

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRESTACIÓN
DE SERVICIOS DE ASESORÍAS INTEGRALES EN LA CIUDAD
DE VALLEDUPAR**

**OSCAR ARCINIEGAS GALINDO
LUCY JULIO QUINTERO**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA – UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
VALLEDUPAR**

2003

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRESTACIÓN
DE SERVICIOS DE ASESORÍAS INTEGRALES EN LA CIUDAD
DE VALLEDUPAR**

**OSCAR ARCINIEGAS GALINDO
LUCY JULIO QUINTERO**

**Proyecto de grado para optar al Título de Tecnólogos en Administración de Empresas
Gestión Comercial y de Negocios**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA – UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
VALLEDUPAR**

2003

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Valledupar, 4 de febrero de 2004

A DIOS, a mi esposo, a mis hijos, a mis padres y a mis familiares por el constante aliento y estímulo.

Lucy

A DIOS, a mis hijos, a mi madre, hermanas y mis amigos por su apoyo y ayuda incondicional.

Oscar

AGRADECIMIENTOS

GONZALO JIMÉNEZ MENDOZA, Economista

OVIERIS MORENO PEÑALOZA, Ingeniera Industrial

EFRAIN SOLÓRZANO CLEVER, Administrador de Empresas

EUGENIO MURGAS SAURITH, Administrador de Empresas

GEYSI SÁNCHEZ FRAGOZO, Técnico en Administración Financiera y de Sistemas

A todos los tutores que de una u otra forma nos colaboraron en el aprendizaje para alcanzar nuestras metas.

A la planta administrativa de la UNAD por la pronta información y colaboración oportuna.

CONTENIDO

	Pag.
INTRODUCCIÓN	18
RESUMEN	19
1. JUSTIFICACIÓN Y TERMINOS DE REFERENCIA	22
1.1 RECONOCIMIENTO DEL ENTORNO	23
1.1.1. Generalidades del Municipio de Valledupar	23
1.1.2. Aspecto político	24
1.1.3. Aspecto económico	24
1.1.4. Aspecto social y cultural	25
1.1.5. Aspecto legal	27
1.1.6. Aspecto tecnológico	27
1.1.7. Aspecto ambiental	27
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	27

1.3 REFERENTES CONCEPTUALES	28
1.4 OBJETIVOS	29
1.4.1 Objetivo general	29
1.4.2 Objetivos específicos	29
1.5 PROCEDIMIENTOS METODOLOGICOS	30
1.5.1. Tipo de investigación	30
1.5.2. Fuentes de información	31
1.5.2.1 Fuentes secundarias	31
1.5.2.2 Fuentes primarias	31
1.5.3. Variables e instrumentos	31
1.5.4. Análisis de la información	32
1.6 ALCANCES DEL PROYECTO	32
1.6.1 Las proyecciones	32
1.6.2. Las limitaciones	33
2. ESTUDIO DE MERCADO	34

2.1 EL SERVICIO	34
2.1.1. Identificación y características del servicio	34
2.1.2. Usos del servicio	37
2.1.3. Otros elementos el servicio	38
2.1.4. Servicio sustituto y/o complementarios	38
2.1.5. El usuario o consumidor	38
2.2 DELIMITACIONES Y DESCRIPCIÓN DEL MERCADO	39
2.2.1. Delimitación geográfica	39
2.2.2. Descripción de condiciones de infraestructura	39
2.2.3. Descripción de las características de la población	39
2.2.4. Definición de estrategias de generalización o de segmentación	39
2.3 COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA	40
2.3.1. Demanda histórica	40
2.3.2. Demanda actual	40
2.3.3. Demanda futura	40

2.3.4. Determinación de la muestra	43
2.4 COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA	44
2.4.1. Oferta histórica	44
2.4.2. Oferta actual	44
2.4.3. Oferta futura	45
2.5 DETERMINACION DEL TIPO DE DEMANDA EXISTENTE EN EL MERCADO	46
2.6 ANALISIS DEL PRECIO	48
2.6.1. Precio histórico	48
2.6.2. Precio actual	49
2.6.3. Proyección de precios en términos constantes y corrientes	49
2.7 COMERCIALIZACION DEL SERVICIO	50
2.8 PUBLICIDAD	50
2.9 CONCLUSIONES	51
3. ESTUDIO TÉCNICO	52
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	52

3.1.1. Dimensión del mercado	52
3.1.2. Capacidad de financiación	52
3.2. LOCALIZACIÓN	52
3.2.1. Macrolocalización	52
3.2.2. Microlocalización	52
3.3 ANALISIS DEL PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	54
3.4 PROGRAMA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	56
3.5 SELECCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE EQUIPOS	57
3.6 IDENTIFICACION DE NECESIDADES DE MANO DE OBRA	58
3.7 OBRAS FÍSICAS	58
3.8 DISTRIBUCION DE PLANTA	58
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	60
4.1 CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA	60
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	62
4.2.1 Determinación de cargos y funciones específicas	62

4.2.2. Organigrama	64
4.3 CONCLUSIONES	64
5. ESTUDIO FINANCIERO	66
5.1 INVERSIONES	66
5.1.1. Inversión fija	66
5.2 COSTOS OPERACIONALES	68
5.2.1 Costos de prestación del servicio	68
5.2.1.1 Costo de mano de obra o de recursos humanos	68
5.2.1.2 Costo de insumos	68
5.2.1.3 Costo de servicio	69
5.2.1.4 Costo de arrendamiento	69
5.2.1.5 Costo de depreciación	70
5.2.2 Gastos de administración	70
5.2.3 Gastos de venta	72
5.3 PUNTO DE EQUILIBRIO	72

5.4 CALCULO DEL MONTO DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA INVERSIÓN	75
5.4.1. Presupuesto de inversión en activos fijos	75
5.4.2. Cálculo del capital de trabajo	75
5.4.2.1 Método del ciclo operativo	75
5.4.2.2 Proyección del capital de trabajo en términos constantes	77
5.4.2.3 Proyección del capital de trabajo en términos corrientes	77
5.4.3. Programa de inversiones	77
5.4.4. Valor residual	77
5.4.5. Flujo neto de inversiones	78
5.5 PRESUPUESTO DE INGRESOS	78
5.6 PRESUPUESTO DE COSTOS OPERACIONALES	78
5.6.1. Presupuesto de costos de producción	78
5.6.2. Presupuesto de gastos de administración	79
5.6.3. Presupuesto de gastos de venta	79
5.6.4. Programa de costos operacionales	80

5.7 FLUJOS DEL PROYECTO SIN FINANCIACION	80
5.7.1 Flujo neto del proyecto	80
5.7.2. Flujo financiero neto del proyecto	81
5.8 FUENTES DE FINANCIACION	82
5.9 FLUJOS FINANCIEROS CON FINANCIACION	82
5.9.1. Condiciones del crédito	82
5.9.2. Flujos del proyecto con financiación	83
5.10 FLUJO CON FINANCIACION PARA EL INVERSIONISTA	85
5.11 ESTADOS FINANCIEROS	86
5.12 CONCLUSIONES	88
6. EVALUACIÓN DE PROYECTO	90
6.1 EVALUACION FINANCIERA	90
6.1.1. Valor presenta neto (VPN)	90
6.1.1.1 Valor presente neto (VPN) sin financiación	91
6.1.1.2 Tasa interna de retorno (TIR) sin financiación	92

6.1.1.3 Valor presente neto (VPN) con financiación	94
6.1.1.4 Tasa interna de retorno (TIR) con financiación	95
6.1.1.5 Valor presente neto (VPN) para el inversionista	98
6.1.1.6 Tasa interna de retorno (TIR) para el inversionista	99
6.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD	101
6.2.1. Valor presente neto (VPN) sin financiación, con disminución del 16% en la demanda	103
6.2.2. Tasa interna de retorno (TIR) sin financiación con disminución del 16% en la demanda	104
6.3 CONCLUSIONES	106
7. INCIDENCIA DEL PROYECTO EN EL ENTORNO	107
8. PLAN DE IMPLEMENTACION	108
9. CONCLUSIONES GENERALES	110
BIBLIOGRAFÍA	111
ANEXOS	112

LISTA DE TABLAS

	Pag.
Tabla 1. Tipo de demanda existente	20
Tabla 2. Demanda histórica	40
Tabla 3. Demanda actual	40
Tabla 4. Tabla de datos de demanda de servicios de asesorías	41
Tabla 5. Demanda futura	43
Tabla 5. Oferta histórica	44
Tabla 6. Oferta actual	44
Tabla 7. Oferta de servicios de asesorías	45
Tabla 8. Oferta futura	46
Tabla 9. Tipo de demanda existente	47
Tabla 10. Precios históricos en términos corrientes y deflactados para las asesorías Integrales	48
Tabla 11. Precio actual	49
Tabla 12. Precios proyectados en términos constantes y corrientes	50
Tabla 13. Definición de la localización a nivel micro	53
Tabla 14. Programa de producción	57
Tabla 15. Selección y especificación de equipos	57
Tabla 16. Identificación de necesidades de mano de obra	58
Tabla 17. Inversión en obra física	66
Tabla 18. Inversiones en maquinaria y equipo	67
Tabla 19. Inversión en muebles	67
Tabla 20. Cuadro de reinversión	67
Tabla 21. Inversión en activos intangibles	68
Tabla 22. Costo de mano de obra	68
Tabla 23. Costo de insumos	69
Tabla 24. Costo de servicio	69

Tabla 25. Costo de arrendamiento	70
Tabla 26. Remuneración al personal administrativo	70
Tabla 27. Otros gastos de administración	70
Tabla 28. Costos por depreciación	71
Tabla 29. Amortización de gastos diferidos	72
Tabla 30. Gastos de venta	72
Tabla 31. Programa de inversión fija del proyecto	75
Tabla 32. Inversión de capital de trabajo (términos constantes)	77
Tabla 34. Programa de inversión	77
Tabla 35. Valor residual de activos al finalizar el período de evaluación	77
Tabla 36. Flujo neto de inversión sin financiación	78
Tabla 37. Programa de ingresos	78
Tabla 38. Presupuesto de costos de producción	79
Tabla 39. Presupuesto de gastos de administración	79
Tabla 40. Presupuesto de gastos de venta	79
Tabla 41. Programa de costos operacionales	80
Tabla 42. Flujo neto de operación	80
Tabla 43. Flujo financiero neto del proyecto	81
Tabla 44. Programa de inversión del proyecto con financiación	82
Tabla 45. Programa de amortización del crédito	83
Tabla 46. Flujo neto de inversión para el proyecto con financiación	84
Tabla 47. Flujo neto de operación con financiación	84
Tabla 48. Flujo financiero neto del proyecto con financiación	84
Tabla 49. Flujo neto de inversión para el inversionista	85
Tabla 50. Flujo financiero neto para el inversionista	86
Tabla 51. Programa de ingresos con disminución del 16% en la demanda	102
Tabla 52. Flujo neto de operación sin financiación y con disminución del 16% en la demanda.	102
Tabla 53. Flujo financiero neto del proyecto sin financiación y con disminución del 16% en la demanda.	102

LISTA DE FIGURAS

	Pag.
Figura 1. Situación proyectada del servicio de asesorías integrales	47
Figura 2. Precios históricos, corrientes y deflactados para las asesorías integrales	48
Figura 3. Flujograma de prestación del servicio	56
Figura 4. Distribución de planta (plano)	59
Figura 5. Organigrama	64
Figura 6. Punto de equilibrio	74
Figura 7. Flujo financiero neto del proyecto	81
Figura 8. Flujo financiero neto del proyecto con financiación	85
Figura 9. Flujo financiero neto para el inversionista	86
Figura 10. Flujo financiero neto del proyecto sin financiación y con disminución del 16% en la demanda.	103

INTRODUCCIÓN

Con la puesta en marcha del proyecto “**Creación de una empresa para la prestación de Servicios de Asesorías Integrales en la ciudad de Valledupar**”, los gestores pretenden cubrir la demanda insatisfecha de Asesorías integrales existente, identificada a través del estudio de mercado que permitió detectar tanto la demanda como la oferta existente, encontrando que en la actualidad no existen empresas que presten este servicio de manera integral, lo que lleva a establecer la viabilidad del proyecto.

En el estudio técnico muestra los aspectos administrativos y organizacionales como tipo de empresa, estructura organizacional y definición de las funciones de los diferentes miembros de la empresa; igualmente se analizan variables como: **Tamaño**, el cual permitió establecer la capacidad que tiene la empresa para la prestación del servicio; **Capacidad de financiamiento**, con el fin de determinar la consecución de recursos para la puesta en marcha del proyecto. Además la micro y macro localización, lo mismo que la infraestructura que presenta la ciudad de Valledupar, donde funcionará la empresa.

Con el estudio financiero se realizan cálculos para las proyecciones y costos del proyecto, analizando los gastos, las inversiones y los costos necesarios para la implementación del proyecto, lo cual permite determinar su viabilidad. Por otro lado, se analiza la incidencia del proyecto en el entorno, encontrando que esta es positiva por la generación de empleo y el porte al fisco municipal, departamental y nacional.

RESUMEN

Se seleccionó la alternativa **“Creación de una empresa para la prestación de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar”** debido a que por conocimiento directo de los gestores del proyecto, la ciudad de Valledupar no cuenta con una empresa dedicada a la prestación integral de servicios empresariales; sólo se encuentran empresas de asesoría contable, especialmente en lo relacionado con la teneduría de libros; otras dedicadas a la asesoría en aspectos tributarios y unas pocas a la asesoría financiera. Por lo anterior el proyecto se considera una investigación aplicada, porque busca resolver un problema existente en el entorno, como es la carencia en la ciudad de Valledupar de una empresa que preste los servicios de asesorías empresariales en forma integral y con calidad garantizada.

El servicio consiste en la asesoría a los micro, pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Valledupar y su zona de influencia en aspectos como:

- Contable
- Legal, en lo referente a:
 - * tributario
 - * Laboral
 - * comercial
- Financiero
- Gestión Administrativa

Al analizar la proyección para la demanda y para la oferta del servicio se procedió a comparar las cifras, encontrando que la demanda es superior a la oferta, por lo tanto el mercado presenta una demanda potencial insatisfecha; demanda en parte atendida por empresas de otras ciudades como: Barranquilla, Bucaramanga y Bogotá.

El precio actual para una asesoría integral por año a una empresa es de \$6.000.000; la comercialización del servicio se hará en forma directa, esto es, empresa oferente del servicio a la empresa demandante del servicio.

Para la definición del tamaño del proyecto se tuvieron en cuenta dos variables: la demanda insatisfecha, la cual muestra la dimensión del mercado y la capacidad de financiamiento que permite obtener los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto, el cual aspira atender a 24 empresas en un año.

Se estableció como macrolocalización al Municipio de Valledupar y como microlocalización la carrera 9 No. 16-38 oficina 401, edificio Palermo, donde se tomarán las oficinas en calidad de arriendo.

La empresa se constituirá como una sociedad de responsabilidad limitada, conformada por dos socios, quienes aportan en partes iguales; la estructura organizacional está conformada por: junta de socios, gerente, auxiliares contables, contador y auxiliar de servicios generales.

El punto de equilibrio se estableció en 12 unidades, significa que cuando la empresa presta asesoría a 12 empresas a un precio de \$6.000.000 anuales, no obtiene ni pérdidas ni ganancias, porque sus ingresos son iguales a sus costos totales.

La inversión de capital de trabajo se calculó en \$10.953.690, significa que la empresa requiere de esta cantidad de recursos con los cuales operará en condiciones normales sin necesidad de recurrir a fondos extraordinarios.

La evaluación financiera arrojó los siguientes resultados:

- Valor presente neto con tasa de interés de oportunidad del 30% sin financiación \$84.776.834.
- Valor presente neto con tasa de interés de oportunidad del 30% con financiación \$67.945.116

- Valor presente neto con tasa de interés de oportunidad del 30% para el inversionista \$76.707.262
- Valor presente neto con disminución del 16% en la demanda, con tasa de interés de oportunidad del 30% sin financiación \$ 46.781.916
- Tasa interna de retorno sin financiación 114,35%
- Tasa interna de retorno con financiación 94,43%
- Tasa interna de retorno para el inversionista 146%
- Tasa interna de retorno con disminución del 16% en la demanda, con tasa de interés de oportunidad del 30% sin financiación 92,82%

1. JUSTIFICACIÓN Y TERMINOS DE REFERENCIA

Como antecedentes se tienen que para definir la idea del proyecto se siguieron las instrucciones del libro guía, por ello se evaluaron tres alternativas:

Alternativa A: Producción y comercialización de heno para ganadería bovina en épocas de sequía en el municipio de Valledupar.

Alternativa B: Producción y comercialización de productos cárnicos en la ciudad de Valledupar.

Alternativa C: Creación de una empresa para la prestación de servicios de asesorías empresariales en la ciudad de Valledupar.

Después de evaluar las tres alternativas mencionadas, se encontró que la alternativa **“Creación de una empresa para la prestación de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar”** presenta viabilidad y factibilidad; viabilidad porque en el municipio de Valledupar existen las condiciones y los recursos necesarios para llevar a la práctica este proyecto; factibilidad porque este proyecto es conveniente para las micro, pequeña y medianas empresas de la ciudad de Valledupar, desde el punto de vista de mercado, técnico, financiero y social.

Se escogió la alternativa **C: “Creación de una empresa para la prestación de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar”**, no solo porque presentó el mayor puntaje siguiendo los lineamientos del libro guía, sino, porque los gestores tienen conocimientos y experiencia en este tipo de proyectos. Además esta idea de proyecto es compatible con la gestión comercial y de negocios en la cual se encuentran matriculados los gestores.

1.1 RECONOCIMIENTO DEL ENTORNO

1.1.1 Generalidades del municipio de Valledupar. La ciudad de Valledupar fue fundada el día 6 de Enero de 1550 por el español Hernando de Santana; debe su nombre al cacique Upar ,quien se estableció en las tierras que pertenecían a los aborígenes Chimilas (Motilones), Caribes (Ikja-Arhuacos), Koguis, Malayos, Arzarios y Kankuamos; al mezclarse los españoles con los indígenas dieron origen al criollo¹.

La ubicación geográfica del municipio de Valledupar es de 10° 29' latitud norte y 73° 15' longitud al oeste de Greenwich; está a 168 metros sobre el nivel del mar, su temperatura media es de 28°C.

El municipio de Valledupar limita al norte con los departamentos de Magdalena y la Guajira; por el sur con los municipios de San Diego, La Paz y el Paso; por el este con el departamento de La Guajira, y los municipios de San Diego y La Paz; por el oeste limita con el departamento del Magdalena y los municipios de Bosconia y el Copey.

La hidrografía del municipio de Valledupar está conformada por los ríos que nacen en la Sierra Nevada de Santa Marta, ellos son: el Río Cesar, del cual el departamento toma su nombre, el Río Guatapurí cuyo vocablo en lengua indígena significa río de agua fría; el río Badillo, el río Garupal, el río Mariangola, el río los Clavos, el río Diluvio e innumerables arroyos, caños y quebradas que irrigan su territorio.

En cuanto a su relieve, la Sierra Nevada de Santa Marta es el sistema montañoso de mayor importancia no solo del municipio sino de la región debido a que en el nacen la mayor parte de ríos, arroyos y quebradas; además la Sierra Nevada es el habitat de una gama de flora y fauna que enriquecen el ecosistema de la región.

¹Revista Cesar 30 Años de Progreso. Gobernación del Cesar, 1997.

1.1.2 Aspecto político. El municipio de Valledupar en su aspecto político se compone de 24 corregimientos que son: Valencia de Jesús, Aguas Blancas, Mariangola, Los Venados, Guaimaral, El Perro, Atanques, Guatapurí, La Mina, Chemesquemena, Río Seco, Los Haticos, El Jabo, Los Corazones, Guacochito, Caracolí, Sabana Crespo, Azúcar Buena, Patillal, Villa Germania, Guacoche, La Meza, Badillo y El Alto de La Vuelta; además de 140 veredas distribuidas a lo largo y ancho de su territorio².

1.1.3 Aspecto económico. La actividad económica del municipio de Valledupar está basada en la agricultura, ganadería actividad agroindustrial, financiera y de servicios.

- **Actividad Agrícola:** Se desarrollan los tres tipos de cultivos: transitorios, anuales y permanentes; los principales son: algodón, arroz riego, frijol, maíz, sorgo, tomate, aguacate, cacao, mango, naranja, palma africana, plátano, tomate de árbol, malanga, ñame y yuca
- **Actividad Pecuaria:** La fertilidad de las tierras del municipio de Valledupar es favorable para las explotaciones pecuarias especialmente en las actividades de ganado bovino, porcino, equino, ovino y caprino. Según la Unidad Regional de Planificación Agropecuaria URPA del Cesar en el año 2001 el municipio de Valledupar contaba con 218.341 cabezas de ganado bovino; 4.724 porcinos, 18.998 ovinos-caprinos y 9.390 equinos
- **Actividad industrial y agroindustrial:** El municipio de Valledupar basa su actividad agroindustrial en la transformación de las materias primas de origen agropecuario como son: leche, carne, palma africana, arroz, maíz, sorgo y algodón. La empresa más importante es Cicolac con una capacidad instalada para procesar un millón de litros de leche al día pero solo se utiliza el 50% de su capacidad; existen otras empresas dedicadas a la transformación de leche como son: Lácteos del cesar Klaren's, Coolesar, Lácteos La Primavera y otras microempresas. En la actividad industrial basada en la explotación de

² Infocámaras Boletín Oficial de la Cámara de Comercio de Valledupar No. 18. Año 3

materias primas diferentes a las provenientes del sector agropecuario a gran escala solo se encuentran las empresas embotelladoras de bebidas gaseosas Coca cola y Postobón.

La designación de Valledupar como Zona Económica Especial de Exportación, ofrece perspectivas de desarrollo a mediano plazo.

- **Actividad comercial, financiera y de servicios:** La actividad comercial está representada por la existencia en la ciudad de almacenes en cadena, almacenes de ropa, ferretería, almacenes de repuestos, almacenes de textiles, droguerías, panaderías, tiendas y abarrotes.

La actividad financiera se refleja en la existencia de bancos comerciales e hipotecarios. Otros servicios están representados por el transporte terrestre (urbano e intermunicipal), transporte aéreo, hospitales, clínicas, centros médicos, universidades, colegios, centro de capacitación, hoteles, servicios de mensajería, empresas de asesorías empresariales, empresas de servicios públicos (Electricaribe S.A. E.S.P., Emdupar S.A. E.S.P., Interaseo S.A. E.S.P., Gases del Caribe S.A. E.S.P., Teleupar S.A. E.S.P.).

1.1.4 Aspecto social y cultural. Socialmente, debido al fenómeno de descomposición del orden público el municipio de Valledupar, se ha convertido en los últimos años en receptor de población especialmente desplazada de otros municipios y departamentos, por lo cual la demanda de servicios públicos especialmente agua, energía, aseo, gas y teléfono se ha incrementado, colocando en dificultades a las autoridades municipales para solventar las necesidades de la población.

Según el Plan de Desarrollo Departamental 1998-2000 “Hacia un nuevo siglo” el municipio de Valledupar para el año 2001 presenta una población de 331.547 habitantes de los cuales 277.675 corresponden a la parte urbana y 53.872 corresponden a la parte rural; a su vez, los 331.547 habitantes se descomponen en 167.638 hombre y 163.909 mujeres.

La ciudad de Valledupar cuenta con la Universidad Popular del Cesar y la Universidad Nacional Abierta y A Distancia "UNAD" que son instituciones del Estado; del sector privado se encuentran: la universidad de Santander UDES, la Universidad de San Buenaventura, San Martín, Santo Tomás, además corporaciones tecnológicas como: Centrosistemas y Coruniversitec, varias instituciones de enseñanza de carácter técnico y colegios de educación primaria, secundaria y preescolar.

El municipio cuenta con dos hospitales de tercer y segundo nivel, el primero es el Rosario Pumarejo de López y el segundo el Eduardo Arredondo Daza, además existen varias clínicas privadas y centros médicos de carácter público y privado.

En lo referente al aspecto cultural, uno de los de mayor importancia es el Festival de la Leyenda Vallenata realizado por primera vez en el año de 1968 y desde entonces se celebra cada año en la plaza Alfonso López Pumarejo; pero próximamente se trasladará a su escenario propio denominado Parque de La Leyenda Vallenata, ubicado en los alrededores del río Guatapurí; debido a las connotaciones comerciales y culturales de este evento, a la ciudad de Valledupar se le conoce a escala nacional e internacional como La Capital Mundial del Vallenato.

Se desarrollan otros eventos de importancia cultural y religiosa como: con la celebración de la misa y procesión del Santo Ecce-Homo, en el marco de la Semana Santa, la fiesta del Corpus Crísty, las fiestas de la Virgen del Carmen y la Fiesta Celestial, celebrada por grupos religiosos diferentes a los católicos.

Además, se llevan a cabo ferias como: la Ganadera, Equina y Especies Menores, Feria Artesanal y Expofestival.

Los principales sitios turísticos de la ciudad son: las iglesias de la Concepción y el Rosario, el Colegio Nacional Loperena, la Plaza Alfonso López, el balneario Hurtado, el río Badillo y los diferentes monumentos culturales ubicados en diversos sitios de la ciudad.

1.1.5 Aspecto legal. En el aspecto legal, las leyes 550 de Diciembre 30 de 1999, Ley de Intervención Económica y la 590 de Julio 10 del 2000, Ley Mipymes, coadyuvan en la recuperación de las empresas en crisis y favorecen el desarrollo de proyectos que buscan el establecimiento de pequeñas y medianas empresas.

El municipio de Valledupar tiene establecido dentro de su plan de desarrollo “Valledupar Competitiva y Solidaria” una serie de incentivos para estimular la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el fortalecimiento de las existentes.

1.1.6 Aspecto tecnológico. En lo que tiene que ver con el aspecto tecnológico, en el municipio de Valledupar se puede acceder a la tecnología dura representada por Hardware y tecnología blanda representada por software para desarrollar cualquier tipo de proyecto; el comercio de la ciudad brinda las condiciones para su consecución.

Instituciones como el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, las universidades, las corporaciones de estudio tecnológicas y técnicas brindan capacitación requerida para la implementación de procesos tecnológicos en las empresas de la ciudad.

1.1.7 Aspecto ambiental. Por sus características este proyecto no tiene incidencias que puedan afectar significativamente al medio ambiente.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

De acuerdo al estudio de entorno realizado y al conocimiento directo que tienen los gestores del proyecto en la ciudad de Valledupar, Cesar, no se encuentra una empresa dedicada a la Prestación Integral de Servicios Empresariales; se encuentran empresas prestadoras del servicio de asesoría contable, especialmente en lo relacionado con la teneduría de libros; otras dedicadas a la asesoría en aspectos tributarios y unas pocas a la asesoría financiera; pero la dinámica económica de la ciudad y los retos que plantea un mundo globalizado, hace necesario la presencia en la ciudad de una Empresa Prestadora de Servicios de Asesorías Empresariales de carácter Integral, significa esto

que debe estar en capacidad de asesorar a empresas en lo contable; en lo legal: tributario, comercial y laboral; en lo financiero y la gestión administrativa.

1.3 REFERENTES CONCEPTUALES

Asesoría Contable: Teniendo en cuenta que el actual desarrollo de los negocios no se concibe sin una eficiente información económica y financiera para la toma de decisiones que permitan darles un manejo óptimo, los gestores del proyecto están en disponibilidad y capacidad de ofrecer a micro, pequeños y medianos empresarios los servicios profesionales en todo lo concerniente al aspecto contable.

Asesoría tributaria: Dadas las exigencias legales establecidas en el régimen tributario donde específica las obligaciones que tienen los comerciantes para con el Estado, los gestores cuentan con la capacidad y disposición de asesorar a los micro, pequeños y medianos empresarios para dar cumplimiento exacto a estas normas.

Asesoría comercial: Teniendo en cuenta que los comerciantes en la ejecución de operaciones mercantiles deben ceñirse a lo dispuesto en el código de comercio, los gestores del proyecto ofrecen asesoría profesional en todos lo relacionado con el montaje de las empresas en proceso de inicio y adecuación en las que están en funcionamiento.

Asesoría Laboral: Para conseguir que las relaciones trabajadores-empleadores estén enmarcado en un ambiente armónico, necesario para que las tareas diarias se lleven a cabo utilizando todo el potencial de los trabajadores y la tranquilidad de los empresarios, existen normas y preceptos laborales aplicados cotidianamente a estas relaciones y que se encuentran consignadas en El Código Sustantivo del Trabajo tanto a nivel individual como a nivel colectivo, por lo que los gestores del proyecto están en condiciones y disposición de ofrecer a los micro, pequeñas y medianos empresarios orientación sobre este aspecto.

Asesoría Financiera: La existencia de un nuevo orden económico mundial en el que concurren las empresas interesadas en obtener las ventajas que plantea el dinamismo de los mercados bursátil, monetario, financiero y de opciones, entre otros, origina cambios explicables en las posturas gerenciales con el fin de acomodar las estrategias a las características de un ambiente competitivo, desprovisto de los beneficios que antaño proporcionaba el proteccionismo; por lo tanto la empresa con base en los resultados contables analizará y evaluará la situación financiera del cliente para que tome decisiones acertadas.

Asesoría en Gestión Administrativa: La empresa ofrecerá un servicio que permita garantizar la valorización de las empresas en su entorno y consolidar su participación en el mercado, haciendo énfasis sobre la eficiencia, el estímulo a la productividad y el logro de retribuciones para los inversionistas; por ello es preciso tomar decisiones acertadas lo cual se logra con una Gestión Administrativa teniendo en cuenta las diferentes fases del proceso administrativo.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general. Determinar la viabilidad y la factibilidad del proyecto “Creación de una empresa para la prestación de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar” en su etapa preliminar.

1.4.2. Objetivos específicos.

- Conocer mediante un estudio de mercado aspectos como:
 - El producto
 - Los consumidores o usuarios
 - Estimación de la demanda
 - Estimación de la oferta
 - Tipo de demanda detectada
 - Análisis de precios

- Estrategias de comercialización
 - Promoción
 - Distribución
- Establecer los aspectos técnicos del proyecto como:

- El tamaño
- La localización
- La tecnología
- Maquinaria y equipo
- Mano de Obra
- Muebles y enseres
- Obras civiles e instalaciones locativas

- Determinar el monto de las inversiones del proyecto como:

- Inversión en activos fijos
- Activos corrientes
- Inversión en capital de trabajo

1.5 PROCEDIMIENTOS METODOLOGICOS

Para este proyecto se definieron los siguientes elementos básicos: tipo de investigación, fuentes de información, instrumentos para la aplicación de la información, análisis de la información y procedimientos para realizarla.

1.5.1 Tipo de investigación. El proyecto “**Creación de una empresa para la prestación de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar**” se puede considerar como una **Investigación aplicada**, porque existe un problema como es la carencia en la ciudad de Valledupar

de una empresa que preste los Servicios de Asesorías Empresariales en forma integral y con calidad garantizada; además en el proyecto se presentan los elementos necesarios para resolver dicho problema.

1.5.2 Fuentes de información. Para la formulación del proyecto “**Creación de una empresa para la prestación de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar**” se utilizaron dos tipos de fuentes de información: Secundarias y primarias.

1.5.2.1 Fuentes secundarias. Para acceder a este tipo de información se consultaron publicaciones, manuales y libros sobre el tema, que se encuentran en entidades como: Cámara de Comercio, bibliotecas, corporaciones, fundaciones, instituciones públicas y privadas donde se encontró la información de utilidad para la formulación del proyecto.

1.5.2.2. Fuentes primarias. En este aspecto los gestores acudieron a las fuentes directas para obtener la información por medio de dos procedimientos: La encuesta y la entrevista.

La encuesta se aplicó a los clientes potenciales o sea a las empresas existentes en la ciudad que están en capacidad de contratar los servicios de asesorías integrales.

La entrevista permitió recoger información importante para la formulación del proyecto, esta se aplicó tanto a los demandantes potenciales como a las empresas dedicadas a la prestación de servicio de asesorías empresariales con el fin de conocer cuáles son las potencialidades y falencias que presenta esta actividad en la ciudad de Valledupar.

Cuando se realizó la encuesta se tuvo en cuenta la teoría del muestreo estudiada en estadística la cual considera aspectos como: población o universo y muestra.

1.5.3 Variables e instrumentos. Para la formulación del proyecto “**Creación de una empresa para la prestación de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar**” se hizo análisis a partir de la información recolectada con variables como:

- Tamaño de la empresa (micro, pequeña o mediana)
- Tipo de sociedad
- Actividad económica
- Servicios de asesorías requeridos
- Opinión acerca del servicio prestado por las empresas ya existentes en la ciudad de Valledupar.
- Tecnología utilizada por las empresas asesoras
- Formas de contratación de los servicios de asesorías
- Lugar donde se contratan los servicios de asesorías
- Nivel de satisfacción que le ofrecen los servicios contratados
- Gastos de las asesorías

1.5.4 Análisis de la información. Una vez recolectada la información tanto de fuentes primarias como secundarias se procedió a su organización, depuración, tabulación y presentación en cuadros y tablas.

1.6 ALCANCES DEL PROYECTO

Para determinar los alcances del proyecto **Creación de una empresa para la prestación de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar**, se tuvieron en cuenta dos aspectos:

- Las proyecciones
- Las limitaciones

1.6.1 Las proyecciones. Las proyecciones se fundamenta en la utilidad que ofrece el proyecto, en primer lugar para las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en la ciudad de Valledupar y su zona de influencia, quienes pueden acceder a un servicio de asesoría empresarial de carácter integral, garantizado y a precios asequibles; en segundo lugar, beneficia a los gestores del proyecto que ponen en práctica los conocimientos adquiridos en la universidad; además los recursos invertidos en el proyecto generarán rentabilidad económica; pero también resulta beneficiada la

comunidad al contar con empresas eficientes capaces de generar empleo y bienestar en la sociedad.

1.6.2 Las limitaciones: Las limitaciones en la etapa de formulación del proyecto, se encontraron en la obtención de información veraz, especialmente la de carácter financiero, porque tanto las empresas demandantes como las oferentes del servicio no respondieron con objetividad los cuestionarios debido al celo o temor por un mal uso que se le pudiese dar a la información suministrada.

En el periodo de implementación las limitaciones radican en las dificultades que puedan encontrar los gestores para la consecución de los recursos económicos ante los intermediarios financieros, sobre todo si se tiene en cuenta que estos, son sumamente exigentes en cuanto a garantías especialmente de tipo hipotecario.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 EL SERVICIO

2.1.1 Identificación y caracterización del servicio. El servicio es un bien intangible de carácter perecedero, ya que es momentáneo y no necesita ser almacenado.

El servicio consiste en la asesoría a las micros, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Valledupar y su zona de influencia en aspectos como:

- Contables
- Legal en lo referente a: tributario, laboral y comercial
- Financieros
- Gestión administrativa

La asesoría en los aspectos contables, legal, financiera y de gestión administrativa en determinado momento, pueden ser complementarias con servicios de asesorías especializadas prestadas por profesionales del ramo por cuanto las normas legales así lo exigen.

El servicio presenta las siguientes características:

- En lo contable:
 - a. La necesidad de llevar un control de las actividades de la empresa, que proporcione suficiente material informativo sobre su desenvolvimiento económico y financiero, que permita tomar decisiones conducentes a lograr un manejo óptimo del negocio.
 - b. Establecer en términos monetarios, la cuantía de los bienes, deudas y el patrimonio que posee la empresa.

- c. Llevar un control de los ingresos y egresos de la empresa.
 - d. Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al final del ciclo contable.
 - e. Facilitar la planeación, ya que no solamente da a conocer los efectos de una operación mercantil, sino que permite prever situaciones futuras.
 - f. Control de inventarios tanto para las empresas comerciales como para las industriales.
 - g. Proporcionar información exacta y oportuna.
 - h. Preparar estados financieros tales como: Balance General, Estado de resultados, flujo de caja, estados de fuentes y uso.
- En lo legal: tributario, comercial y laboral.
- a. Reconocer la legislación vigente sobre el impuesto a las ventas, retención en la fuente, declaración de renta y complementarios e impuestos municipales como industria y comercio.
 - b. Asesorar en los aspectos legales todo lo que reglamenta el manejo de los libros de contabilidad como: libro mayor y balance, diario columnario, libro de inventarios, de socios, de actas, auxiliares; soportes contables tanto internos como externos y demás obligaciones comerciales.
 - c. En lo laboral, asesorar sobre normas legales vigentes que rigen el contrato de trabajo como: elaboración de contratos de trabajo, liquidación de nóminas, liquidación de prestaciones sociales, liquidación de contratos de trabajos y otros aspectos establecidos por la legislación laboral vigente como: seguridad social, riesgos profesionales, aportes parafiscales, salud ocupacional, entre otros.

- En lo financiero aspectos como:
- a. Determinar a partir del análisis financiero la conveniencia de invertir o conceder créditos. Establecer la eficiencia de la administración de la empresa interpretando los datos financieros encontrados, lo cual permite medir el progreso al comparar los resultados alcanzados con las operaciones planeadas; informar sobre la capacidad de endeudamiento, rentabilidad, fortaleza y/o debilidad financiera para facilitar el análisis de la situación económica de la empresa para la toma de decisiones.
 - b. Medir y comparar los diversos elementos que integran los principales estados financieros de la empresa, para hacer evaluaciones y tomar decisiones.
 - c. Asesorar a la empresa sobre el diagnóstico financiero desde el punto de vista integral que permita evaluar factores como: crecimiento de la inversión, la racionalidad de las transacciones, el grado de empleo de la capacidad instalada, la imagen corporativa y el valor de la empresa en el mercado; para ello se debe consultar indicadores apropiados que permitan conocer los factores endógenos y exógenos que puedan explicar los desfases entre las metas previstas y los resultados alcanzados.
 - d. Asesorar a la empresa sobre la administración financiera del capital de trabajo conscientizándola sobre la necesidad de evitar los extremos relacionados con la saturación o la insuficiencia de fondos por conceptos de: caja y bancos, cartera e inventarios, dadas las implicaciones que ella tiene sobre la carga de costos.
 - e. Mostrar a la empresa la posición adecuada de liquidez para asegurar su operación, teniendo en cuenta que una excesiva liquidez tiene efectos negativos sobre la movilización de los recursos invertidos y sobre la rentabilidad de la inversión.
 - f. Asesorar a la empresa en lo referente a la política de financiamiento, en la cuantificación de los costos reales del capital desde el punto de vista de los socios o accionistas teniendo

en cuenta la relación dividendo versus valor de mercado de la acción cuando se trate de sociedades de capital.

- g. Mostrar a la empresa la fuente de financiación más favorable resaltando el impacto sobre el costo de capital, las utilidades por acción o cuota de interés social y el valor de mercado de la empresa.
- h. Asesorar a la empresa sobre ajustes de información financiera por inflación mostrando la evaluación de variables como el crecimiento empresarial, el rendimiento de las inversiones y la liquidez a partir de la información contable tradicional y también a partir de los modelos matemáticos financieros aplicables a la organización.
- i. Asesorar a la empresa sobre el proceso de planeación y proyección financiera a partir de los estados financieros establecidos: el balance general, estados de resultados, flujo de caja, estado de cambios en el patrimonio y de fuentes y uso de fondos.

➤ En la gestión administrativa.

- a. Asesorar a la empresa en lo relacionado con las decisiones a tomar en las diferentes áreas de la organización como son: el mercadeo, la producción y las relaciones patrono-laborales.
- b. Diseñar el desarrollo de seminarios de capacitación sobre temas: crecimiento personal, servicio al cliente y todo lo que tiene que ver con la implementación del proceso administrativo en general.

2.1.2 Usos del servicio. El servicio va destinado a ser utilizado por las micro, pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Valledupar y su zona de influencia con el fin de mejorar los procesos de carácter contable, tributario, comercial, laboral, financiero y de gestión administrativa.

La información es usada por la administración para la toma de decisiones; por los propietarios para conocer el progreso financiero de la empresa y la rentabilidad de sus aportes; por los acreedores

para conocer la liquidez que les garantiza el cumplimiento de las obligaciones y el Estado para determinar si los impuestos están debidamente liquidados de acuerdo a las normas tributarias.

2.1.3 Otros elementos del servicio. El servicio de asesoría se ciñe a las normas que la legislación Colombiana ha establecido a través de El Estatuto Tributario, la Legislación laboral y Comercial, el Plan Único de Cuentas, Normas y Principios de contabilidad,

2.1.4 Servicios sustitutos y/o complementarios. La prestación de asesoría integral no tiene un sustituto perfecto, por cuanto la no utilización implica altos costos en los niveles de eficiencia de la empresa; lo mismo que posibles sanciones por desacato de las normas legales establecidas por las características del mismo; su complemento sería un proceso de capacitación periódica relacionada con seminarios, conferencias, etc., sobre temas actuales inherentes a la actividad empresarial.

2.1.5 El usuario o consumidor. El servicio va dirigido a los micro, pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Valledupar y su zona de influencia; actualmente se encuentran registrados en la Cámara de Comercio de Valledupar 4946 establecimientos con matrícula mercantil renovada, de los cuales 3957 pertenecen a Valledupar y 989 a zonas aledañas.

Los usuarios tienen como característica común la heterogeneidad en sus actividades, por ejemplo: tiendas, sastrerías, modisterías, panaderías, reposterías, floristerías, minimercados, queseras, productos carnicos, droguerías, almacenes en general, estaciones de servicios, establecimientos de comidas rápidas, restaurantes, hoteles, librerías, prenderías, distribuidores de electrodomésticos, lavanderías y otros.

Demandarán el servicio en primera medida por las exigencias legales en cuanto a la parte contable, tributaria, laboral y comercial y en segunda instancia, para lograr que sus negocios sean más productivos y eficientes de acuerdo a las exigencias competitivas del mercado. Este servicio está diseñado para adaptarlo a las necesidades de cada empresa.

Los usuarios del servicio de asesoría empresarial se ubican en el municipio de Valledupar y su zona de influencia como son los municipios de: Bosconia, El Copey, Chimichagua, Chirigüaná, Astrea, La Jagua de Ibirico, Becerril, Codazzi, San Diego, La Paz, Manaure y Pueblo Bello.

2.2 DELIMITACION Y DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

2.2.1 Delimitación geográfica. La zona geográfica que va a ser atendida por el proyecto “**Creación de una empresa para la prestación de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar**” durante su vida útil corresponde a los municipios de Valledupar y su zona de influencia como son los municipios de: Bosconia, El Copey, Astrea, El Paso, Chirigüaná, Chimichagua, La Jagua de Ibirico, Codazzi, Becerril, San Diego, Pueblo Bello, La Paz y Manaure.

2.2.2 Descripción de condiciones de infraestructura. La ciudad de Valledupar cuenta con una infraestructura adecuada para la implementación del proyecto ya que cuenta con buena accesibilidad vial y eficientes servicios públicos.

2.2.3 Descripción de las características de la población. El montaje de una empresa para la prestación de asesorías integrales, va dirigida a los micros, pequeños y medianos empresarios dedicados a labores como: tiendas, sastrerías, modisterías, panaderías, reposterías, floristerías, minimercados, queseras, productos cárnicos, droguerías, almacenes, ferreterías, estaciones de servicio, establecimientos de comida rápida, restaurantes, hoteles, librerías, prenderías, almacenes distribuidores de electrodomésticos y otros.

2.2.4 Definición de estrategias de generalización o de segmentación. La población tiene como característica común la pertenencia a micro, pequeña y mediana empresa, por consiguiente se puede considerar que es un mercado homogéneo razón por la cual se puede abordar mediante una estrategia de generalización o de mercado diferenciado que tiene la ventaja de permitir su atención mediante un solo programa de comercialización y sin modificaciones en el servicio. La diferencia se puede presentar en la necesidad de cada empresa.

2.3 COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

2.3.1 Demanda histórica. En el estudio de la demanda se toma como parámetro para su definición la existencia de micros, pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Valledupar y sus zonas de influencia; se parte de la información suministrada por la Cámara de Comercio de la ciudad de Valledupar.

Tabla 1. Demanda histórica

AÑO	EMPRESAS	DEMANDA
1998	4.458	3.566
1999	4.540	3.632
2000	4.636	3.708
2001	4.712	3.769
2002	4.820	3.856

Fuente: Cámara de Comercio

2.3.2 Demanda actual. Representada por las empresas registradas ante la Cámara de Comercio de la ciudad de Valledupar, en donde en el año 2003 aparecen 4.946 establecimientos con matrícula mercantil renovada de los cuales 3.957 pertenecen a Valledupar y 989 a zonas aledañas.

Tabla 2. Demanda actual

AÑO	EMPRESA	DEMANDA
2003	4.946	3.957

Fuente: Cámara de Comercio

2.3.3. Demanda futura. Para determinar la demanda futura se utiliza el método de regresión lineal con dos variables o regresión simple. Para ello se utiliza la ecuación: $Y = a + bx$; en donde:

Y = es el valor estimado de la variable dependiente (demanda) para un valor que tome o se le asigne a la variable independiente X.

a = punto en donde la recta corta al eje de la Y o sea que es el valor que toma Y cuando X vale 0.

b = coeficiente de la recta e indica su pendiente. Representa las unidades que aumenta Y por cada unidad de incremento en X.

x = valor que toma o que se le asigna a la variable independiente (para este caso específico: tiempo)

Tabla 3. Tabla de datos de demanda de servicios de asesorías

AÑO	X	Y	X ²	XY
1998	-2	3.566	4	-7.132
1999	-1	3.632	1	-3.632
2000	0	3.708	0	0
2001	1	3.769	1	3.769
2002	2	3.856	4	7.712
Σ	$\Sigma x = 0$	$\Sigma y = 18.531$	$\Sigma X^2 = 10$	$\Sigma xy = 717$

Fuente: Gestores del proyecto

$$x = 0$$

$$y = 18.531$$

$$x^2 = 10$$

$$xy = 717$$

$$b = \frac{(xy) - \frac{(x) \cdot (y)}{n}}{x - \frac{(x)^2}{n}}$$

$$b = \frac{717 - \frac{(0) \cdot (18.531)}{5}}{10 - \frac{(0)^2}{5}} = \frac{717}{10} = 71,7$$

$$b = 72$$

$$a = \frac{y - (bx)}{n}$$

$$a = \frac{18.531 - 72(0)}{5} = \frac{18.531}{5} = 3.706$$

$$y = a + bx$$

$$Y_{2004} = 3.706 + 72(4)$$

$$Y_{2004} = 3.706 + 288$$

$$Y_{2004} = 3.994$$

$$Y_{2005} = 3.706 + 72(5)$$

$$Y_{2005} = 3.706 + 360$$

$$Y_{2005} = 4.066$$

$$Y_{2006} = 3.706 + 72(6)$$

$$Y_{2006} = 3.706 + 432$$

$$Y_{2006} = 4.138$$

$$Y_{2007} = 3.706 + 72(7)$$

$$Y_{2007} = 3.706 + 504$$

$$Y_{2007} = 4.210$$

$$Y_{2008} = 3.706 + 72(8)$$

$$Y_{2008} = 3.706 + 576$$

$$Y_{2008} = 4.282$$

Tabla 4. Demanda futura

AÑOS	EMPRESAS PROYECTADAS	DEMANDA PROYECTADA
2004	5.263	3.994
2005	5.353	4.066
2006	5.443	4.138
2007	5.533	4.210
2008	5.623	4.282

Fuente: Gestores del proyecto

2.3.4 Determinación de la muestra. Para determinar la muestra correspondiente a la encuesta realizada y obtener el número de empresas que solicitan el servicio, fue necesario utilizar la información que muestra a la totalidad de las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Valledupar; por consiguiente el proyecto **“Creación de una empresa para la prestación de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar”**, tuvo como marco referencial las 4.946 empresas existentes, que son la población o universo. Una vez cuantificada la población se procedió a calcular la muestra mediante la fórmula:

$$n = \frac{NZ^2 \cdot (PQ)}{NE^2 + Z^2 \cdot (PQ)}$$

Utilizando un nivel de error del 10% y un nivel de confianza del 95%.

N = Población

n = Muestra

Z = Nivel de confianza

P = Proporción

Q = 1-Proporción

E = Error

Despejando n = 90 empresas encuestadas. Ver anexo B.

2.4 COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA

2.4.1 Oferta histórica. El número de empresas dedicadas a prestar los servicios de asesorías empresariales en la ciudad de Valledupar, ha tenido el comportamiento histórico que se muestra en la tabla siguiente; teniendo en cuenta que cada empresa prestó en promedio asesoría a 40 empresas por año.

Tabla 5. Oferta histórica

AÑO	NUMERO DE EMPRESAS	
	OFERENTES	OFERTA
1998	18	720
1999	19	760
2000	19	760
2001	20	800
2002	22	880

Fuente: Cámara de Comercio

2.4.2 Oferta actual. La oferta actual se construye a partir de la información suministrada por la Cámara de Comercio de Valledupar, la cual tiene registradas 23 empresas prestadoras de servicios de asesorías empresariales; que presentan como característica común la no prestación de asesoría integral, sino solamente asesorías contables y tributarias.

Tabla 6. Oferta actual

AÑO	NUMERO DE EMPRESAS OFERENTES	OFERTA DE ASESORIAS
2003	23	920

Fuente: Cámara de Comercio

2.4.3 **Oferta Futura.** Para determinar la oferta futura se utilizará la proyección mediante el método de regresión simple o regresión con dos variables; es decir, el mismo método utilizado para determinar la demanda futura

Tabla 7. Oferta de servicio de asesorías

ANO	X	Y	X ²	XY
1998	-2	720	4	-1.440
1999	-1	760	1	-760
2000	0	760	0	0
2001	1	800	1	800
2002	2	880	4	1.760
Σ	ΣX=0	ΣY= 3920	ΣX²=10	ΣXY=360

Fuente: Gestores del proyecto.

$$\sum X = 0$$

$$\sum Y = 3.920$$

$$\sum X^2 = 10$$

$$\sum XY = 360$$

$$b = \frac{\sum(xy) - \frac{(\sum x) \cdot (\sum y)}{n}}{\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$b = \frac{360 - \frac{(0) \cdot (3.920)}{5}}{10 - \frac{0}{5}} = \frac{360}{10} = 36$$

$$a = \frac{3.920 - 36 \cdot (0)}{5} = \frac{3.920}{5} = 784$$

$$y = a + bx$$

$$\begin{aligned} Y_{2004} &= 784 + 36(4) \longrightarrow Y_{2004} = 784 + 144 \longrightarrow Y_{2004} = 928 \\ Y_{2005} &= 784 + 36(5) \longrightarrow Y_{2005} = 784 + 180 \longrightarrow Y_{2005} = 964 \\ Y_{2006} &= 784 + 36(6) \longrightarrow Y_{2006} = 784 + 216 \longrightarrow Y_{2006} = 1.000 \\ Y_{2007} &= 784 + 36(7) \longrightarrow Y_{2007} = 784 + 252 \longrightarrow Y_{2007} = 1.036 \\ Y_{2008} &= 784 + 36(8) \longrightarrow Y_{2008} = 784 + 288 \longrightarrow Y_{2008} = 1.072 \end{aligned}$$

Tabla 8. Oferta futura

AÑO	OFERTA (ASESORIAS)
2004	928
2005	964
2006	1.000
2007	1.036
2008	1.072

Fuente: Gestores del proyecto

2.5 DETERMINACION DEL TIPO DE DEMANDA EXISTENTE EN EL MERCADO

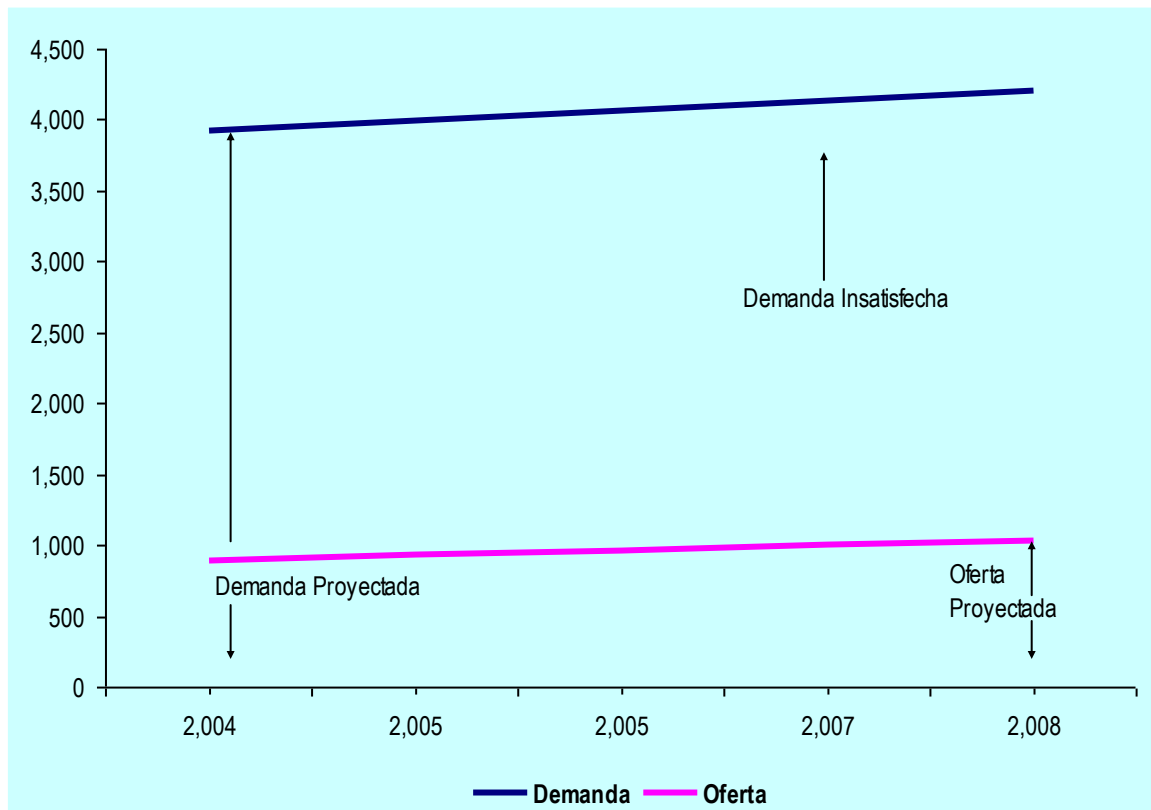
Después de analizar la proyección para la demanda y para la oferta del servicio se procede a comparar estas cifras, encontrando que la demanda es superior a la oferta, por lo tanto el mercado presenta una demanda potencial insatisfecha; en parte esta demanda es atendida por empresas de otras ciudades como: Barranquilla, Bucaramanga, y Bogotá.

Tabla 9. Tipo de demanda existente

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2004	3.994	928	3.066
2005	4.066	964	3.102
2006	4.138	1.000	3.138
2007	4.210	1.036	3.174
2008	4.282	1.072	3.210

Fuente: Cámara de Comercio

Figura 1. Situación proyectada del servicio de asesorías integrales



2.6 ANALISIS DE PRECIOS

2.6.1 Precio histórico. Para analizar los precios se tiene en cuenta el comportamiento histórico, el precio actual cobrado por las empresas que prestan el servicio de asesoría integral y la proyección de los precios tanto en términos corrientes como constantes.

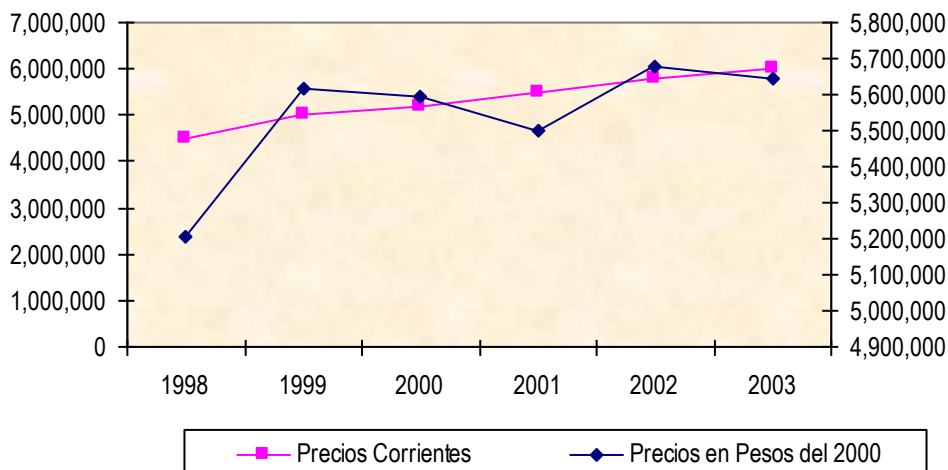
Tomando como fuente el índice de precios al consumidor suministrado por el DANE se procedió a hacer el siguiente cálculo.

Tabla 10. Precios históricos en términos corrientes y deflactados para las asesorías integrales

AÑO	PRECIOS CORRIENTES	INDICE DE PRECIOS (AÑO BASE 2000)	PRECIOS EN PESOS DEL 2000	PRECIOS EN PESOS DEL 2002
1998	4.500.000	86.49	5.202.914	5.530.698
1999	5.000.000	89.03	5.616.084	5.969.897
2000	5.200.000	92.93	5.595.610	5.263.980
2001	5.500.000	100	5.500.000	5.846.500
2002	5.800.000	102.12	5.679.593	6.037.407
2003	6.000.000	106.3	5.644.403	6.000.000

Fuente: Gestores del proyecto.

Figura 2. Precios históricos, corrientes y deflactados para las asesorías integrales



Al observar la gráfica se encuentra que el comportamiento de los precios expresados en términos corrientes muestra una tendencia cociente por efectos de la inflación; sin embargo, al expresarlos en términos constantes, se muestran oscilaciones leves, por lo cual se puede afirmar que existe una relativa estabilidad en los precios reales para las asesorías empresariales.

2.6.2 **Precio actual.** El precio actual lo determina el mercado, el cual en promedio es de \$6.000.000 al año por cada asesoría integral prestada

Tabla 11. Precio actual

AÑO	PRECIO ACTUAL
2003	6.000.000

Fuente: Gestores del proyecto

2.6.3 Proyección de precios en términos constantes y corrientes. En el método constante no se tiene en cuenta los efectos inflacionario, al adoptarlo se asumen precios constantes en el tiempo con el fin de realizar los cálculos; los valores que están expresados en términos corrientes se convierten a términos constantes, deflactándolos, para ello se utiliza el índice de inflación que permite calcular el valor presente conociendo el valor final; para este proyecto, se ha tomado el precio vigente en el mercado en el momento de formular y se trabaja con este valor como constante para los años siguientes.

Para la proyección de los precios en términos corrientes se utiliza la formula $F= P(1+i)^n$; para ello se utiliza la tasa de inflación estimada por el Gobierno Nacional la cual es de 5.0% en promedio para los próximos años

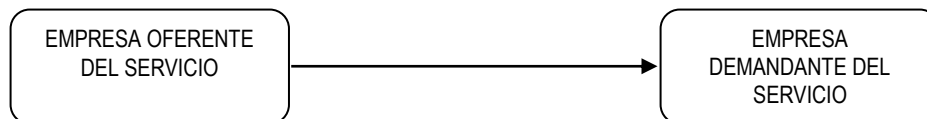
Tabla 12. Precios proyectados en términos constantes y corrientes

AÑO	TERMINOS CONSTANTES	TERMINOS CORRIENTES (INFLACIÓN 5.0%)
2004	6.000.000	6.300.000
2005	6.000.000	6.615.000
2006	6.000.000	6.945.750
2007	6.000.000	7.293.038
2008	6.000.000	7.657.690

Fuente: Índice de inflación – DANE

2.7 COMERCIALIZACION DEL SERVICIO

Dadas las características del servicio de asesorías empresariales el proceso de comercialización presenta un esquema sencillo donde la empresa prestadora del servicio lo ofrece directamente a las diferentes empresas de la ciudad de Valledupar y de su zona de influencia; pero también puede ocurrir que las empresas interesadas contacten directamente el servicio; por lo tanto el esquema de la comercialización del servicio queda de la siguiente manera:



2.8 LA PUBLICIDAD

La empresa ha montado su estrategia de publicidad basada en cuñas por los medios de comunicación masiva como son: la radio, periódicos, cine, vallas y pasacalle; pero también utilizará publicidad directa que consiste en entregar a las empresas particularmente demandantes, boletines

informativos donde se muestran los beneficios al ofrecer una asesoría integral en forma eficiente y oportuna.

2.9 CONCLUSIONES

A partir de la determinación de la relación entre demanda y oferta del servicio, la cual muestra una demanda potencial insatisfecha que en parte es atendida por empresas de otras ciudades, como: Barranquilla, Bucaramanga y Bogotá; con el inconveniente que las asesorías prestadas por estas empresas, son altamente costosas, debido a los gastos de desplazamiento y alojamiento de los técnicos encargados de prestarlas. La proyección de demanda y oferta, muestra un déficit que puede ser cubierto por la empresa del proyecto.

Por otro lado, la promulgación de leyes como la 590 de julio 10 de 2000, que impulsa y promueve el desarrollo integral de las Mipymes y la Ley 550 de diciembre 30 de 1999, crean instrumentos jurídicos, contables, financieros y administrativos, entre otros, con los cuales interviene para defender, salvaguardar los intereses de las empresas; estas leyes dan apoyo legal al proyecto.

El proyecto se trabajó en términos constantes, quedando en seis millones de pesos el año, esto es quinientos mil pesos mensuales por empresa.

La estrategia de publicidad se basa en cuñas por los medios de comunicación masiva como son: La radio y periódicos; pero también utilizará publicidad directa que consiste en entregar a las empresas, particularmente demandantes, boletines informativos donde se muestran los beneficios al ofrecer una asesoría integral en forma eficiente y oportuna.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para definir el tamaño del proyecto se tuvo en cuenta dos variables que son: la demanda insatisfecha la cual muestra la dimensión del mercado y la capacidad de financiamiento que permite obtener los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto

3.1.1 Dimensión del mercado. Teniendo en cuenta las cifras obtenidas en el estudio de mercado las cuales muestran una demanda insatisfecha de 3.066 empresas para el año 2004, el proyecto espera atender 24 empresas al año en las prestación de servicios de asesorías integrales, que corresponden al 80% del tamaño del proyecto (30 empresas), en los aspectos contables, legales (tributario, comercial y laboral), financieros y de gestión administrativa, mediante pagos mensuales de \$500.000 cada una, esto es \$6.000.000, al año.

3.1.2 Capacidad de financiamiento. El proyecto operará con recursos propios de los gestores y con la consecución de un crédito solicitado al banco Superior de la ciudad de Valledupar.

3.2 LOCALIZACION

3.2.1 Macrolocalización: Se estableció como macrolocalización el municipio de Valledupar, por cuanto en él se ubican el mayor numero de empresas que están en capacidad de demandar el servicio y por las mejores condiciones en cuanto a vías de comunicaciones, servicios públicos y considerando las tendencias del desarrollo de la región.

3.2.2. Microlocalización. El proyecto se localizará en la carrera 9° No. 16-38 Oficina 401, edificio Palermo, donde se tomarán las oficinas en calidad de arriendo; considerando los factores de fácil accesibilidad vial, parqueo, disponibilidad de servicios públicos, equidistancia con las entidades

bancarias, del estado como: DIAN, alcaldía, notarías, de telecomunicaciones, Cámara de Comercio y otros gremios empresariales.

Tabla 13. Definición de la localización a nivel micro

FACTORES RELEVANTES	PESO ASIGNADO	ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN					
		PUNTO A.		PUNTO B.		PUNTO C.	
		Calificac	Calificac ponderada	Calificac 0-100	Calificac ponderada	Calificac 0-100	Calificac ponderada
Facilidad de acceso	0.10	70	7	60	6	60	6
Disponibilidad de servicios públicos	0.20	90	18	90	18	90	18
Costo de Arrendamiento	0.15	80	12	60	9	70	10.5
Disponibilidad de oficinas	0.20	90	18	70	14	80	16
Costo de los Servicios Públicos	0.15	80	12	60	9	70	10.5
Equidistancia de los demandantes	0.10	90	9	50	5	80	8
Equidistancia de las entidades y bancos	0.10	90	9	50	5	80	8
TOTALES	1.0		85		66		77

Fuente: Gestores del proyecto

PUNTO A: Carrera 9 Calle 16

PUNTO B: Carrera 9 Calle 9

PUNTO C: Calle 17 b Carrera 10

Se selecciona el punto A por ser la mejor microlocalización para el proyecto.

3.3. ANALISIS DEL PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Como el proyecto consiste en la prestación de Asesorías integrales, en consecuencia se procede a hacer una descripción secuencial de las actividades que conducen a la prestación del servicio.

El proceso productivo es el siguiente:

Se contacta al cliente ya sea por teléfono, por correo o presencialmente, se identifican sus necesidades y de acuerdo a ello se le ofrecen los servicios describiéndole las bondades y beneficios de estos, una vez concretada la asesoría de los mismos, se procede a elaborar y legalizar ante notaría un contrato de prestación de servicios profesionales donde se especifican los siguientes aspectos: forma de pago, cantidad visitas a realizar, fecha de entregas de documentos y fecha de entrega de informes; se efectúa un diagnóstico de la empresa sobre todos los aspectos involucrados en los servicios contratados tales como: contables, tributarios, financieros, de gestión administrativa y legales (comercial y laboral), con el fin de establecer responsabilidades por actuaciones anteriores a la contratación, que puedan generar situaciones de conflictos legales que perjudiquen a las dos partes; al mismo tiempo este diagnóstico permite planear las actividades a ejecutar en el proceso de la prestación de las asesorías. Seguidamente se procede a la recolección de la información necesaria según el ítem, así:

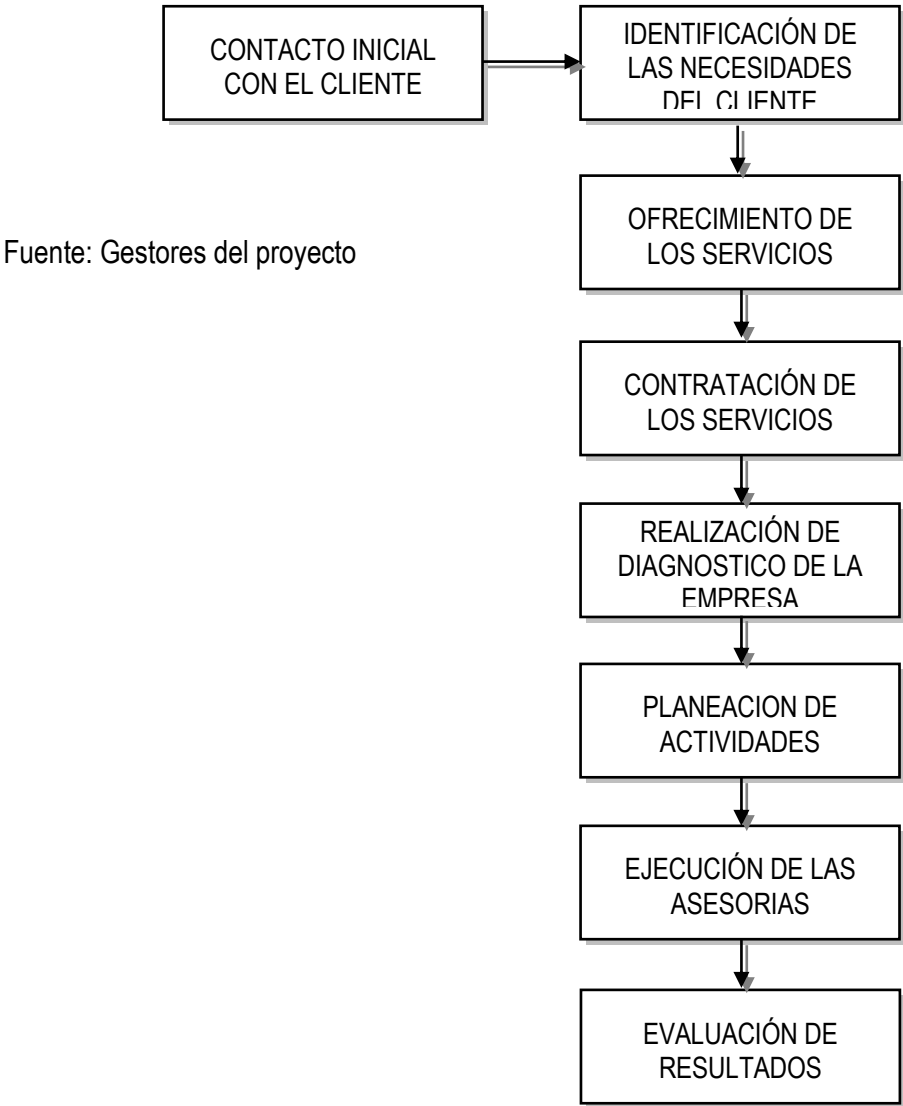
- Para el aspecto contable-tributario: Se recogen los soportes contables tales como: recibos de caja, recibos de consignación bancaria, comprobantes de egreso, facturas de ventas, facturas de compras, etc., se clasifican, codifican y se digita la información para obtener diferentes informes como comprobantes de diario, libros auxiliares, libro diario columnario, libro mayor y balance y los distintos estados financieros como son: el estado de resultados, el balance general y otros, que arrojan la información necesaria para elaborar las declaraciones de impuestos como: impuestos sobre las ventas y retención en la fuente. Además de recomendaciones sobre la implementación del manejo de la contabilidad de costos.

- Aspecto laboral: Se recopila la información necesaria para elaborar los contratos de trabajo, se asesora para la elaboración y liquidación de nómina, se liquidan prestaciones sociales de acuerdo a las normas laborales vigentes, se elabora el reglamento interno de trabajo; recomendar la implementación del programa de salud ocupacional, reglamento de higiene, asesoría sobre procedimientos disciplinarios del personal de la empresa.

- Aspecto financiero: Previamente se han elaborado los estados financieros básicos de las empresas demandantes del servicio obtenidos a través de la asesoría contable, se analizan y de acuerdo a los resultados se hacen recomendaciones de tipo financiero como por ejemplo, forma de pago a proveedores, plazos en ventas a crédito, políticas en cuanto a fijación de intereses, recomendaciones sobre formas de financiación, plazos, tipo de crédito y asesoría en el trámite de créditos.

- Aspecto administrativo: Con base en los resultados de la asesoría contable se recomienda a las empresas demandantes del servicio en variables como: niveles de producción, procesos productivos, planeación de producción, manejo de inventarios, perfil de la mano de obra, planes de mercadeo, aplicación de los principios de la planeación estratégica (misión, visión, políticas, estrategias, objetivos, metas, procedimientos, métodos, logística y otros) y control de la planeación.

Figura 3. Flujograma de prestación del servicio



3.4 PROGRAMA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

De acuerdo a la demanda y al tamaño del proyecto se tiene programado la prestación de asesorías integrales a 24 empresas / año, utilizando el 80% de la capacidad instalada; con lo cual se aspira a cubrir el 7.8% de la demanda insatisfecha.

Tabla 14. Programa de Producción

AÑO	EMPRESAS ASESORDAS POR AÑO	CAPACIDAD APROVECHADA
2004	24	80%
2005	24	80%
2006	24	80%
2007	24	80%
2008	24	80%

Fuente: Gestores del Proyecto

3.5 SELECCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE EQUIPOS

Los equipos que se requieren para el montaje de la empresa son:

Tabla 15. Selección y especificación de equipos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Escritorio ejecutivo	2
Escritorio tipo secretaria	2
Silla gerencial	2
Silla tipo secretaria	2
Sillas fijas sin brazo	6
Archivador de 4 gavetas	2
Mesa para computador	4
Equipo de computación	4
Impresoras	2
Fax	1

UPS	2
Aire acondicionado integral	1
Calculadoras	4
Perforadoras	4
Grapadoras	4
Teléfono inalámbrico	3
Mesa para reuniones	1

Fuente: Gestores del Proyecto

3.6 IDENTIFICACION DE NECESIDADES DE MANO DE OBRA

Tabla 16. Identificación de necesidades de mano de obra

CARGO	NUMERO
Gerente	1
Auxiliar contable	2
Contador	1
Auxiliar de servicios generales	1

Fuente: Gestores del proyecto

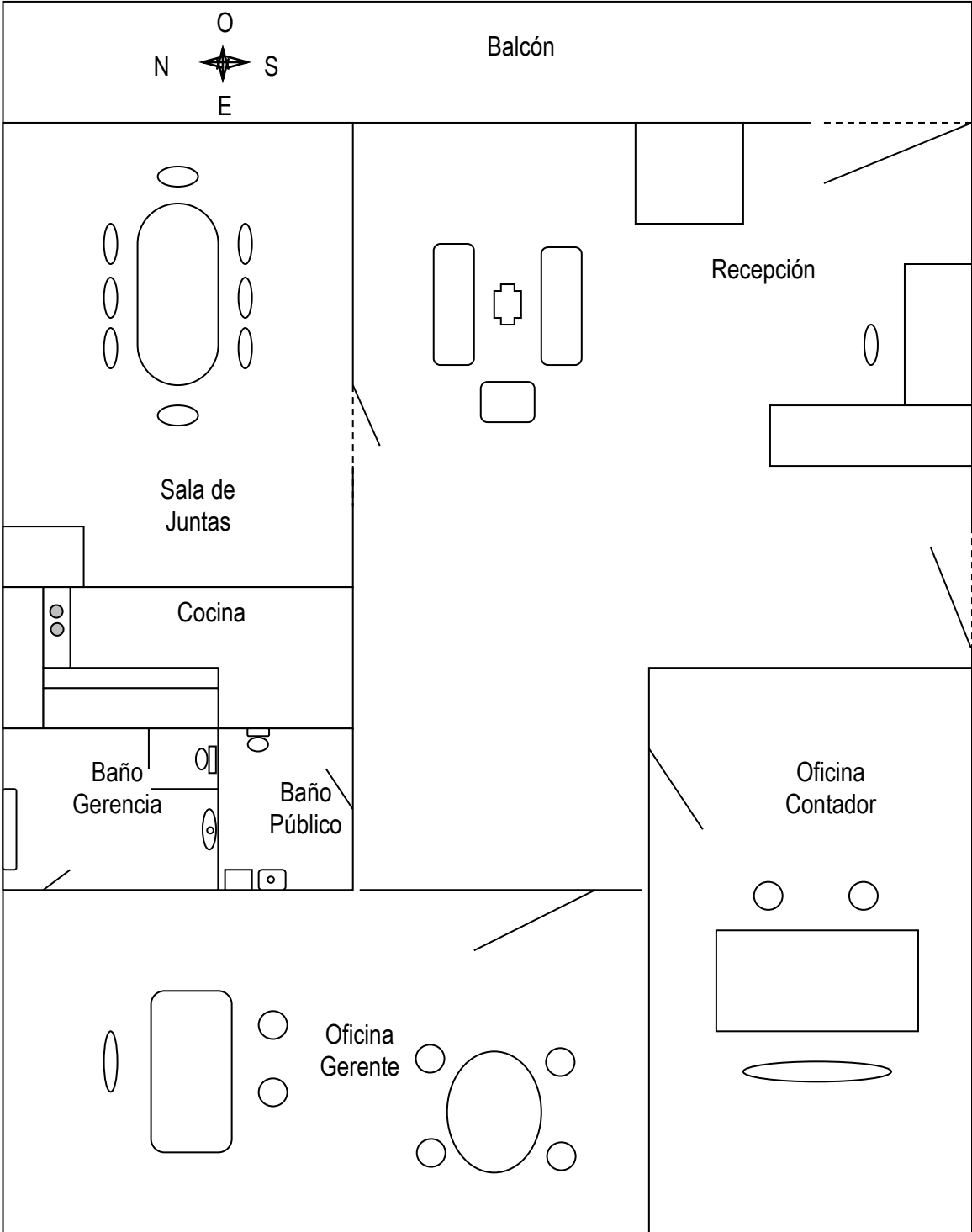
3.7 OBRAS FÍSICAS

El proyecto no requiere adecuaciones ni divisiones en su infraestructura física por cuanto va a funcionar en una oficina tomada en arriendo, debidamente adecuada para tales fines.

3.8 DISTRIBUCION EN PLANTA

El local donde funcionará la empresa consta de un área de 150 metros cuadrados distribuidos así: área para recepción, tres oficinas, sala de juntas, baño y cocina

Figura 4. Distribución en planta (Plano)



4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 CONSTITUCION JURÍDICA DE LA EMPRESA

La empresa se constituirá como una sociedad de responsabilidad limitada, conformada por dos socios quienes harán aportes en partes iguales; para su constitución se requiere:

- a) Solicitar el estudio del nombre seleccionado para la nueva sociedad ante la Cámara de Comercio, con el fin de verificar si éste puede ser matriculado.
- b) Elaborar los estatutos de la sociedad, donde figuren como mínimo los siguientes datos básicos:
 - Nombre y domicilio, nacionalidad y documentos de identificación de los socios.
 - Clase o tipo de sociedad.
 - Domicilio de la sociedad y de sus sucursales, si las tiene.
 - Objeto social (descripción de las actividades que se pretendan desarrollar.
 - Capital social
 - Forma de administración (facultades de los administradores, de la asamblea y de los asociados)
 - Época y forma de convocar las asambleas ordinarias.
 - Fechas de inventarios, balances generales.
 - Forma de reparto de las utilidades, con indicación de las reservas necesarias.
 - Duración de la sociedad.
 - Forma de hacer la liquidación y causales de la misma.
 - Es aconsejable determinar si las diferencias que puedan ocurrir entre los asociados entre sí o con la sociedad, se someterán a decisión arbitral o a amigables componedores.
 - Nombre, domicilio y facultades de los representantes de la sociedad.

- Facultades y obligaciones del revisor fiscal, cuando se prevé este cargo.
 - Los demás pactos que sean compatibles con el tipo de sociedad que se esté constituyendo.
- c) Presentar ante una notaría el acta de constitución de la sociedad, es decir, los estatutos aprobados por los asociados, para ser elevados a escritura pública
- d) Obtener las copias pertinentes de la escritura pública.
- e) Adquirir y diligenciar los formularios de matricula mercantil para personas jurídicas.
- f) Presentar en la ventanilla respectiva de la Cámara de Comercio:
- Los formularios diligenciados.
 - Copia de la escritura publica de constitución de la sociedad (en ningún caso la primera copia)
 - El documento de identificación del representante legal.
- g) Solicitar liquidación.
- h) Pagar los derechos de matricula del registro mercantil
- i) Obtener el certificado de existencia y representación legal de la sociedad.
- j) Obtener el número de identificación tributaria (NIT) de la sociedad.
- k) Registro ante Industria y Comercio, presentando los siguientes documentos:
- NIT de la sociedad
 - Certificado de la Cámara de Comercio con la fecha de iniciación de las actividades.

- Concepto de Planeación Municipal.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional de la empresa busca facilitar la creación de un ambiente favorable para el desempeño del recurso humano; que permita realizar agrupaciones de actividades semejantes que se tendrán que ejecutar para lograr los objetivos de la empresa; se ha diseñado una estructura flexible que permita adecuaciones a medidas que se presenten variaciones en el transcurso del tiempo.

La empresa tendrá como máxima autoridad la junta de socios, formada por los socios aportantes.

4.2.1 Determinación de cargos y funciones específicas:

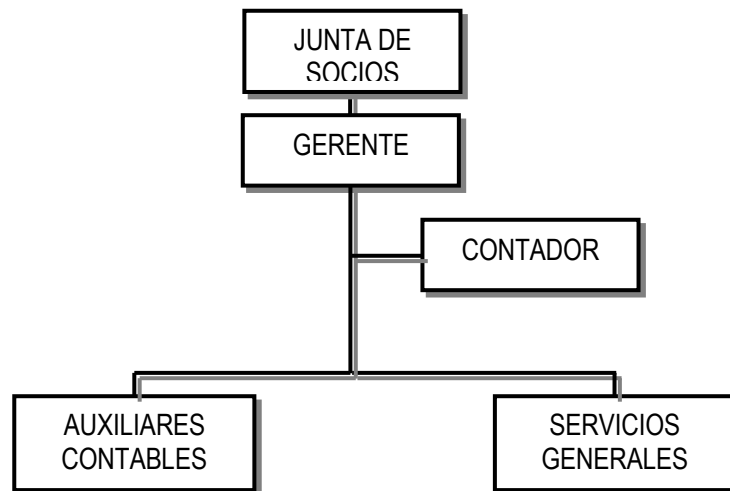
- Junta de Socios: máxima autoridad conformada por los socios gestores quienes tendrán como función principal trazar las directrices de la empresa. Se encargará de nombrar gerente.
- Gerente: encargado de representar legalmente a la empresa, dirigirla aplicando los principios del proceso administrativo con el fin de apuntar al cumplimiento de los objetivos de la empresa, evaluar el cumplimiento de los planes establecidos por la empresa a corto, mediano y largo plazo; diseñar estrategias para ofrecer el servicio, hacer contacto telefónico, hacer llegar al cliente el portafolio de servicios; este cargo será desempeñado por un administrador de empresas con el fin de que pueda cumplir con funciones de asesorías administrativas requeridas por las empresas demandantes.
 - ❖ Requisitos del cargo: debe ser profesional en área administrativas como Economía, Administración de Empresas, etc.
 - ❖ Responsabilidad: mantener la empresa en un nivel de liderazgo

- ❖ Condiciones de trabajo: el lugar de trabajo debe ser amplio, cómodo y con buena iluminación y ventilación adecuada.
- Auxiliar contable: recopila, clasifica, codifica y registra la información consignada en los documentos de las empresas contratantes, elabora borradores de declaraciones de impuestos; además ejecuta funciones propias de una secretaria como: recepción de llamadas telefónica, suministro de información, transcripción de documentos, organización de archivo y otras funciones afines con su cargo.
 - ❖ Requisitos del cargo: debe ser técnico o tecnólogo en el área contable, con experiencia de un año en labores de contabilidad.
 - ❖ Responsabilidad: mantener actualizados los balances y alcances económicos de la empresa.
 - ❖ Condiciones de trabajo: lugar de trabajo cómodo, amplio y con buena iluminación y ventilación.
- Contador: asesora las empresas contratantes en los aspectos legal, tributario y financiero de acuerdo a la normatividad colombiana vigente, avalar con su firma los informes que las empresas contratantes deben presentar a: alcaldía, DIAN, Cámara de Comercio, bancos, proveedores y otros.
 - ❖ Requisitos del cargo: debe ser profesional en contaduría pública con tarjeta profesional vigente, preferiblemente con amplios conocimientos en aspectos tributario y laboral.
 - ❖ Responsabilidad: velar por el cumplimiento de las normas y principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, estatuto tributario y códigos laboral y comercial Colombiano.
 - ❖ Condiciones de trabajo: lugar amplio, cómodo y con buena ventilación e iluminación.

- Auxiliar servicios generales: mantener la limpieza en las instalaciones de la empresa, hacer diligencias de mensajería ante bancos, entidades públicas y clientes y otras funciones afines con su cargo.
 - ❖ Responsabilidad: velar por la buena presentación de las oficinas y la atención a los clientes que la visiten.
 - ❖ Condiciones de trabajo: suministro de útiles necesarios para la realización de sus labores.

4.2.1 Organigrama.

Figura 5. Organigrama



Fuente: Gestores del proyecto

4.3 CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el estudio de mercado, los cuales muestran una demanda insatisfecha que permite seguir adelante con el proyecto, se procedió a diseñar el estudio técnico, para el cual se tuvieron en cuenta las variables: capacidad de financiamiento de los gestores y la demanda existente en el mercado.

Con el estudio técnico se determinó que la capacidad instalada, la tecnología requerida, la mano de obra necesaria y los recursos económicos presupuestados, eran suficientes para la prestación del servicio de Asesorías integrales a 24 empresas demandantes del servicio de asesorías integrales.

Para el financiamiento, el proyecto espera obtener recursos propios de los gestores y con la consecución de un crédito ante el Banco Superior de la ciudad de Valledupar.

La macrolocalización se estableció en el municipio de Valledupar, por cuanto en él se ubica el mayor número de empresas que están en capacidad de demandar el servicio y por las mejores condiciones en cuanto a vías de comunicación y servicios públicos; el proyecto se localizará en su aspecto micro, en la carrera 9 N° 16- 38, oficina 401, Edificio Palermo, en donde se tomarán las oficinas en calidad de arriendo, considerando los factores de fácil accesibilidad vial, disponibilidad de servicios públicos, equidistancia con las entidades bancarias, entidades del Estado y telecomunicaciones.

La mano de obra requerida para la operación del proyecto está conformada por: Un gerente, un contador, dos auxiliares contables y un auxiliar de servicios generales.

En cuanto a la constitución jurídica, la empresa ha escogido una sociedad de responsabilidad limitada, conformada por dos socios, quienes harán aportes en partes iguales.

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. INVERSIONES

Las inversiones requeridas para el desarrollo de este proyecto son de 2 categorías: inversión fija e inversión en capital de trabajo.

5.1.1. Inversión fija. La inversión fija está representada por las inversiones en obras físicas, maquinaria y equipo, muebles y enseres, reinversiones y activos intangibles, las que se presentan en los siguientes cuadros:

Tabla 17. Inversión en obras físicas

Detalle de inversiones	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Toma de agua de 1/2 pulgada	1	25,000	25,000
Desague tubería PVC de 1 pulgada	6 Mts	18,000	18,000
Construcción de cuarto para unidad de aire	Global	125,000	125,000
Instalación de persianas	Global	180,000	180,000
Acometida de potencias	Global	65,000	65,000
Tendido de conduletas metálicas	Global	60,000	60,000
TOTAL			473,000

Fuente: Gestores del proyecto.

Estos valores corresponden a gastos en los cuales se incurre para poner en funcionamiento el acondicionador de aire. Por ser éste un valor no representativo, no se tendrá en cuenta en el cuadro de depreciación; además como el inmueble se toma en arriendo no se estima valor de recuperación.

Tabla 18. Inversiones en maquinaria y equipos

Detalle de inversiones	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida Util
Acondicionador de Aire Integral	1	4,788,944	4,788,944	10
Equipo de computación	4	1,570,000	6,280,000	3
Impresoras	2	183,280	366,560	3
U.P.S	2	175,160	350,320	3
Fax	1	450,000	450,000	5
Calculadoras	4	110,000	440,000	3
Perforadoras	4	5,200	20,800	10
Grapadoras	4	11,600	46,400	10
Teléfonos inalámbricos	3	125,000	375,000	10
TOTAL			13,118,024	

Fuente: Gestores del proyecto

Tabla 19. Inversión en muebles

Detalle de inversiones	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida Util
Escritorio Ejecutivo	2	382,800	765,600	10
Escritorio tipo secretaria	2	367,720	735,440	10
Silla Gerencial	2	341,040	682,080	10
Silla tipo secretaria	2	104,400	208,800	10
Sillas fijas sin brazos	6	60,320	361,920	10
Archivador	2	406,000	812,000	10
Mesa pa computador	4	68,440	273,760	10
Mesa para reuniones	1	453,560	453,560	10
TOTAL			4,293,160	

Fuente: Gestores del proyecto

Tabla 20. Cuadro de reinversión (Términos Constantes)

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
Equipos de computación				6,280,000	
Impresoras				366,560	
U.P.S				350,320	
TOTAL				6,996,880	

Fuente: Gestores del proyecto

Tabla 21. Inversión en activos intangibles

Item de Inversión	Cantidad
Estudio de Factibilidad	2,000,000
Gastos de Organización	500,000
Licencia de Software	1,368,800
Imprevistos	386,000
TOTAL	4,254,800

Fuente: Gestores del proyecto

5.2 COSTOS OPERACIONALES

Conformados por los costos de prestación del servicio de administración y los gastos de ventas.

5.2.1 Costo de prestación del servicio.

5.2.1.1 Costo de Mano de Obra o de Recursos Humanos. Formado por la mano de obra directa, representada por dos (2) auxiliares contables y un contador público.

Tabla 22. Costo de mano de obra (primer año de operación)

Cargo	Remuneración Mensual	Remuneración Anual	Prestaciones Sociales 42,6%	Costo Anual
A. Mano de obra directa				
dos (2) auxiliares	800,000	9,600,000	4,089,600	13,689,600
Contador Público	1,000,000	12,000,000	5,112,000	17,112,000
Total Mano Obra Directa	1,800,000	21,600,000	9,201,600	30,801,600

Fuente: Gestores del proyecto

5.2.1.2 Costo de Insumos. Teniendo en cuenta el programa de prestación de servicio de asesoría establecido en el estudio Técnico, se procede a calcular los insumos tanto directos como indirectos.

Tabla 23. Costo de insumos (Primer Año de Operación)

Material	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
A. Insumos Directos				
Papelería (resma)	Resma	15	13,300	200,000
Tinta	Toner	7	70,000	490,000
Subtotal				690,000
B. Insumos Indirectos				
Elementos de aseo	Global	Global	Global	360,000
Utiles de oficina (lapiz, lapicero, borradores, gan chos legajadores, carpetas, otros)	Global	Global	Global	240,000
Subtotal				600,000
Total Costo de Insumos				1,290,000

Fuente: Gestores del proyecto

5.2.1.3 Costo de servicios. Los principales servicios a consumir son: energía eléctrica, agua potable, servicio telefónico, mantenimiento de equipos y mantenimiento instalaciones.

Tabla 24. Costo de servicios (Primer Año De Operación)

Servicio	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Energía Eléctrica	Kw x hora	700	202	141,400	1,696,800
Agua Potable	M3	50	608	30,400	364,800
Servicio telefónico	Global			120,000	1,440,000
M/miento Equipos	Global			10,000	120,000
M/miento instalaciones	Global			25,000	300,000
Total				326,800	3,921,600

Fuente: Gestores del proyecto

5.2.1.4 Costo de Arrendamiento. El proyecto se va a desarrollar en un local tomado en arriendo, el cual cuenta con la distribución de planta con las especificaciones requeridas para el desarrollo del proyecto.

Tabla 25. Costo De Arrendamiento (Primer Año De Operación)

Detalle del Costo	Costo Mensual	Costo Anual
Arrendamiento	500,000	6,000,000
Total	500,000	6,000,000

Fuente: Gestores del proyecto

5.2.1.5 Costo de Depreciación. Para calcular el costo de este cuadro se utilizó el sistema de línea recta.

5.2.2 Gastos de administración. Están representados por la remuneración al gerente, auxiliar de servicios generales y gastos de papelería y útiles de oficina.

Tabla 26. Remuneración Al Personal Administrativo (Primer Año De Operación)

Cargo	Remuneración Mensual	Remuneración Anual	Prestaciones Sociales 42,6%	Costo Anual
Gerente	1,180,500	14,166,000	6,034,716	20,200,716
Auxiliar servicios gles	369,500	4,434,000	1,888,884	6,322,884
Total a cargar a administración				26,523,600

Fuente: Gestores del proyecto

Tabla 27. Otros gastos de administración (Primer Año De Operación)

Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Útiles y Papelería				150,000
Total				150,000

Fuente: Gestores del proyecto

Tabla 29. Amortización Gastos Diferidos

Activo Intangible	Plazo de amortización	Costo del activo	Valor amortización anual				
			1	2	3	4	5
Gtos Preoperativos	5 años	4,254,800	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960
Total Amortización			850,960	850,960	850,960	850,960	850,960

Fuente: Gestores del proyecto

5.2.3 Gastos de ventas. La estrategia de publicidad se basará en cuñas por los medios de comunicación masiva como son: la radio, periódicos locales. También se utilizará publicidad directa mediante la entrega a las empresas demandantes boletines informativos que muestren los beneficios ofrecidos mediante una asesoría integral.

Tabla 30. Gastos De Ventas (Primer Año De Operación)

Detalle	Valor Anual	Observaciones
Gastos de promoción	4,006,000	Según estudio de mercadeo corresponden a cuñas radiales, avisos de prensa y plegables.
Total	4,006,000	

Fuente: Autores de proyecto

5.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de la prestación de servicio de asesoría en el cual los ingresos obtenidos son iguales a los costos totales, por consiguiente en ese punto no habrá ni pérdidas ni ganancias.

	M.O.D	30,801,600
	Depreciaciones	3,417,378
	Arrendamientos	6,000,000
	Servicios Públicos	921,600
Costos Fijos <	Insumos indirectos	600,000
	Gtos Administración	26,523,600
	Otros gastos adtivos	150,000
		<u>68,414,178</u>

Costos Variables <	Insumos Directos	690,000
	Servicios Públicos	3,000,000
	Gastos de Ventas	4,006,000
		<u>7,696,000</u>

Costo Total = Costo Fijo + Costo variable

$$C.T = C.F + C.V$$

$$C.T = 68.414.178 + 7.696.000$$

$$\mathbf{C.T = 76.110.178}$$

Ingresos = Precio x No. de Servicios Prestados al año

$$I = \$ 6.000.000 \times 24$$

$$I = 144.000.000$$

$$I = C.T$$

$$Pxe = C.F + C.v.u \times X_e$$

$$X_e = \frac{CF}{P - C.v.u}$$

En donde:

X_e = No. de unidades en el punto de equilibrio

CF = Costos Fijos

P = Precio Unitario

Cvu = Costo variable unitario

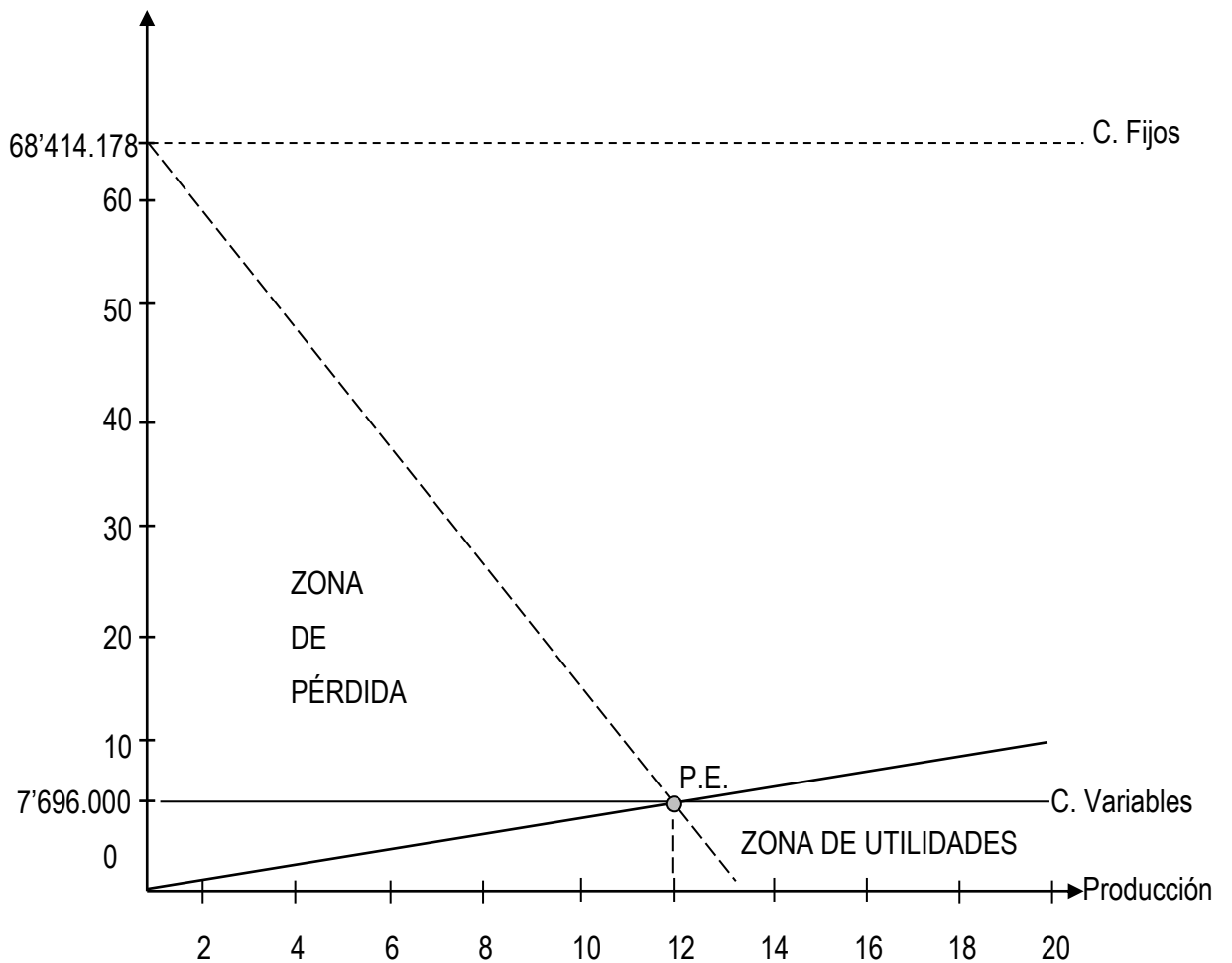
Teniendo en cuenta que los costos fijos son: \$68.414.178; el precio por asesoría a cada empresa es de \$6.000.000 anual; el costo variable unitario es igual a \$ 7.696.000/24 = \$ 320.667

$$X_e = \frac{68.414.178}{76.000.000 - 320.66} = \frac{68.414.178}{5.679.633} = 12$$

Significa que cuando la empresa presta asesorías a doce (12) empresas a un precio de \$6.000.000 anuales, no obtiene pérdidas ni ganancias, porque sus ingresos son iguales a sus costos totales.

El sesgo se presenta debido a que la variable empresa es variable tipo discreta y no continua, o sea, que no admite valores intermedios, sino que hay que aproximarlos al mayor o menor entero.

Figura 7. Determinación gráfica del Punto de Equilibrio.



5.4 CÁLCULO DEL MONTO DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA INVERSIÓN

El monto de los recursos necesarios para la inversión del proyecto “**Creación de una Empresa para la Prestación de servicios de Asesorías Integrales en la ciudad de Valledupar**”, se compone del Presupuesto de Inversión en Activos Fijos y de la Inversión en Capital de Trabajo.

5.4.1 Presupuesto de inversión en activos fijos.

Tabla 31. Programa de inversión fija del proyecto (Términos Constantes)

Concepto	0	Años				
		1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles						
Invers. en obra física	473,000					
Inv. Maquin y equipo	13,118,024				6,996,880	
Inv. Muebles y enseres	4,293,160					
Subtotal	17,884,184	-	-	-	6,996,880	-
Activos Diferidos						
Gtos preoperativos	4,254,800					
Subtotal	4,254,800					
Total Inversión	22,138,984	-	-	-	6,996,880	-

Fuente: Gestores del proyecto

5.4.2 Cálculo del capital de trabajo. Corresponde al conjunto de recursos que requiere el proyecto “**Creación de una Empresa para la Prestación de Servicios Asesorías Integrales en la ciudad de Valledupar**”, para desarrollar normalmente sus actividades sin necesidad de acudir al uso de fondos extraordinarios.

Está constituido por los Activos Corrientes que se necesitan para atender en forma normal la operación del proyecto durante un ciclo operativo.

5.4.2.1 Método del Ciclo Operativo. Consiste en establecer el monto de los costos operacionales que se tendrán que financiar desde el momento en que se efectúa el primer pago para la compra de insumos hasta el momento en que se recibe el dinero correspondiente a la prestación del servicio de asesorías, el cual queda a disposición de la empresa para financiar el siguiente ciclo operativo.

La inversión inicial en Capital de Trabajo se calcula así:

$$I.C.T = Co (COPD)$$

Donde:

I.C.T = Inversión en Capital de Trabajo

Co = Ciclo operativo (en días)

COPD = Costo de operación promedio diario

*Costo de Mano de Obra	57,325,200
*Costo de insumos	1,290,000
*Costo de Servicios	3,921,600
*Arrendamiento	6,000,000
*Gastos de promoción	4,006,000
*Otros	150,000
Costo de Operación Anual	<u>72,692,800</u>

$$C.O.P.D. = \frac{\text{Costo Operación Anual}}{365}$$

$$C.O.P.D. = \frac{72.692.800}{365} = 199.158$$

$$I.C.T = Co (C.O.P.D)$$

Co = 55 Días

$$I.C.T = 55 (199.158)$$

$$I.C.T = 10.953.690$$

Significa que el proyecto **“Creación de una Empresa para la Prestación de Servicios de Asesorías Integrales en la ciudad de Valledupar”**, requiere de \$10.953.690 en Capital de Trabajo, esto es la cantidad de recursos con las cuales la empresa opera en condiciones normales sin necesidad de recurrir a fondos extraordinarios.

5.4.2.2 Proyección del Capital de trabajo en términos constantes.

Tabla 32. Inversión En Capital De Trabajo (Términos Constantes)

Concepto	0	Años				
		1	2	3	4	5
Capital de trabajo	10,953,690	521,604	521,604	521,604	521,604	

Fuente: Gestores del proyecto

5.4.2.3 Proyección de Capital de Trabajo en términos corrientes.

5.4.3 Programa de inversiones.

Tabla 34. Programa de inversiones (Términos Constantes)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-22,138,984				-6,996,880	
Capital de Trabajo	-10,953,690	-521,604	-521,604	-521,604	-521,604	
Total Inversiones	-33,092,674	-521,604	-521,604	-521,604	-7,518,484	-

Fuente: Gestores del proyecto

5.4.4 Valor residual. Es aquel que hace referencia a recuperaciones potenciales que se podrían obtener sobre las inversiones en el evento de liquidar el proyecto o de terminación de la vida útil.

Tabla 35. Valor Residual De Activos Al Finalizar El Periodo De Evaluación (Términos constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Activos de producción					4,758,082
Activos de Admon					2,558,982
Subtotal Activos					7,317,064
Capital de Trabajo					10,953,690
Total Valor Residual					18,270,754

Fuente: Gestores del proyecto

5.4.5 Flujo neto de inversiones. Resulta de comparar los datos consolidados en los programas de inversión en activos fijos, capital de trabajo y valor residual.

Tabla 36. Flujo Neto De Inversión Sin Financiación

Concepto	0	Años				
		1	2	3	4	5
Inversión fija	-22,138,984				-6,996,880	
Capital de Trabajo	-10,953,690	-521,604	-521,604	-521,604	-521,604	
Valor residual						18,270,754
Total Inversiones	-33,092,674	-521,604	-521,604	-521,604	-7,518,484	18,270,754

Fuente: Gestores del proyecto

Se observa que la única cantidad que no es negativa es la correspondiente al valor residual, ya que no corresponde a un egreso, sino a un ingreso potencial.

5.5 PRESUPUESTO DE INGRESOS

El valor de los ingresos resulta de relacionar los valores de nivel de prestación de servicios y los precios en términos constantes.

Tabla 37. Programa De Ingresos (Términos Constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Prestacas asesorias	144,000,000	144,000,000	144,000,000	144,000,000	144,000,000
Total Ingresos	144,000,000	144,000,000	144,000,000	144,000,000	144,000,000

Fuente: Gestores del proyecto

5.6 PRESUPUESTO DE COSTOS OPERACIONALES.

5.6.1 Presupuesto de costos de producción. Está compuesto por insumos directos, mano de obra directa, depreciación de activos productivos y los gastos generales de fabricación (insumos indirectos, servicios y otros)

Tabla 38. Presupuesto de costos de producción (Términos Constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
1-Costos Directos					
Insumos directos	690,000	690,000	690,000	690,000	690,000
M. O.D	30,801,600	30,801,600	30,801,600	30,801,600	30,801,600
Depreciación	1,973,599	1,973,599	1,973,599	1,973,599	1,973,599
Subtotal Ctos Directos	33,465,199	33,465,199	33,465,199	33,465,199	33,465,199
2-Gtos gles de F/ción					
Insumos indirectos	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
Servicios	3,921,600	3,921,600	3,921,600	3,921,600	3,921,600
Arriendo	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
Subtotal Gtos gles Fabric	10,521,600	10,521,600	10,521,600	10,521,600	10,521,600
Total Ctos Producción	43,986,799	43,986,799	43,986,799	43,986,799	43,986,799

Fuente: Gestores del proyecto

5.6.2 Presupuesto de gastos de administración. Está compuesto por la remuneración al personal administrativo, la depreciación de los activos de administración, la amortización a diferidos y otros.

Tabla 39. Presupuesto De Gastos De Administración (Términos Constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Sueldos y prestac admon	26,523,600	26,523,600	26,523,600	26,523,600	26,523,600
Deprec activos admon	1,443,779	1,443,779	1,443,779	1,443,779	1,443,779
Amortización diferidos	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960
otros	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
Total Gtos de admon	28,968,339	28,968,339	28,968,339	28,968,339	28,968,339

Fuente: Gestores del proyecto

5.6.3 Presupuesto de gastos de ventas. Formado por los gastos de promoción.

Tabla 40. Presupuesto de gastos de ventas (términos constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Gtos de promoción	4,006,000	4,006,000	4,006,000	4,006,000	4,006,000
Total	4,006,000	4,006,000	4,006,000	4,006,000	4,006,000

Fuente: Gestores del proyecto

5.6.4 Programa de costos operacionales. Una vez calculados los costos de producción, los gastos de administración y los gastos de venta, se proceden a determinar el programa de costos operacionales.

Tabla 41. Programación de costos operacionales (Términos constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Costos de Producción	43,986,799	43,986,799	43,986,799	43,986,799	43,986,799
Gastos de Admon	28,968,339	28,968,339	28,968,339	28,968,339	28,968,339
Gastos de ventas	4,006,000	4,006,000	4,006,000	4,006,000	4,006,000
Total Costos Operacionales	76,961,138	76,961,138	76,961,138	76,961,138	76,961,138

Fuente: Gestores del proyecto

5.7 FLUJOS DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO

5.7.1 Flujo neto de operación. Este flujo se prepara a partir de los datos globalizados correspondientes a los presupuestos de ingresos y de costos operacionales (producción, ventas y administración).

La diferencia entre ingresos y costos permite obtener la utilidad operacional, que en este caso se constituye además en los ingresos gravables del proyecto.

Tabla 42. FLUJO NETO DE OPERACIÓN (TERMINOS CONSTANTES)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Total Ingresos	144,000,000	144,000,000	144,000,000	144,000,000	144,000,000
Total Ctos Operac	76,961,138	76,961,138	76,961,138	76,961,138	76,961,138
Utilidad Operacional	67,038,862	67,038,862	67,038,862	67,038,862	67,038,862
(-) Impuestos	23,463,602	23,463,602	23,463,602	23,463,602	23,463,602
Utilidad Neta	43,575,260	43,575,260	43,575,260	43,575,260	43,575,260
(+) depreciación	3,417,378	3,417,378	3,421,378	3,417,378	3,417,378
(+) amortiz diferidos	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960
Flujo Neto Operación	47,843,598	47,843,598	47,847,598	47,843,598	47,843,598

Fuente: Gestores del proyecto

5.7.2 Flujo financiero neto del proyecto. También es conocido como Flujo de Fondos del Proyecto, y es en realidad el propósito central de todo el estudio financiero, ya que reúne los resultados que se espera arroje el proyecto en el transcurso del período en que este se está evaluando.

El Flujo Financiero Neto se obtiene integrando el Flujo Neto de Inversión con el Flujo Neto de Operación.

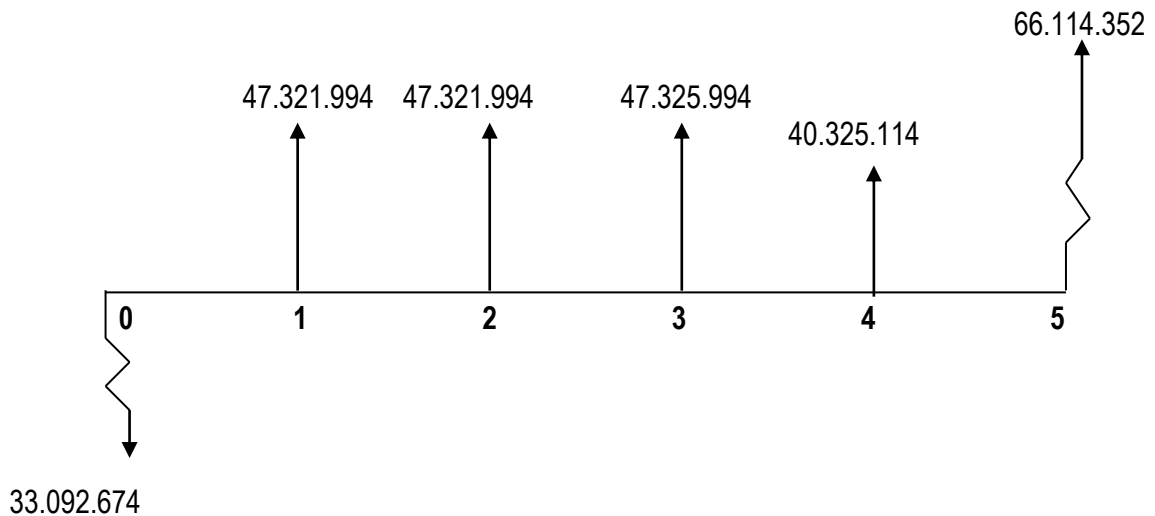
Tabla 43. Flujo financiero neto del proyecto (Términos Constantes)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversión	-33,092,674	-521,604	-521,604	-521,604	-7,518,484	18,270,754
Flujo Neto de Operación		47,843,598	47,843,598	47,847,598	47,843,598	47,843,598
Flujo F/ciero Neto proyecto	-33,092,674	47,321,994	47,321,994	47,325,994	40,325,114	66,114,352

Fuente: Gestores del proyecto

La representación gráfica del Flujo Financiero Neto del proyecto es la siguiente:

Figura 7. Flujo financiero neto del proyecto



5.8 FUENTES DE FINANCIACIÓN

El proyecto se financiará con recursos propios aportados por los gestores y con un crédito ante el Banco Superior de Valledupar; se escogió al banco Superior, porque las exigencias crediticias son asequibles y porque los gestores del proyecto son clientes con trayectoria conocida.

5.9 FLUJOS FINANCIEROS CON FINANCIACION

Las actividades que se financiarán con aporte de los gestores son: obras físicas, maquinaria y equipo y gastos preoperativos. Las actividades que se financiarán con créditos del Banco Superior son: muebles y enseres y capital de trabajo.

Tabla 44. Programa de inversiones del proyecto con financiamiento (Términos Constantes)

Concepto	Fuente	Años					
		0	1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles							
Obras Físicas	Pr	-473,000					
Maquin y equipo	Pr	-13,118,024				-6,996,880	
Muebles	Cr	-4,293,160					
Activos diferidos							
Intangibles	Pr	-4,254,800					
Capital de trabajo	Cr	-10,953,690	-521,604	-521,604	-521,604	-521,604	
Total de Inversiones		-33,092,674	-521,604	-521,604	-521,604	-7,518,484	-

Fuente: Gestores del proyecto

5.9.1 Condiciones de crédito. El crédito se tomará con el Banco Superior por un valor de \$15.246.850 pagadero a 5 años con una tasa de interés del 30% E.A (Efectiva Anual), que se amortizará de acuerdo al siguiente cuadro:

$$A = P \left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

A = Valor del pago anual a cancelar

P = Valor del crédito

i = Tasa de interés

n = Número de años para cancelar el crédito

$$A = -15.246.850 \left[\frac{0.30(1 + 0.30)^5}{(1 + 0.30)^5 - 1} \right]$$

$$A = -15.246.850 \left[\frac{0.30(1.30)^5}{(1.30)^5 - 1} \right]$$

$$A = -15.246.850 \left[\frac{0.30(3.71293)}{(1.30)^5 - 1} \right]$$

$$A = -15.246.850 \left[\frac{0.30(3.71293)}{(3.71293) - 1} \right]$$

$$A = -15.246.850 \left[\frac{1.113879}{2.71293} \right]$$

$$A = -15.246.850(0.410581548)$$

$$A = -6.260.075$$

Tabla 45. Programa de amortización del crédito (Términos Corrientes)

Periodo	Pago Anual	Interés sobre saldoS 30%	Valor disponible para amortizar	Saldo al final del año
Inicial	-	-	-	15,246,850
1	6,260,075	4,574,055	1,686,020	13,560,830
2	6,260,075	4,068,249	2,191,826	11,369,003
3	6,260,075	3,410,701	2,849,374	8,519,629
4	6,260,075	2,555,889	3,704,186	4,815,443
5	6,260,075	1,444,633	4,815,442	0

Fuente: Gestores del proyecto

5.9.2 Flujos del proyecto con financiación. A los flujos del proyecto con financiamiento se les incluyen los valores correspondientes a los intereses causados por el crédito.

Tabla 46. Flujo neto de inversiones para el proyecto con financiación (Términos Constantes)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-33,092,674				-7,518,484	
Capital de Trabajo	-10,953,690	-521,604	-521,604	-521,604	-521,604	
Valor residual						18,270,754
Flujo Nto inversión	-44,046,364	-521,604	-521,604	-521,604	-8,040,088	18,270,754

Fuente: Gestores del proyecto

Tabla 47. Flujo neto de operación con financiación (Términos Constantes)

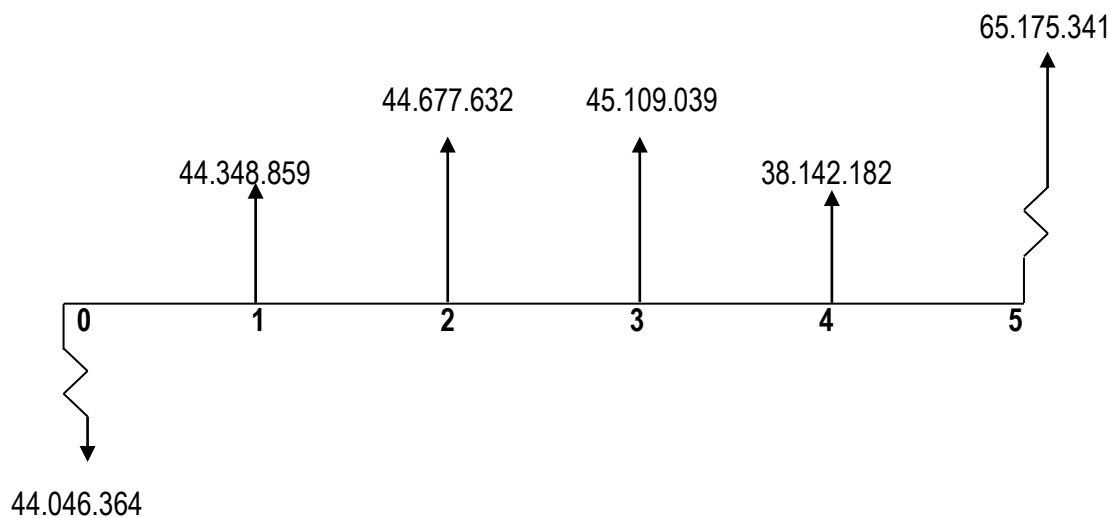
Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Total Ingresos	144,000,000	144,000,000	144,000,000	144,000,000	144,000,000
(-) Ctos operacionales	76,961,138	76,961,138	76,961,138	76,961,138	76,961,138
Utilidad operacional	67,038,862	67,038,862	67,038,862	67,038,862	67,038,862
(-) Gtos Financieros	4,574,055	4,068,249	3,410,701	2,555,889	1,444,633
Utilidad gravable	62,464,807	62,970,613	63,628,161	64,482,973	65,594,229
(-) Impuestos	21,862,682	22,039,715	22,269,856	22,569,041	22,957,980
Utilidad Neta	40,602,125	40,930,898	41,358,305	41,913,932	42,636,249
(+) depreciaciones	3,417,378	3,417,378	3,421,384	3,417,378	3,417,378
(+)Amortiz diferidos	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960
Flujo Neto de Operación	44,870,463	45,199,236	45,630,649	46,182,270	46,904,587

Fuente: Gestores del proyecto

Tabla 48. Flujo financiero neto del proyecto con financiación (Términos Constantes)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversiones	-44,046,364	-521,604	-521,604	-521,604	-8,040,088	18,270,754
Flujo Neto de Operación		44,870,463	45,199,236	45,630,649	46,182,270	46,904,587
Flujo F/ciero Neto proyecto	-44,046,364	44,348,859	44,677,632	45,109,045	38,142,182	65,175,341

Figura 8. Flujo financiero neto del proyecto con financiación (Términos Constantes)



5.10 FLUJO CON FINANCIACION PARA EL INVERSIONISTA

En los flujos elaborados anteriormente no se ha incluido la amortización al capital adeudado, o sea, el pago del crédito, debido a que el flujo del proyecto muestra los resultados que arroja el mismo sin importar de donde ha aparecido el dinero para financiarlo, ni la forma cómo se van a pagar los créditos. Los pagos por amortizar al capital adeudado no afectan el flujo neto de operación, pero si se reflejan en el flujo neto de inversiones y en el flujo financiero neto del inversionista, tal como se muestra a continuación.

Tabla 49. Flujo neto de inversiones para el inversionista (Términos Constantes)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-33,092,674				-7,518,484	
Capital Trabajo	-10,953,690	-521,604	-521,604	-521,604	-521,604	
Valor residual						18,270,754
Crédito	15,246,850					
Amortiz Crédito		-1,686,020	-2,191,826	-2,849,374	-3,704,186	-4,815,442
Flujo neto de Inversión	-28,799,514	-2,207,624	-2,713,430	-3,370,978	-11,744,274	13,455,312

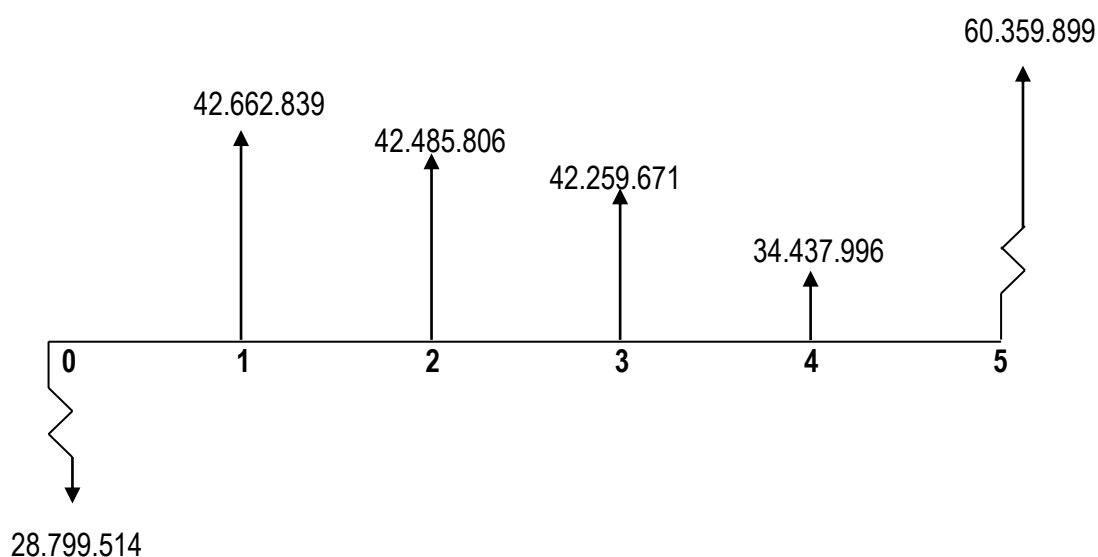
Fuente: Gestores del proyecto

Tabla 50. Flujo financiero neto para el inversionista (Términos Constantes)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversiones	-28,799,514	-2,207,624	-2,713,430	-3,370,978	-11,744,274	13,455,312
Flujo Neto de Operación		44,870,463	45,199,236	45,630,649	46,182,270	46,904,587
Flujo F/ciero Neto proyecto	-28,799,514	42,662,839	42,485,806	42,259,671	34,437,996	60,359,899

Fuente: Gestores del proyecto

Figura 9. Flujo financiero neto para el inversionista



5.11 ESTADOS FINANCIEROS

Se presentan dos estados básicos, el Balance General Inicial, para mostrar la situación financiera del proyecto “**Creación de una Empresa para la prestación de servicios de Asesorías Integrales en la ciudad de Valledupar**” al momento de iniciar operaciones; presenta en forma resumida el total de sus activos, pasivos y patrimonio. También se presenta el Estado de Pérdidas y Ganancias para el primer año de operación en forma proyectada a partir de la conformación de los correspondientes ingresos y egresos de la empresa con el fin de mostrar la Utilidad Neta.

BALANCE GENERAL

Empresa prestadora de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar

A 31 de Diciembre de 2003

ACTIVOS

Activos Corrientes		
Bancos	10,953,690	
Total activos Corrientes		10,953,690
Activos Fijos		
Maquinaria y Equipo	13,118,024	
Muebles y enseres	4,293,160	
Total Activos Fijos		17,411,184
Activos Diferidos		
Gastos preoperativos	4,254,800	
Total Activos Diferidos		4,254,800
Otros Activos		
Otros	473,000	
Total Otros Activos		473,000
TOTAL ACTIVOS		33,092,674

PASIVOS

Pasivo a Largo Plazo		
Obligaciones Financieras	15,246,850	
Total Pasivo a Largo Plazo		15,246,850
TOTAL PASIVOS		15,246,850

PATRIMONIO

Capital	17,845,824	
TOTAL PATRIMONIO		17,845,824
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		33,092,674

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Empresa prestadora de servicios de asesorías integrales en la ciudad de Valledupar.

De 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2003

Ingresos por Servicios		144,000,000
(-)Costos de Producción		43,986,799
(=)Utilidad Bruta		100,013,201
(-)Gastos de administración	28,968,339	
(-)Gastos de Ventas	4,006,000	
(=)Total Gastos operacionales		32,974,339
(=)Utilidad Operacional		67,038,862
(-)Gastos Financieros		4,574,055
(=)Utilidad antes de Impuestos		62,464,807
(-)Provisión para impuestos		21,862,682
(=)UTILIDAD NETA		\$ 40,602,125

5.12 CONCLUSIONES

El estudio financiero proporcionó lo referente a inversiones, costos, flujos financieros, estados financieros proyectados y fuentes de financiación a utilizar, resultado un proyecto rentable para su ejecución sin o con financiamiento.

Las principales inversiones del proyecto, expresada en términos constantes, están conformadas por:

- Inversión en maquinaria y equipos \$13.118.024.
- Inversiones muebles: \$ 4.293.160.
- Reinversiones en equipo de computación: \$ 6.996.880.
- Inversión en activos intangibles: \$ 4.254.800.

Los costos operacionales se distribuyen así:

- Costos de producción: \$43.986.799.

- Gastos de administración: \$28.968.339.
- Gastos de ventas: \$ 4.006.000.

El punto de equilibrio se estimó en doce empresas, lo cual significa que el proyecto al atender doce empresas, no tiene ni pérdidas ni ganancias.

El capital de trabajo se calculó en \$10.953.690.

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Con la evaluación del proyecto se busca determinar su viabilidad a partir de las aplicaciones de los diversos criterios empleados por la evaluación financiera, así como muestra brevemente de manera conceptual la evaluación económica y social

6.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

Se hace para determinar el rendimiento financiero de los recursos que se van a invertir y tiene como fin establecer si el proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero.

Para la evaluación financiera se tomarán dos criterios: el Valor Presente Neto (V.P.N) y la Tasa Interna de Retorno (T.I.R)

6.1.1 Valor Presente Neto (V.P.N). Es el valor monetario que resulta de la diferencia entre el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos, calculados en los flujos financieros netos (Flujo Financiero Neto sin Financiamiento, Flujo Financiero Neto con Financiamiento y Flujo Financiero Neto para el Inversionista).

Para el cálculo del V.P.N del proyecto se ha tomado una tasa de interés de oportunidad (T.I.O) del 30%.

La interpretación de los resultados del V.P.N es la siguiente:

- Cuando $VPN > 0$: el proyecto es financieramente atractivo y se debe aceptar, por que el dinero invertido en el proyecto genera una rentabilidad superior a la tasa de oportunidad empleada.
- Cuando $VPN < 0$: el proyecto no es conveniente y se debe rechazar por que la rentabilidad que produce el proyecto es inferior a la tasa interna de oportunidad empleada.

- Cuando VPN = 0: es indiferente aceptarlo o rechazarlo por que la rentabilidad que produce es igual a la tasa de oportunidad, o sea, el mismo rendimiento que le producirá otra alternativa de inversión.

6.1.1.1 Valor presente neto (V.P.N). Sin financiación. Se toma una tasa de interés de oportunidad del 30%; se procede a calcular al VPN utilizando la formula:

$$P = \frac{F}{[1 + i^n]}$$

P = es el valor presente en el periodo cero

F = es el valor futuro que aparece en el flujo

n = es el número de periodos transcurridos a partir de cero

i = tasa de interés de oportunidad

El valor presente de los ingresos es.

$$VPI_{T_{i0}=0.30} = \frac{47.321.994}{(1 + 0.30)^1} + \frac{47.321.994}{(1 + 0.30)^2} + \frac{47.326.994}{(1 + 0.30)^3} + \frac{40.325.114}{(1 + 0.30)^4} + \frac{66.114.352}{(1 + 0.30)^5}$$

$$VPI_{T_{i0}=0.30} = \frac{47.321.994}{1.30} + \frac{47.321.994}{1.69} + \frac{17.325.994}{2.197} + \frac{40.325.114}{2.8561} + \frac{66.114.352}{3.7129}$$

$$VPI_{T_{i0} = 0.30} = 36.401.994 + 28.001.180 + 21.541.190 + 14.118.943 + 17.806.661$$

$$VPI_{T_{i0}0.30} = 117.869.508$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=0.30} = \frac{33.092.674}{(1 + 0.30)^0}$$

$$VPE_{Tio=0.30} = \frac{33.092.674}{1} = 33.092.674$$

$$VPN_{Tio=0.30} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=0.30} = 117.896.508 - 33.092.674 = 84.776.834$$

El proyecto es financieramente atractivo y se debe aceptar, por que el dinero invertido en el proyecto genera una rentabilidad superior a la tasa de oportunidad empleada, que es del 30%.

6.1.1.2 Tasa interna de retorno (TIR) sin financiación. Se toma una tasa de interés de oportunidad del 1.41%; se procede a calcular al VPN utilizando la formula:

$$P = \frac{F}{[1 + i]^n}$$

El valor presente de los ingresos es.

$$VPI_{Tio=1.410} = \frac{47.321.994}{(1 + 1.41)^1} + \frac{47.321.994}{(1 + 1.41)^2} + \frac{47.326.994}{(1 + 1.41)^3} + \frac{40.325.114}{(1 + 1.41)^4} + \frac{66.114.352}{(1 + 1.41)^5}$$

$$VPI_{Tio=1.41} = \frac{47.321.994}{2.41} + \frac{47.321.994}{5.8081} + \frac{17.325.994}{13.9975} + \frac{40.325.114}{33.7340} + \frac{66.114.352}{81.2990}$$

$$VPI_{Tio=1.41} = 19.635.682 + 8.147.586 + 3.381.032 + 1.195.385 + 813.252$$

$$VPI_{Tio=1.41} = 33.172.910$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=1.41} = \frac{33.092.674}{(1+1.41)^0}$$

$$VPE_{Tio=1.41} = \frac{33.092.674}{1} = 33.092.674$$

$$VPN_{Tio=1.41} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=1.41} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=1.4} = 33.172.910 - 33.092.674 = 80.236$$

Se toma una tasa de interés de oportunidad del 1.42%; se procede a calcular el VPN utilizando la fórmula:

$$P = \frac{F}{[1+i]^n}$$

El valor presente de los ingresos es.

$$VPI_{Tio=1.42} = \frac{47.321.994}{(1+1.42)^1} + \frac{47.321.994}{(1+1.42)^2} + \frac{47.326.994}{(1+1.42)^3} + \frac{40.325.114}{(1+1.42)^4} + \frac{66.114.352}{(1+1.42)^5}$$

$$VPI_{Tio=1.42} = \frac{47.321.994}{2.42} + \frac{47.321.994}{5.8564} + \frac{17.325.994}{14.1724} + \frac{40.325.114}{34.2974} + \frac{66.114.352}{82.9997}$$

$$VPI_{Tio=1.42} = 19.554.543 + 8.080.390 + 3.339.307 + 1.175.748 + 796.561$$

$$VPI_{Tio=1.42} = 32.946.549$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=1.42} = \frac{33.092.674}{(1 + 1.42)^0}$$

$$VPE_{Tio=1.41} = \frac{33.092.674}{1} = 33.092.674$$

$$VPN_{Tio=1.42} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=1.42} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=1.42} = 32.546.549 - 33.092.674 = 146.125$$

Estos últimos cálculos indican que la TIR tiene un valor entre el 1.41% y el 1.42%. Utilizando el procedimiento de interpolación obtenemos la siguiente tabla:

DIFERENCIA ENTRE TASAS UTILIZADAS	SUMA DEL VPN (en valores absolutos)	% DEL TOTAL	AJUSTE AL % DE DIFERENCIA DE TASAS	TASAS UTILIZADAS-AJUSTADAS TIR
1.42%	\$ -146,125	64.55%	-0.6455	141.3535
1.41%	\$ 80,236	35.45%	0.3545	141.3535
1%	\$ 226,361	100%	1	-

Fuente: Gestores del proyecto

El resultado de la TIR es aproximadamente igual al 141.35%. Esto significa que los dineros que se mantienen invertidos en el proyecto, sin importar de donde provengan tienen una rentabilidad del 141.35% anual. Por otra parte como la TIR es mayor que la tasa de oportunidad se puede afirmar que el proyecto es factible financieramente. Se debe recordar que la tasa de oportunidad utilizada para hallar el VPN del proyecto fue del 30%.

6.1.1.3 Valor Presente Neto (VPN) con financiación. Se toma una tasa de interés de oportunidad del 30%; se procede a calcular al VPN utilizando la formula:

$$P = \frac{F}{[1+i]^n}$$

P = es el valor presente en el periodo cero

F = es el valor futuro que aparece en el flujo

n = es el número de periodos transcurridos a partir de cero

i = tasa de interés de oportunidad

El Valor Presente para los ingresos es:

$$VPI_{Tio=0.30} = \frac{44.348.859}{(1+0.30)^1} + \frac{44.677.632}{(1+0.30)^2} + \frac{45.109.045}{(1+0.30)^3} + \frac{38.142.182}{(1+0.30)^4} + \frac{65.175.341}{(1+0.30)^5}$$

$$VPI_{Tio=0.30} = \frac{44.348.859}{1.30} + \frac{44.677.632}{1.69} + \frac{45.109.045}{2.197} + \frac{38.142.182}{2.8561} + \frac{65.175.341}{3.7129}$$

$$VPI_{Tio=0.30} = 34.114.507 + 26.436.469 + 20.532.110 + 13.354.638 + 17.553.756$$

$$VPI_{Tio=0.30} = 111.991.480$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=0.30} = \frac{44.046.364}{(1+0.30)^0} = \frac{44.046.364}{1} = 44.046.364$$

$$VPN_{Tio=0.30} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=0.30} = 111.991.480 - 44.046.364$$

$$VPN_{Tio=0.30} = 67.945.116$$

El proyecto es financieramente atractivo y se debe aceptar por que el dinero invertido en el proyecto genera una rentabilidad superior a la tasa de oportunidad empleada que es del 30%.

6.1.1.4 Tasa interna de retorno con financiación. Se toma una tasa de interés de oportunidad del 98%; se procede a calcular al VPN utilizando la formula:

$$P = \frac{F}{[1+i]^n}$$

El Valor Presente para los ingresos es:

$$VPI_{Tio=0.98} = \frac{44.348.859}{(1+0.98)^1} + \frac{44.677.632}{(1+0.98)^2} + \frac{45.109.045}{(1+0.98)^3} + \frac{38.142.182}{(1+0.98)^4} + \frac{65.175.341}{(1+0.98)^5}$$

$$VPI_{Tio=0.98} = \frac{44.348.859}{1.98} + \frac{44.677.632}{3.9204} + \frac{45.109.045}{7.7623} + \frac{38.142.182}{15.3695} + \frac{65.175.341}{30.4316}$$

$$VPI_{Tio=0.98} = 22.398.414 + 11.396.192 + 5.811.299 + 2.481.680 + 2.141.699$$

$$VPI_{Tio=0.98} = 44.229.284$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=0.98} = \frac{44.046.364}{(1+0.98)^0} = \frac{44.046.364}{1} = 44.046.364$$

$$VPN_{Tio=0.98} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=0.98} = 44.229.284 - 44.046.364$$

$$VPN_{Tio=0.98} = 182.920$$

Se toma una tasa de interés de oportunidad del 99%; se procede a calcular al VPN utilizando la formula:

$$P = \frac{F}{[1+i]^n}$$

El Valor Presente para los ingresos es:

$$VPI_{Tio=0.99} = \frac{44.348.859}{(1+0.99)^1} + \frac{44.677.632}{(1+0.99)^2} + \frac{45.109.045}{(1+0.99)^3} + \frac{38.142.182}{(1+0.99)^4} + \frac{65.175.341}{(1+0.99)^5}$$

$$VPI_{Tio=0.99} = \frac{44.348.859}{1.99} + \frac{44.677.632}{3.9601} + \frac{45.109.045}{7.8805} + \frac{38.142.182}{15.6823} + \frac{65.175.341}{31.2079}$$

$$VPI_{Tio=0.99} = 22.285.859 + 11.281.945 + 5.724.134 + 2.432.180 + 2.088.424$$

$$VPI_{Tio=0.99} = 43.812.542$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=0.99} = \frac{44.046.364}{(1+0.99)^0} = \frac{44.046.364}{1} = 44.046.364$$

$$VPN_{Tio=0.99} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=0.99} = 43.812.542 - 44.046.364$$

$$VPN_{Tio=0.98} = -233.822$$

Estos últimos cálculos indican que la TIR tiene un valor entre el 98% y el 99%. Utilizando el procedimiento de interpolación obtenemos la siguiente tabla:

DIFERENCIA ENTRE TASAS UTILIZADAS	SUMA DEL VPN (en valores absolutos)	% DEL TOTAL	AJUSTE AL % DE DIFERENCIA DE TASAS	TASAS UTILIZADAS-AJUSTADAS TIR
99%	\$ -233,822	56.10%	-0.5610	98.439
98%	\$ 182,919	43.90%	0.4390	98.439
1%	\$ 416,741	100%	1	-

El resultado de la TIR es aproximadamente igual al 98.439%. Esto significa que los dineros que se mantiene invertidos en el proyecto, sin importar de donde provengan tienen una rentabilidad del 98.439% anual. Por otra parte como al TIR es mayor que la tasa de oportunidad se puede afirmar

que el proyecto es factible financieramente. Se debe recordar que la tasa de oportunidad utilizada para hallar el VPN del proyecto fue del 30%.

6.1.1.5 Valor Presente Neto (VPN) para el inversionista. Se toma una tasa de interés de oportunidad del 30%; se procede a calcular al VPN utilizando la formula:

$$P = \frac{F}{[1+i]^n}$$

P = es el valor presente en el periodo cero

F = es el valor futuro que aparece en el flujo

n = es el número de periodos transcurridos a partir de cero

i = tasa de interés de oportunidad

$$VPI_{T_{10}=0.30} = \frac{42.662.839}{(1+0.30)^1} + \frac{42.485.806}{(1+0.30)^2} + \frac{42.259.671}{(1+0.30)^3} + \frac{34.437.996}{(1+0.30)^4} + \frac{60.359.899}{(1+0.30)^5}$$

$$VPI_{T_{10}=0.30} = \frac{42.662.839}{1.30} + \frac{42.485.806}{1.69} + \frac{42.259.671}{2.197} + \frac{34.437.996}{2.8561} + \frac{60.359.899}{3.7129}$$

$$VPI_{T_{10}=0.30} = 32.817.568 + 25.139.530 + 19.235.171 + 12.057.700 + 16.256.807$$

$$VPI_{T_{10}=0.30} = 105.506.776$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=0.30} = \frac{28.799.514}{(1+0.30)^0} = \frac{28.799.514}{1} = 28.799.514$$

$$VPE_{Tio=0.30} = VPI - VPE$$

$$VPE_{Tio=0.30} = 105.506.776 - 28.799.514$$

$$VPE_{Tio=0.30} = 76.707.262$$

El proyecto es financieramente atractivo y se debe aceptar por que el dinero invertido en el proyecto genera una rentabilidad superior a la tasa de oportunidad empleada que es del 30%

6.1.1.6 Tasa interna de retorno (TIR) para el inversionista. Se toma una tasa de interés de oportunidad del 1.46%; se procede a calcular al VPN.

El Valor Presente de los ingresos es:

$$VPI_{Tio=1.46} = \frac{42.662.839}{(1+1.46)^1} + \frac{42.485.806}{(1+1.46)^2} + \frac{42.259.671}{(1+1.46)^3} + \frac{34.437.996}{(1+1.46)^4} + \frac{60.359.899}{(1+1.46)^5}$$

$$VPI_{Tio=0.30} = \frac{42.662.839}{2.46} + \frac{42.485.806}{6.0516} + \frac{42.259.671}{14.8869} + \frac{34.437.996}{36.6219} + \frac{60.359.899}{90.0898}$$

$$VPI_{Tio=0.30} = 17.342.617 + 7.020.591 + 2.838.715 + 940.366 + 669.997$$

$$VPI_{Tio=0.30} = 28.812.286$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=1.46} = \frac{28.799.514}{(1+1.46)^0} = \frac{28.799.514}{1} = 28.799.514$$

$$VPE_{Tio=0.30} = VPI - VPE$$

$$VPE_{Tio=0.30} = 28.812.286 - 28.799.514$$

$$VPE_{Tio=0.30} = 12.772$$

Se toma una tasa de interés de oportunidad del 1.47%; se procede a calcular al VPN.

El Valor Presente de los ingresos es:

$$VPI_{Tio=1.47} = \frac{42.662.839}{(1+1.47)^1} + \frac{42.485.806}{(1+1.47)^2} + \frac{42.259.671}{(1+1.47)^3} + \frac{34.437.996}{(1+1.47)^4} + \frac{60.359.899}{(1+1.47)^5}$$

$$VPI_{Tio=1.47} = \frac{42.662.839}{2.47} + \frac{42.485.806}{6.1009} + \frac{42.259.671}{15.0692} + \frac{34.437.996}{37.2210} + \frac{60.359.899}{91.9358}$$

$$VPI_{Tio=1.47} = 17.272.404 + 6.963.859 + 2.804.374 + 925.230 + 656.544$$

$$VPI_{Tio=1.47} = 28.622.411$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=1.47} = \frac{28.799.514}{(1+1.47)^0}$$

$$VPE_{Tio=1.47} = \frac{28.799.514}{1} = 28.799.514$$

$$VPN_{Tio=1.47} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=1.47} = 28.622.411 - 28.799.514$$

$$VPN_{Tio=1.47} = -177.103$$

Estos últimos cálculos indican que la TIR tiene un valor entre el 1.46% y el 1.47%. Utilizando el procedimiento de interpolación obtenemos la siguiente tabla:

DIFERENCIA ENTRE TASAS UTILIZADAS	SUMA DEL VPN (en valores absolutos)	% DEL TOTAL	AJUSTE AL % DE DIFERENCIA DE TASAS	TASAS UTILIZADAS AJUSTADAS TIR
1.47%	\$ -177,103	93.27%	-0.9327	146
1.46%	\$ 12,772	6.73%	0.0673	146
1%	\$ 189,875	100%	1	-

El resultado de la TIR es aproximadamente igual al 146%. Esto significa que los dineros que se mantiene invertidos en el proyecto, sin importar de donde provengan tienen una rentabilidad del 146% anual. Por otra parte como al TIR es mayor que la tasa de oportunidad se puede afirmar que el proyecto es factible financieramente. Se debe recordar que la tasa de oportunidad utilizada para hallar el VPN del proyecto fue del 30%.

6.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad consiste en establecer los efectos producidos en el VPN y la TIR al introducir modificaciones en las variables que tienen mayor incidencia en el proyecto.

Para este proyecto se ha considerado una disminución del 16% en la demanda.

Tabla 51. Programa de ingresos con disminución del 16% en la demanda (Términos Constantes)

Año	Ingresos Originales			Nuevos Ingresos			Diferencia en Ingresos
	Demanda	Precio	Ingresos	Demanda	Precio	Ingresos	
1	24	6,000,000	144,000,000	20	6,000,000	120,000,000	24,000,000
2	24	6,000,000	144,000,000	20	6,000,000	120,000,000	24,000,000
3	24	6,000,000	144,000,000	20	6,000,000	120,000,000	24,000,000
4	24	6,000,000	144,000,000	20	6,000,000	120,000,000	24,000,000
5	24	6,000,000	144,000,000	20	6,000,000	120,000,000	24,000,000

Tabla 52. Flujo neto de operación -sin financiación- con disminución del 16% en la demanda (términos constantes)

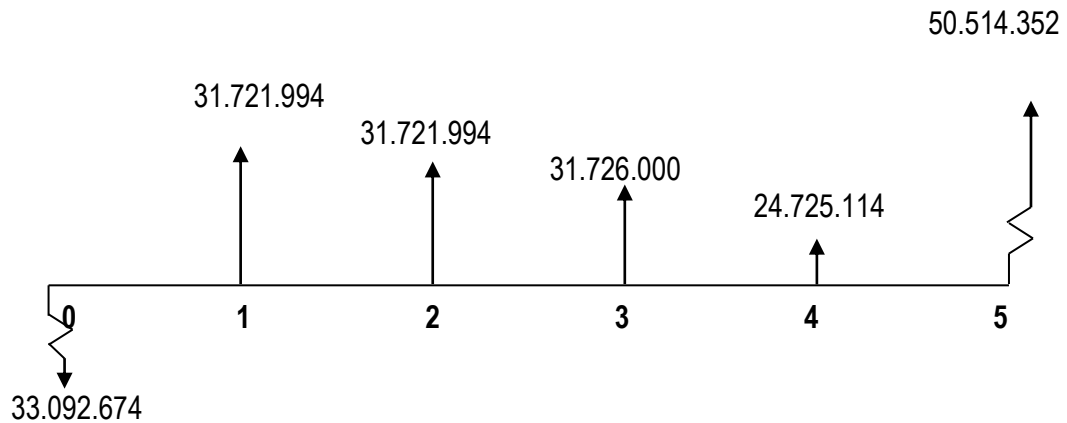
Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Total Ingresos	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000
Total Ctos Oper/les	76,961,138	76,961,138	76,961,138	76,961,138	76,961,138
Utilidad Operac/nal	43,038,862	43,038,862	43,038,862	43,038,862	43,038,862
Menos Impuestos	15,063,602	15,063,602	15,063,602	15,063,602	15,063,602
Utilidad Neta	27,975,260	27,975,260	27,975,260	27,975,260	27,975,260
(+) Depreciaciones	3,417,378	3,417,378	3,421,384	3,417,378	3,417,378
(+) Amort/ción D/dos	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960
Flujo Neto de Operación	32,243,598	32,243,598	32,247,604	32,243,598	32,243,598

Tabla 53. Flujo financiero neto del proyecto - sin financiación - con disminución del 16% en la demanda (Términos Constantes)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversión	-33,092,674	-521,604	-521,604	-521,604	-7,518,484	18,270,754
Flujo Neto de Operación		32,243,598	32,243,598	32,247,604	32,243,598	32,243,598
Flujo Financiero Neto	-33,092,674	31,721,994	31,721,994	31,726,000	24,725,114	50,514,352

La representación grafica del nuevo flujo de fondos es:

Figura 10. Flujo financiero neto del proyecto - sin financiación - con disminución del 16% en la demanda



6.2.1 Valor presente neto sin financiación con disminución del 16% en la demanda. Se toma una tasa de interés de oportunidad del 30%; se procede a calcular al VPN.

El valor presente de los ingresos es.

$$VPI_{Tio=0.30} = \frac{31.721.944}{(1+0.30)^1} + \frac{31.721.994}{(1+0.30)^2} + \frac{31.726.000}{(1.030)^3} + \frac{24.725.114}{(1+0.30)^4} + \frac{50.514.352}{(1+0.30)^5}$$

$$VPI_{Tio=0.30} = \frac{31.721.944}{1.30} + \frac{31.721.994}{1.69} + \frac{31.726.000}{2.197} + \frac{24.725.114}{2.8561} + \frac{50.514.352}{3.7129}$$

$$VPI_{Tio=0.30} = 24.401.534 + 18.770.411 + 14.440.601 + 8.656.950 + 13.605.094$$

$$VPI_{Tio=0.30} = 79.874.590$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=0.30} = \frac{33.092.674}{(1+0.30)^0} = \frac{33.092.674}{1} = 33.092.674$$

$$VPN_{Tio=0.30} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=0.30} = 79.874.590 - 33.092.674 = 46.781.916$$

El proyecto sigue siendo atractivo y resiste una disminución del 16% en la demanda.

6.2.2 Tasa interna de retorno sin financiación con disminución del 16% en la demanda. Se toma una tasa de interés de oportunidad del 92%; se procede a calcular al VPN.

El valor presente de los ingresos es.

$$VPI_{Tio=0.92} = \frac{31.721.944}{(1+0.92)^1} + \frac{31.721.994}{(1+0.92)^2} + \frac{31.726.000}{(1+0.92)^3} + \frac{24.725.114}{(1+0.92)^4} + \frac{50.514.352}{(1+0.92)^5}$$

$$VPI_{Tio=0.92} = \frac{31.721.944}{1.92} + \frac{31.721.994}{3.6864} + \frac{31.726.000}{7.0779} + \frac{24.725.114}{13.5895} + \frac{50.514.352}{26.0919}$$

$$VPI_{Tio=0.92} = 16.521.846 + 8.605.142 + 4.482.403 + 1.819.428 + 1.936.017$$

$$VPI_{Tio=0.92} = 33.364.836$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=0.92} = \frac{33.092.674}{(1+0.92)^0} = \frac{33.092.674}{1} = 33.092.674$$

$$VPN_{Tio=0.92} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=0.92} = 33.364.836 - 33.092.674 = 272.162$$

Se toma una tasa de interés de oportunidad del 93%; se procede a calcular al VPN.

El valor presente de los ingresos es.

$$VPI_{Tio=0.93} = \frac{31.721.944}{(1+0.93)^1} + \frac{31.721.994}{(1+0.93)^2} + \frac{31.726.000}{(1+0.93)^3} + \frac{24.725.114}{(1+0.93)^4} + \frac{50.514.352}{(1+0.93)^5}$$

$$VPI_{Tio=0.93} = \frac{31.721.944}{1.93} + \frac{31.721.994}{3.7249} + \frac{31.726.000}{7.1890} + \frac{24.725.114}{13.8749} + \frac{50.514.352}{26.7785}$$

$$VPI_{Tio=0.93} = 16.436.266 + 8.516.200 + 4.413.131 + 1.782.003 + 1.886.377$$

$$VPI_{Tio=0.93} = 33.033.977$$

El valor presente de los egresos es:

$$VPE_{Tio=0.93} = \frac{33.092.674}{(1+0.93)^0} = \frac{33.092.674}{1} = 33.092.674$$

$$VPN_{Tio=0.92} = VPI - VPE$$

$$VPN_{Tio=0.93} = 33.033.977 - 33.092.674 = 58.697$$

Ahora se procede a calcular la TIR.

DIFERENCIA ENTRE TASAS UTILIZADAS	SUMA DEL VPN (en valores absolutos)	% DEL TOTAL	AJUSTE AL % DE DIFERENCIA DE TASAS	TASAS UTILIZADAS-AJUSTADAS TIR
93%	\$ -58,697	17.74%	-0.1774	92.82
92%	\$ 272,162	82.26%	0.8226	92.82
1%	\$ 330,859	100%	1	-

El resultado de la TIR, calculado con los resultados del flujo financiero neto después de disminuir el 16% en la demanda es aproximadamente igual al 92.82%. Esto significa que los dineros que se

mantiene invertidos en el proyecto, sin importar de donde provengan tienen una rentabilidad del 92.82% anual. Por otra parte como la TIR es mayor que la tasa de oportunidad se puede afirmar que el proyecto es factible financieramente. Se debe recordar que la tasa de oportunidad utilizada para hallar el VPN del proyecto fue del 30%.

6.3 CONCLUSIONES

El VPN del proyecto sin financiamiento con TIO del 30% es: \$84.776.834; el VPN con financiamiento es: \$67.945.116; el VPN para el inversionistas es: \$76.707.262, como en todos los casos, el VPN es mayor que cero (0), significa que el proyecto es financieramente atractivo y se debe aceptar.

La TIR sin financiamiento es 1.42% y 1.41%; la TIR con financiamiento es 99% y 98%. La TIR para el inversionista es: 1.47% y 1.46%; como se observa, en todos los casos la TIR es mayor que la TIO (30%), por lo tanto, el proyecto se debe aceptar.

7. INCIDENCIA DEL PROYECTO EN EL ENTORNO

El proyecto tiene un impacto socio-económico porque genera empleo directo e indirecto, tanto de mano de obra calificada como de mano de obra no calificada. El empleo directo esta representado por la contratación de personal que laborará en la empresa y el empleo indirecto esta representado por el personal empleado para el envío de correspondencia, mantenimiento de equipos.

La mano de obra calificada esta representada por auxiliares de contabilidad, el contador, el gerente. La mano de obra no calificada esta representada por el auxiliar de servicios generales. La comunidad recibirá beneficios indirectos ya que la empresa pagará los impuestos de Ley.

8. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

En cuanto a trámites legales y administrativos se comenzará con la elaboración de la minuta de constitución para una sociedad de responsabilidad limitada y se elevará a escritura pública en la Notaria Primera de la ciudad de Valledupar. Matricula de registro mercantil en la Cámara de Comercio de Valledupar, registro de libros de contabilidad tales como: mayor y balances, diario columnario, inventarios, actas y socios para la posterior expedición del NIT (número de identificación tributaria) por parte de la DIAN, inscripción en Industria y Comercio en la Alcaldía Municipal de Valledupar.

En cuanto a la consecución del financiamiento se acudirá a un crédito por \$ 15.246.850 en el Banco Superior de la ciudad de Valledupar a cinco (5) años, tasa de interés del 30% y cuotas de amortización anuales.

Por el tipo de proyecto los tramites legales, administrativos y de consecución de financiamiento se harán en un periodo corto de tiempo.

PROGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO
“CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRESTACIÓN DE ASESORÍAS INTEGRALES
EN LA CIUDAD DE VALLEDUPAR”

Actividades	Duración (Días)	Semanas						
		1	2	3	4	5	6	7
Constitución legal	5	▨						
Registro mercantil	2		▨					
Consecución de créditos	10		▨▨▨					
Adquisición de equipos	3			▨				
Mercadeo del servicio	14				▨▨▨▨▨			
Selección y contratación del personal	5						▨	
Iniciación de operaciones	7							▨▨▨

Fuente: Gestores del proyecto

9. CONCLUSIONES GENERALES

Terminadas las fases de Estudio de Mercado, Técnico y financiero, se puede concluir que el proyecto es viable, por cuanto se analizaron las variables correspondientes a cada uno de ellos y los resultados obtenidos muestran que este se puede realizar.

El estudio de mercado fue enfocado a verificar la demanda y la oferta existente en el mercado, obteniendo como resultado una demanda insatisfecha, lo que sirvió de base para proseguir con los estudios técnico y financiero.

Con el estudio técnico se determinó que la capacidad instalada, la tecnología requerida, la mano de obra necesaria y los recursos económicos, presupuestados eran suficientes para la prestación del servicio de Asesorías integrales a 24 empresas demandantes del servicios de asesorías integrales.

El estudio financiero proporcionó lo referente a inversiones, costos, flujos financieros, estados financieros proyectados y fuentes de financiación a utilizar, resultado un proyecto rentable para su ejecución sin o con financiamiento.

En lo que tiene que ver la incidencia del proyecto en el entorno, se concluye que este es positivo, por cuanto beneficiará a la comunidad en general, lo mismo que a los gestores del proyecto.

BIBLIOGRAFIA

- CONTRERAS BUITRAGO, Marco Elías- Formulación y Evaluación de Proyecto- Unisur, 1998, Tercera impresión- Santafé de Bogotá D.C.
- MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos. Ed. Guadalupe Ltda. Tercera edición. Santafé de Bogotá, 1997.
- BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos. Ed. Mc Graw Hill. Tercera edición. Mexico, 1996.
- MEYER, Waren y HARRIS, Eduard. Marketing. Mc Graw Hill. Santafé de Bogotá. Segunda edición, 1998.
- SCHNARCH, Alejandro. Mercadeo estratégico. Unad. Santafé de Bogotá. Segunda edición, 1994.

ANEXOS

**ANEXO A. ENCUESTA DESTINADA A CONOCER EL MERCADO DEL
SERVICIO DE ASESORIAS INTEGRALES EN LA
CIUDAD DE VALLEDUPAR**

La presente encuesta es de carácter académico, tiene como finalidad conocer el comportamiento del servicio de asesorías empresariales; la información en ella consignada no compromete a la empresa en aspectos legales, tributarios, ni contables; es de carácter confidencial y no podrá ser utilizado como medio de prueba alguna.

1. CLASE DE ESTABLECIMIENTO:

<input type="checkbox"/> Tienda	<input type="checkbox"/> Taller	<input type="checkbox"/> Almacén
<input type="checkbox"/> Micromercado	<input type="checkbox"/> Panadería	<input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____
<input type="checkbox"/> Droguería	<input type="checkbox"/> Ferretería	

2. NOMBRE DEL RESPONSABLE:

3. TIPO DE EMPRESA:

<input type="checkbox"/> Persona Natural
<input type="checkbox"/> Sociedad Limitada
<input type="checkbox"/> Empresa Unipersonal
<input type="checkbox"/> Otra, ¿Cuál? _____

4. ¿HA UTILIZADO LOS SERVICIOS DE ASESORIAS EMPRESARIALES?

Si

No

5. ¿CONSIDERA QUE SU EMPRESA DEBE UTILIZAR LOS SERVICIOS DE ASESORÍAS?

Contable

Legal

Financiero

Gestión administrativa

Asesoría integral

¿Por qué? _____

6. ¿CUÁNDO HA CONTRATADO SERVICIOS DE ASESORÍAS, LO HA HECHO CON EMPRESAS DE:

Valledupar

Otra ciudad ¿Cuál? _____

7. ¿QUÉ COSTO TIENE PARA SU EMPRESA EL SERVICIO DE ASESORIA?

Menos de \$300.000

Entre 301.000 y 500.000

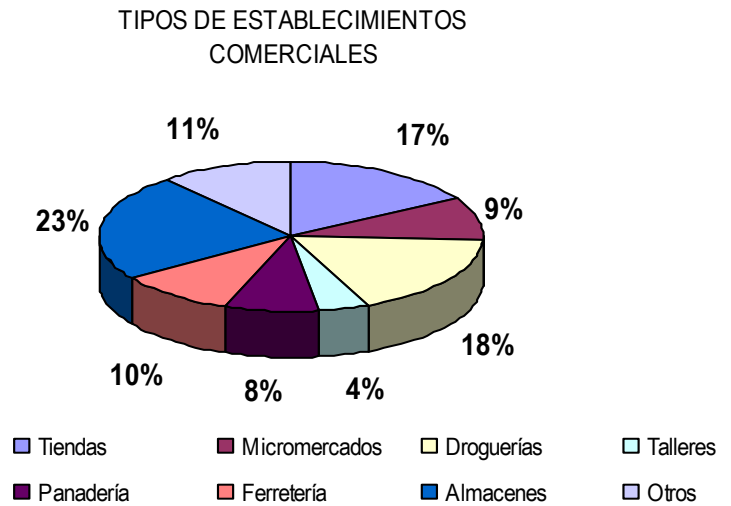
Entre 501.000 y 700.000

Más de 700.000

ANEXO B. TABULACION DE LA INFORMACION DE LA ENCUESTA

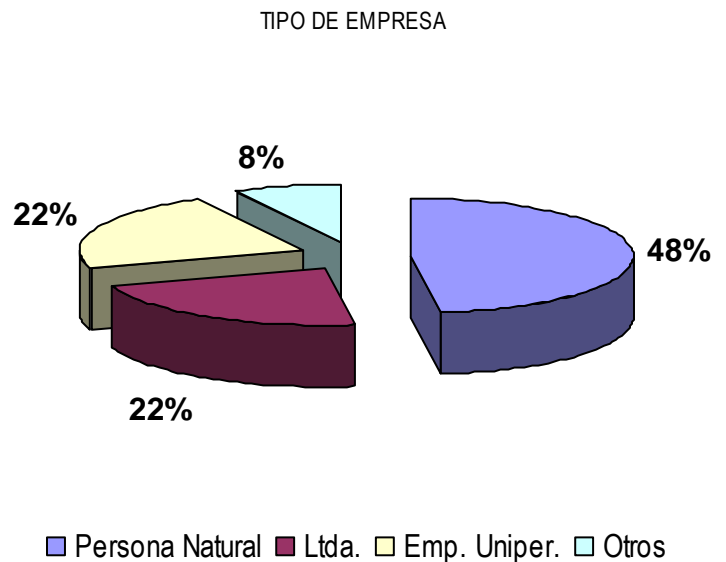
1. TIPO DE ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

NEGOCIO	CANT.
Tienda	15
Micromercados	8
Droguerías	16
Talleres	4
Panadería	7
Ferretería	9
Almacenes	21
Otros	10
TOTAL	90



2. TIPOS DE EMPRESAS

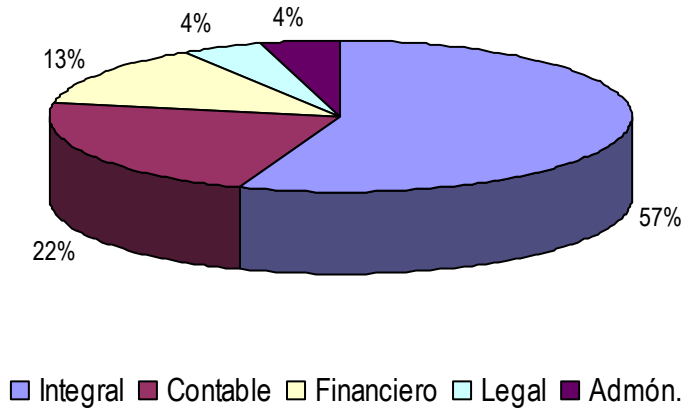
EMPRESA	CANT.
Persona Natural	43
Sociedad Limitada	20
Empresa Unipersonal	20
Otros	7
TOTAL	90



3. SERVICIOS DE ASESORIAS QUE CONTRATAN

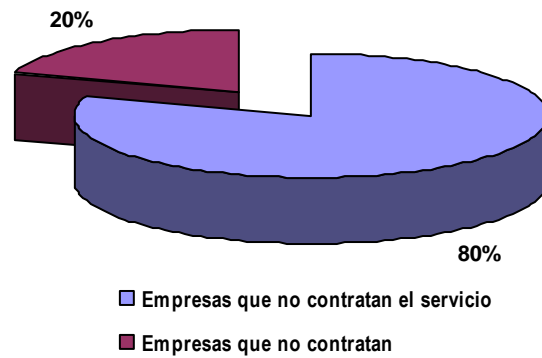
CLASES DE SERVICIOS	CANT.
Integral	50
Contable	20
Financiero	12
Legal	4
Administración	4
TOTAL	90

*



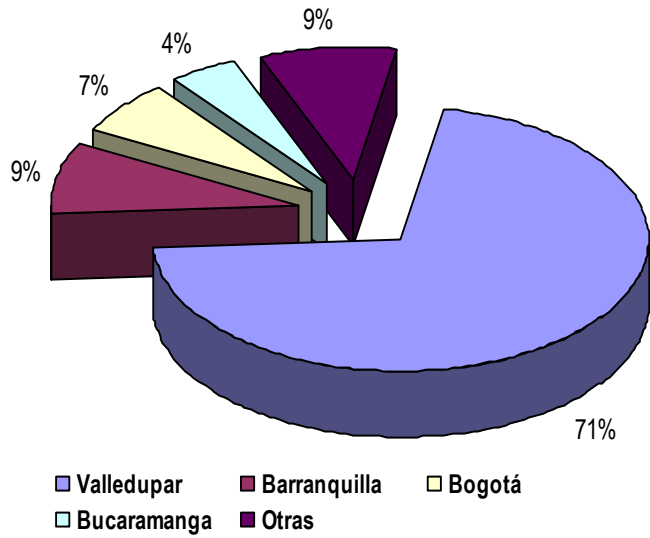
DEMANDA DEL SERVICIO

EMPRESA	CANT.
Empresas que contratan el servicio	72
Empresas que no contratan	18
TOTAL	90



4. ORIGEN DE LAS EMPRESAS OFERENTES

CIUDAD	CANT.
Valledupar	64
Barranquilla	8
Bogotá	6
Bucaramanga	4
Otras	8
TOTAL	90



5. COSTOS DEL SERVICIO

VALOR	CANT. %
Menos de 300.000	30
Entre 301.000 - 500.000	52
De 501.000 - 700.000	18
TOTAL	100

