Mirasoles

Proyecto de gestión y microemprendimiento

Sembrando el futuro

Alumnas: Cantore Milagros, Mayo Martina y Perez Segon Pia.

Fecha de entrega:27/11/2020.

Cátedra: Economía, Administración y Sistema de información contable .

Profesora: Silvina Saravalli y Mariana Victoria Simonit.

Índice

Portada	Pág. 1
Índice	Pág. 2
Desarrollo	Pág. 3-15
F.O.D.A.....	Pág. 3-4
Porter	Pág. 4-5
Misión	Pág. 5
Visión.....	Pág. 5
Objetivo.....	Pág. 5
Responsabilidad social.....	Pág. 5
Encuadre legal.....	Pág. 5-7
Organigrama.....	Pág. 7-8
Marketing Mix.....	Pág. 8-10
Encuadre económico.....	Pág. 10-12
Análisis de los estados contables.....	Pág. 12
Viabilidad del proyecto.....	Pág. 12-13
Equipamiento.....	Pág. 13
Presupuesto económico.....	Pág. 13-14
Presupuesto financiero.....	Pág. 14-15

Desarrollo:

Somos una ONG cuyo objetivo principal es brindar oportunidades económicas a aquel sector más vulnerable de la sociedad, mientras promovemos el cuidado del medio ambiente. Para llevar este proyecto a cabo, brindaremos capacitaciones todos los sábados a un grupo de alumnos, provenientes de este barrio, sobre la parte teórica y también práctica del funcionamiento de una huerta.

El curso que se dictara será dirigido a personas mayores de 18 años, sin distinción de género. La idea es que puedan participar las personas que residen en este barrio por lo cual tampoco hace falta que tengan conocimiento previo de los temas a tratar, ya sean teóricos o prácticos.

Luego terminada la capacitación, los participantes de la misma, podrán tener una base de conocimiento suficiente para colaborar con la economía familiar. Otro punto a destacar sería que el 50 por ciento de la producción mensual será destinada a los trabajadores y el 50 por ciento restante lo venderemos con el fin de obtener ganancia para reponer los gastos de la inversión inicial y también en el caso que sea necesario reponer materiales. Ese último porcentaje será vendido a los supermercados de la zona, ya que la comercialización no es nuestro mayor objetivo.

Se necesita una inversión inicial con el fin de la compra de un terreno en un barrio carenciado y la compra de semillas y útiles necesarios para el desarrollo de la actividad (rastrillos, regaderas, etc). Durante este periodo (aprox un año) estaremos capacitando todos los sábados a un grupo de alumnos, provenientes de este barrio, sobre la parte teórica y también práctica del funcionamiento de una huerta.

Se estima que la inversión inicial, anteriormente mencionada, será devuelta en un plazo de 2 (dos) años. Luego terminado este plazo se destinará la ganancia a la creación de nuevas huertas en otros barrios carenciados.

Analisis F.O.D.A

- Fortalezas: Las personas que participan de nuestra ONG no solo obtendrán una salida laboral más gracias a nuestras capacitaciones, sino que también se llevan parte de la producción. Además estamos a su disposición si tienen algún inconveniente y les brindamos los utensilios que son necesarios para la cosecha de la huerta así no tienen que gastar su dinero. Por otra parte, cuidamos al medio ambiente haciendo diferentes actividades como por ejemplo compost

- Oportunidad: Dada la crisis del coronavirus, muchas personas están perdiendo el trabajo, y por ello quieren asistir a nuestro curso.
- Debilidad: Muchos desempleos, por lo que mucha gente querrá participar de nuestra ONG pero contamos con un cupo limitado de personas, el cual no logra cubrir el total de desempleados.
- Amenazas: Al trabajar en la huerta al aire libre dependemos de que el clima sea agradable. Por otra parte, el peligro de la zona en la cual nuestra huerta está ubicada también es considerada como una amenaza.

Analisis PORTER

Rivalidad entre los competidores:

Actualmente somos la única organización que ofrece este producto y servicio con sus respectivas cualidades, nos caracterizamos por ser un proyecto sumamente innovador. Por esta razón, no hay competidores existentes.

Amenaza de ingresos por productos sustitutos:

Servicios que podrían suponer una alternativa en la decisión final del cliente y sustituirnos son el AMPA y 4 vientos. Los mismos cabe aclarar que carecerán de la rigurosidad y practicidad de nuestro producto.

Amenaza de la entrada de los nuevos competidores:

Empresas con las mismas características económicas o con productos similares en el mercado. Este tipo de amenazas puede depender de las barreras de entrada. En nuestro caso, nuestra empresa tendrá como competidor a la agricultura urbana

Poder negociación proveedores: Bajo. Esto se debe a que hay muchos otros proveedores que venden los mismos elementos que necesitamos para llevar nuestra actividad a cabo.

Poder negociación clientes: Medio. Dado que la cantidad de clientes o usuarios del servicio es poca, hay poder de negociación.

Misión de la empresa:

Somos una organización sin fines de lucro que pretende mejorar la calidad de vida en los barrios más carenciados de la ciudad, brindándoles capacitaciones sobre distintos temas relacionados con el trabajo de la tierra.

Objetivos de la empresa:

Nuestro mayor objetivo es que las personas que participen de nuestra ONG, puedan desarrollar diferentes habilidades y obtener un amplio conocimiento sobre los temas abordados, para así poder implementarlo en sus casas, ayudando no solo a la economía de sus familias, sino también colaborando con el medio ambiente.

Visión de la empresa:

“Sembrando el futuro” aspira ser una ONG que se lleve a cabo en varios barrios de la ciudad de Rosario. Además, a futuro esperamos poder ser capaces de aumentar el número de personas que participan en nuestra ONG

Responsabilidad social de la empresa:

Nuestra ONG contribuye a la mejora social ya que no solo le daríamos a las personas mas necesitadas, un gran porcentaje de la producción obtenida sino que también los estamos capacitando para que luego pongan en práctica este mismo proyecto en su jardín o en cualquier otro establecimiento generando otra fuente de trabajo. También contribuiremos con el medio ambiente realizando compost para generar tierra nueva y así disminuir la basura.

Encuadre legal

¿Por qué “sembrando futuro” es una ONG?

Somos una ONG ya que somos un organismo independiente y sin ánimo de lucro que surge a raíz de iniciativas civiles y populares y que está vinculada a un proyecto social, que genera un cambio estructural en la comunidad donde nuestro proyecto se establecerá.

¿Por qué elegimos ser una ONG?

Elegimos ser una ONG ya que como grupo pensamos que era la idea que más se adecuaba a nuestro proyecto “Sembrando un futuro”, sus ideales y principios.

Los principales enfoques de la ONG son:

a) Asistencial

En este enfoque se da prioridad a valores como el altruismo, la beneficencia o el voluntariado. La mayoría de los proyectos que prestan servicios de asistencia tienen como beneficiarios principales a los miembros de poblaciones en situación de vulnerabilidad.

b) Prestación de servicios

A este grupo pertenecen todas aquellas organizaciones que establecen vínculos estrechos con los Gobiernos y las instituciones oficiales para prestar servicios de carácter fundamental. En otras palabras, son las que complementan las políticas públicas en sectores como la salud, la educación y el empleo

c) Desarrollo social

El núcleo del enfoque de desarrollo social lo componen proyectos cuyo objetivo es combatir problemas como la pobreza, la exclusión, la inequidad, la desigualdad y otros de índole estructural.

Queremos ser una herramienta para contribuir al fortalecimiento de la sociedad civil y a los valores de la democracia y la participación ciudadana.

Encuadre legal: pasos para inscribir una ONG

1) Completar el formulario de Pre-inscripción online [descargalo aquí](#).

2) Enviar el formulario a: registro.fiscalizacion.ong@gmail.com

Una vez recibido, el Registro se comunicará con la ONG y se les solicitará que presente la siguiente documentación:

- Una nota suscripta por el presidente o responsable de la ONG solicitando la inscripción.
- Formulario de inscripción completo.
- Acta Asamblearia constitutiva de la entidad.
- Estatutos Sociales.
- Resolución que otorga la personería jurídica, autorización para funcionar y/o constancia de inscripción.
- Constancia de situación de la institución ante la AFIP
- Acta de Asamblea con designación de autoridades vigentes.
- Memoria, balance e inventarios del último ejercicio.
- Reseña del proyecto institucional (con objetivos, servicios, localización geográfica, destinatarios, metodología de abordaje, actividades, nómina de recursos humanos)

Impuestos

Impuestos a los que debemos inscribirnos: Declaración de donativos e Impuesto sobre Retenciones e Ingresos a cuenta (IRPF)

Organigrama



Presidentas: Milagros Cantore, Pia perez y Martina Mayo las tres fundadores tienen el mismo poder al momento de decidir algún tema.

Gerencia de contabilidad y administración: Milagros Cantore, se encarga de contabilizar todo lo necesaria como cuantas semillas nos hacen falta o a cuánto tenemos que vender lo cosechado. Por otro lado, también administra el dinero de las ventas de las verduras.

Gerencia de capacitación: Ingeniera agrónoma, quien va a estar a cargo de enseñarle a la gente a cosechar en una huerta.

Gerencia Repartidora de alimentos: Pía Pérez Segon, se encarga de dividir en alimento que se va a utilizar para vender y con este recuperar la inversión y el porcentaje que se llevan los participantes de nuestra ONG.

Gerencia de comercialización: Martina Mayo quien se encargará no solo de dar a conocer el producto ofrecido y atraer a los clientes, sino también de repartir los alimentos.

Marketing mix:

El Marketing mix o mezcla de mercadotecnia es un análisis de estrategia que permite poner a disponibilidad un producto o servicio a un segmento elegido por medio de canales de distribución adecuados, a un precio que permita rentabilidad a la empresa mediante promoción con un sistema de comunicación efectivo.

4P

- Producto: Nuestro producto serían las verduras que venderemos una vez terminado el ciclo de producción. Etapa: nacimiento/introducción, ya que es un proyecto que está siendo analizado para comenzar. La marca es “sembrando un futuro”, el cual hace referencia directa a nuestra organización y a lo que estamos vendiendo. Este producto está destinado a personas con medio/alto poder adquisitivo que estén dispuestas a pagar las verduras o frutas con un mínimo incremento en el precio a comparación de una verdura promedio con el fin de poder reponer los productos necesarios y colaborar con los barrios carenciados. Por otra parte, ofrecemos capacitaciones destinadas a personas con bajos recursos para que en un futuro estos puedan tener un ingreso extra
- Plaza: Las verduras que son cosechadas en nuestra huerta y están destinadas a ser vendidas para poder recuperar la inversión serán

distribuidas por la gerencia de producción a los distintos supermercados/verdulerías que deseen vender nuestro producto.

- Promoción: Al ser vendido en supermercados no necesitamos promocionar tanto el producto porque va a estar al alcance de todos. De todas formas, nuestras frutas y verduras vendrán con un pequeño texto explicando el fin de nuestra ONG y el porqué del incremento del precio. Por otra parte, tendremos redes sociales donde los clientes se podrán informar más sobre nuestro producto. Las capacitaciones serán promocionadas haciendo caminatas en estos barrios informando sobre el servicio
- Precio: Nuestra ONG determinó que el valor de cada kilo de verdura es de \$120. Lo sacamos sacando los costos que tenemos y además le agregamos un porcentaje de ganancia para así poder recuperar la inversión inicial

Pasos para fijar los precios:

1. Identificar y evaluar el mercado al que nuestro producto o servicio está dirigido.
2. Estudiar la oferta de tus competidores.
3. En cuanto al producto o servicio, ¿es simple o complejo? ¿Es duradero o no duradero?
4. Establecer tus costos fijos (luz eléctrica, sueldos, teléfono, alquiler, etc.) y variables (relacionados con tu cantidad de producción, es decir, es la materia prima de la que está hecho tu producto).
5. Definir porcentaje de utilidad deseado ¿Cuánto se quiere ganar o cuánto crees que tu producto vale?
6. Evaluar propuesta de valor.

Los errores más comunes al momento de fijar los precios:

1. Orientarse excesivamente a los costos
2. Que no varía lo suficiente para los distintos productos
3. Que no se tenga en cuenta el resto de las variables

- Cientes: luego de averiguar sobre la demanda que tienen los mercados de verduras o supermercados locales, podemos afirmar que nuestros productos serán bien recibidos en el mercado. Sin mencionar, que al ser de origen orgánico tenemos una ventaja competitiva. Por otra parte, el servicio de capacitaciones que ofrecemos también contará con una gran cantidad de clientes debido al gran número de desempleos y de personas carenciadas que hay actualmente en Argentina
- Costos: no se puede dar servicio postventa de una verdura, ya que en caso de que la verdura no esté en buen estado sería culpa del revendedor que la tuvo almacenada mucho tiempo. Pero en el caso de que nuestros clientes quieran conocer nuestro proyecto, las puertas están completamente abiertas.
- Conveniencia: realmente nosotras no tenemos poder sobre la forma en que el producto llega al cliente, ya que como fue mencionado previamente nosotros solo trabajamos con revendedores. Lo que sí podemos afirmar es que trataremos de revender a los mejores locales de la zona.
- Comunicación: Se comunica sobre el proyecto mediante redes sociales informando las ventajas y beneficios del producto. También, en la góndola en la que estarán nuestros productos, habrá un cartel que cuente nuestro proyecto y porque al comprar nuestras verduras se está colaborando con una causa solidaria.

Encuadre económico:

La contabilidad nacional es un sistema contable para el registro sistemático, detallado y completo de la actividad económica que tiene lugar en un país durante un periodo determinado. Está formada por un sistema de cuentas integradas que no sólo cuantifican la actividad agregada de un país (principalmente, el Producto Interior Bruto y la Renta Nacional Bruta Disponible) sino también las relaciones entre los distintos sectores institucionales y ramas de actividad del país, así como las relaciones entre el conjunto de la economía nacional y el resto del mundo.

En los últimos 70 años, la Argentina creció mucho menos que los países de la región, si se toma en cuenta el PBI per cápita. Esto se debe a que estamos pagando las consecuencias de años de falta de inversión y numerosas deudas. El equipo económico busca detener la aceleración del costo de vida que, combinada con una

sería recesión, castiga los presupuestos de los argentinos.

La iniciativa pretende impedir engaños y conductas abusivas por parte de comerciantes, supuestas actitudes consideradas como causantes de una dura inflación que el mes pasado alcanzó un ritmo anual cercano a 55%. La medida reglamenta la realización de inspecciones a comercios y la fijación de fuertes multas en caso de detectarse irregularidades en la comercialización de productos, entre otros controles. Pero las medidas anunciadas la semana pasada por el Gobierno de centroderecha fueron consideradas "populistas" por muchos expertos y generaron rechazo en los mercados.

La argentina se encuentra en la fase de valle debido a que cuenta con una baja demanda porque los precios son muy altos, debido a que la Argentina está atravesando un tiempo de gran inflación la cual va creciendo constantemente, y tiene un gran desempleo.

¿Cómo nos afectó la inflación de 2020?

Principalmente nuestra idea era comenzar con el proyecto los primeros días del mes de abril del 2020, en consecuencia de la pandemia comenzada el 19/03 las gerentas de las ONG decidimos postergarlo para cuando finalice la pandemia. Ya que es muy arriesgado llevarlo a cabo debido a que está dirigido a la clase más vulnerable de la sociedad. Si bien podríamos realizar un protocolo de acción decidimos priorizar la salud, ya que podría haber un alto riesgo de contagio dado que nuestras actividades son principalmente manualidades y los elementos son compartidos.

Por otro lado también la pandemia nos ha afectado en lo que respecta a la inversión inicial dado que habíamos establecido un plazo con los principales contribuyentes. Hemos estimado que el proyecto recién comenzará a generar ganancias a partir del año que viene por lo cual se atrasaría la devolución del dinero. Esto ya fue pactado con los inversores.

También considerando la alta inflación consecuencia de la cuarentena estimamos una alta suba de precios en los elementos y herramientas a comprar. Esto cambiaría nuestro presupuesto anual e implicaría una mayor inversión de la esperada. Tampoco estamos pagando servicios por lo cual la inflación no nos ha afectado en este aspecto.

Por otro lado, también es importante tener en cuenta la alta suba del desempleo en el último año. Hoy en día se estima que el 13,1% de la población Argentina carece de un trabajo. Esto nos afecta gravemente dado que, si los número no bajan, haya demasiados postulantes para nuestro proyecto que solo cuenta con 15 cupos.

Análisis de los estados contables:

El análisis de la estructura patrimonial procura determinar si las relaciones existentes entre las distintas fuentes de financiación, las inversiones realizadas y activos, pasivos y patrimonio neto. "Sembrando el futuro" tiene una mayor financiación por parte de los propietarios que por terceros.

Por otro lado, el análisis de la situación financiera procura evaluar la capacidad para atender fluidamente los compromisos de pagos más próximos. "Sembrando el futuro" cuenta con suficiente activo corriente para poder afrontar las deudas del pasivo corriente sin tener que vender ningún bien de cambio.

Asimismo, el análisis de rentabilidad se encarga de medir la eficiencia de la empresa, la ganancia bruta representa

Viabilidad del proyecto

El emprendimiento "Sembrando el futuro", se ha interesado en informarse y estudiar la viabilidad del proyecto, del servicio y su sensibilidad en el mercado, analizando desde diversos campos si el proyecto es viable o no.

En cuanto a la viabilidad comercial, la cual indica si el mercado es o no sensible al servicio, se observó mediante los análisis FODA y Porter que al ser un servicio innovador que supone una mejora económica para los sectores más humildes , y también cuenta con un precio accesible para los colegios un gran porcentaje de centros educativos se encuentran dispuestos a contratarlo.

A su vez, aunque normalmente recibe menos atención, si no se realiza el estudio de la viabilidad de gestión, el proyecto puede acabar por falta de capacidad administrativa. Es por esto que hemos definido si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación tanto en lo estructural como en lo funcional, realizando un organigrama, los debidos presupuestos y cálculos financieros y económicos. Con esto se comprobó que el proyecto es viable en términos de gestión.

El estudio de viabilidad financiera ha determinado que la rentabilidad le retorna inversión a los contribuyentes pasado el año de funcionamiento del proyecto. En

cuanto a la viabilidad técnica, al ser un servicio no necesitamos maquinarias ni procesos industriales.

Con respecto a la viabilidad legal el servicio que comercializa nuestra empresa no presenta ninguna restricción legal. Las socias, se inscribirán en la AFIP lo que no genera ningún gasto ni complicación para el emprendimiento y así estará todo reglamentado según lo requerido por la ley. Esto ayudará al correcto funcionamiento de la organización en los términos que pueden ser previstos.

Equipamiento:

Es una herramienta que determina con cuanto capital inicial deberíamos comenzar nuestro emprendimiento. Teniendo en cuenta el listado de materiales que necesitamos para llevarlo a cabo y el cálculo del dinero que necesitaríamos disponer durante los dos primeros meses en caso de que no tengamos ventas.

Nº	Descripción	cantidad	precio	total	
1	Baño químico	1	25.900,00	25.900,00	
2	Combo de pala angosta, pala, rastrillo	10	600,00	6.000,00	
3	Pala grande	1	1.500,00	1.500,00	
4	Manguera x20m	1	300,00	300,00	
5	tomate perita sobres	5	325,00		
6	Zanahoria sobre	5	325,00		
7	Remolacha sobre	5	325		
8	Lechuga sobre	3	\$195,00		
9	Efectivo			\$25.652,00	
10	Alambre perimetral electrificado x 5000	1	\$32.648,00	\$32.648,00	
Total capital social o inversión inicial				92.000,00	
control efectivo				23.000,00	El 25% del capital social debe ser aportado en efectivo o más
Cálculo efectivo: 2 meses de gastos					
	Servicio de agua	2	2.000,00	4.000,00	
	Servio de luz	2	1.000,00	2.000,00	
Cálculo de amortizaciones					
	Baño químico			25.900,00	
	Combo de pala angosta, pala, rastrillo y guantes			6.000,00	
	Pala grande			1.500,00	
	Manguera x20m			300,00	
	Alambre perimetral electrificado x 5000m			32.648,00	

Detalle del presupuesto económico:

Me ayuda a determinar el punto de equilibrio (las unidades a vender) a partir del precio que tiene en el mercado mi producto y de los gastos, tanto fijos como variables

Presupuesto Económico				
Inversión inicial		92.000,00	1,5	Beneficio= Ingresos totales - Costos totales
Ventas	precio de mercadería	Kg a vender por	1.075.200,00	
Tomates	120,00			
Zanahoria				
Remolacha				
Lechuga				
Unidades a vender en un año	8.960			
costo de la mercadería vendida	1,5		13.440,00	
Gastos de fabricación/ operativos	11.860,00		costo aprox de semillas por 12 meses	
Gastos de Comercialización	30.000,00		flete x6 meses de cosecha	
Gastos de Administración	-			
Otros Gastos	36.000,00		servicio de agua	
Total Gastos			77.860,00	
Resultado			\$53.307,00	el beneficio anual es una ganancia estimada en función de la rentabilidad de la actividad elegida

Cálculo de unidades a vender
sabiendo que:
valor agregado= precio de ventas - costo variable
unidades a vender=
(costos fijos + beneficio anual)/valor agregado

valor agregado 118,5 (120-1,5)
costos fijos 77.860,00
beneficio anual 984.000,00

unidades a vender 8.961

Presupuesto financiero:

Deja en evidencia cómo va a ser el manejo y movimiento del dinero a partir de las unidades estimadas preestablecidas. Partiendo de un saldo inicial (determinado en el equipamiento) más todas las cobranzas que haga de las ventas estimadas (presupuesto económico) menos todos los pagos de los gastos estimados (presupuesto económico), dando como resultado el saldo final.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Presupuesto Financiero		unidades vender												
2	costo	precio													
3	1,5	120	0	0	900	950	950	1000	1000	900	1000	1000	500	760	
4			ene.-20	feb.-20	mar.-20	abr.-20	may.-20	jun.-20	jul.-20	ago.-20	sept.-20	oct.-20	nov.-20	dic.-20	post-bal
5	Saldo inicial		25.652,00	19.045,40	12.390,40	112.101,90	217.722,65	319.471,40	431.001,40	542.531,40	642.242,90	749.900,90	861.430,90	913.868,40	
6															
7	Cobranzas de ventas				108.000,00	114.000,00	114.000,00	120.000,00	120.000,00	108.000,00	120.000,00	120.000,00	60.000,00	91.200,00	
8	IVA VENTAS (21% de las ventas)														
9	Total Cobranzas				108.000,00	114.000,00	114.000,00	120.000,00	120.000,00	108.000,00	120.000,00	120.000,00	60.000,00	91.200,00	
10															
11	CMV				1.350,00	1.425,00	1.425,00	1.500,00	1.500,00	1.350,00	1.500,00	1.500,00	750,00	1.140,00	
12	Felte			2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
13	materiales de fabricación		5460				3.200,00				3.200,00				
14	Servicios			3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
15	IVA COMPRAS (21% alquiler, materia)		1.146,60	1.155,00	1.438,50	1.454,25	2.126,25	1.470,00	1.470,00	1.438,50	2.142,00	1.470,00	1.312,50	1.394,40	
16	IVA a pagar														
17	ingresos brutos														
18	Total Pagos		6.606,60	6.655,00	8.288,50	8.379,25	12.251,25	8.470,00	8.470,00	8.288,50	12.342,00	8.470,00	7.562,50	8.034,40	
19															
20	Saldo final		19.045,40	12.390,40	112.101,90	217.722,65	319.471,40	431.001,40	542.531,40	642.242,90	749.900,90	861.430,90	913.868,40	997.034,00	saldo final de caja y ba
21															
22	Para el ejemplo el alquiler se paga mes adelantado y el resto de los gastos mes vencido														
23	Las ventas se realizan en los meses de frío y se cobran de contado en dicho mes, salvo la última de septiembre que se cobrará después del cierre del ejercicio														
24	La producción se prepara dos meses antes de la venta														
25	Los ingresos brutos se pagan mes vencido y es el 1,5% sobre las ventas, si no hay ventas se paga el mínimo \$317														
26															

Estado de resultado proyectado

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Estado de Resultado Proyectado					Estado de Situación Patrimonial Proyectado								
2														
3	Ventas		1.075.200,00			Activo				Pasivo				
4						Activo Corriente								
5	CMV		- 13.440,00			Caja y Banco		997.034,00		Deudas comerciales		-		
6						Créditos por ventas		-		Deudas sociales		-		
7	Resultado Bruto		1.061.760,00			Otros créditos		-		Deudas impositivas		-		(incluye ingresos brutos)
8						Bienes de cambio		-		Otras deudas		5.500,00		
9	Gastos de Fabricación		- 11.860,00							Total Pasivo		5.500,00		
10	Gastos de Comercialización		- 48.018,00			Activo No Corriente				Patrimonio Neto				
11	Gastos de Administración		-			Bienes de uso	66.348,00	59.713,20		Capital social		92.000,00		
12	Gastos Impositivos		-			(valor de compra menos amort)	6.634,80			Resultado del Ejercicio		959.247,20		
13	Amortización		- 6.634,80							Total Patrimonio Neto		1.051.247,20		
14	Otros Gastos		- 36.000,00											
15														
16	Resultado antes de impuesto		959.247,20											
17														
18	Impuesto a las Ganancias					Total Activo		1.056.747,20		Pasivo + Patrimonio Net		1.056.747,20		
19														
20	Resultado Neto (ganancia/pérdida)		959.247,20											
21														
22														