

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL ALQUILER DE TRAJES TÍPICOS
DANZAS COLOMBIANAS “ALQUITÍPICOS LTDA” EN EL MUNICIPIO DE
SABOYÁ (BOYACÁ)**

LADY YOLIMA CASTELLANOS MONSALVE

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD”
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
GESTION COMERCIAL Y DE NEGOCIOS
CREAD CHIQUINQUIRÁ
2.004**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL ALQUILER DE TRAJES TÍPICOS
DANZAS COLOMBIANAS “ALQUITÍPICOS LTDA” EN EL MUNICIPIO DE
SABOYÁ (BOYACÁ)**

LADY YOLIMA CASTELLANOS MONSALVE

**Trabajo de Grado Presentado como requisito para optar el título de
Tecnólogo en Gestión Comercial y de Negocios**

CARMEN YANETH PEÑA

Especialista

Directora del Proyecto

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD”

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

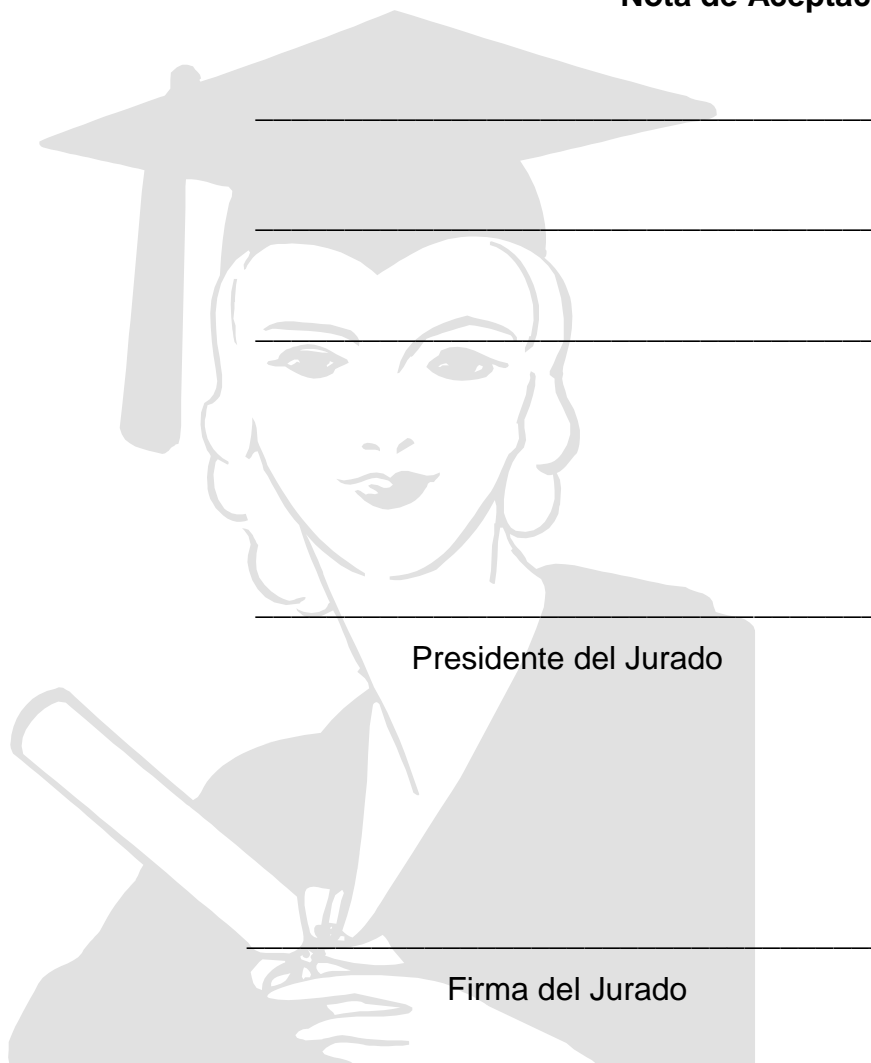
GESTION COMERCIAL Y DE NEGOCIOS

CREAD CHIQUINQUIRÁ

CENTRO REGIONAL CHIQUINQUIRA

2004

Nota de Aceptación:



Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Chiquinquirá, Julio de 2004

*A Dios todo poderoso por el don de la existencia.
A mis padres, Natividad y Laureano con todo mi amor, por que comprendieron la
constancia y dedicación proyectada hacia la realización de este trabajo.*

La Autora



AGRADECIMIENTOS

La autora expresa sus agradecimientos a:

Directivas y Docentes de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia “UNAD” Seccional Chiquinquirá, y en especial a quienes se encargan de orientar la gestión comercial y de negocios por sus aportes al impulso educativo regional.

Especialista Carmen Yaneth Peña, Directora de la investigación por su tiempo, instrucciones convenientes y oportunas.

Todas aquellas personas que de alguna manera apoyaron la ejecución del proyecto.

PRODUCCIÓN ACADEMICA

AUTOR :

CASTELLANOS

MONSALVE

LADY YOLIMA

PRIMER APELLIDO

SEGUNDO APELLIDO

NOMBRES

TÍTULO:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, ALQUILER DE TRAJES TIPICOS DANZAS COLOMBIANAS. "ALQUITIPICOS LTDA"

PIE DE IMPRENTA:

CHIQUINQUIRÁ
CIUDAD

DIRECTOR DEL PROYECTO:

PEÑA

CARMEN YANETH

PRIMER APELLIDO

SEGUNDO APELLIDO

NOMBRES

COLOCACIÓN:

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA "UNAD"
UNIVERSIDAD

GESTION COMERCIAL Y DE NEGOCIOS

TECNOLOGÍA

73
No. DE PAGINAS

01
No. DE MAPAS

15
No DE FIGURAS

06
No DE ANEXOS

NIVEL BIBLIOGRAFICO: TRABAJO DE GRADO PARA OBTENER EL TITULO DE TECNÓLOGO EN GESTIÓN COMERCIAL Y DE NEGOCIOS.

CONTENIDO

Pag.

	INTRODUCCIÓN	11
	PRESENTACIÓN	12
1.	PROBLEMA	13
1.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.2	FORMULACION DEL PROBLEMA	13
1.3	JUSTIFICACIÓN	14
2	OBJETIVOS	15
2.1	OBJETIVO GENERAL	15
2.2	OBJETIVOS ESPECIFICOS	15
3.	ASPECTOS PRELIMINARES	17
3.1	ANÁLISIS DEL ENTORNO	17
3.2	HISTORIA	18
3.3	ASPECTO SOCIO – CULTURAL	18
3.4	ASPECTO ECONOMICO	19
3.5	POLÍTICO Y LEGAL	20
3.5.1	Estructura Ejecutiva	20
3.5.2	Órgano Legislativo	20
3.5.3	Representantes del Ministerio Publico	21
3.6	EDUCACIÓN	21
3.7	SALUD	22
4.	ESTUDIO DE MERCADO DEL SERVICIO	23
4.1	DESCRIPCIÓN DEL MERCADO	23
4.1.1	Usos del Servicio	23
4.1.2	Usuario o Consumidor	23
4.1.3	Canales de Distribución	24
4.1.4	Presentación del Servicio	24
4.2	TAMAÑO DE LA MUESTRA	25
4.3	LA DEMANDA	25
4.3.1	Descripción de la demanda Potencial	25
4.3.2	Proyección de la Demanda	34

4.4	DETERMINACIÓN DE LA OFERTA REAL	35
4.5	OFERTA FUTURA DEL SERVICIO	35
4.6	ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	36
4.7	POLÍTICAS DE PRECIOS	36
5.	ESTUDIO TÉCNICO	37
5.1	VARIABLES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO	37
5.1.1	Tamaño del Mercado	37
5.2	ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN	38
5.2.1	Social	38
5.2.2	Económico	39
5.2.3	Técnico	39
5.2.4	Político	40
5.3	DESCRIPCIÓN DE LA SECUENCIA DE ACTIVIDADES	41
5.4	DISTRIBUCIÓN EN PLANTA	43
6.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	44
6.1	CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA	44
6.2	ASPECTOS ORGANIZACIONALES	44
6.2.1	Área Administrativa y Financiera	44
7.	ESTUDIO FINANCIERO	46
7.1	INVERSIÓN EN ACTIVOS	46
7.1.1	Inversiones Activos Fijos	46
7.1.2	Otros Activos	47
7.1.3	Activos Diferidos	47
7.2	COSTOS Y GASTOS	48
7.2.1	Costos Mano de Obra Directa	48
7.2.2	Costos Mano de Obra Indirecta	48
7.2.3	Costos Indirectos	49
7.2.4	Costos de Servicios	49
7.2.5	Gastos de Depreciación	50
7.2.6	Gastos de Amortización y Diferidos	50
7.2.7	Gastos Administrativos	51
7.2.7.1	Nomina Personal Administrativo	51
7.2.7.2	Costos y Gastos Administrativos	51
7.3	CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO	52
7.3.1	Clasificación de Costo	52

7.3.2	Punto de Equilibrio	52
7.3.2.1	Punto de equilibrio de operación	52
7.3.2.2	Punto de equilibrio en ventas	53
7.4	CALCULO CAPITAL DE TRABAJO	54
7.5	EVALUACION FINANCIERA RECURSOS PROPIOS	56
7.5.1	Presupuesto de Inversiones Recursos Propios	56
7.5.1.1	Programa de Inversión	56
7.5.2	Valor Residual	56
7.5.3	Flujo Neto de Inversiones sin Financiamiento	57
7.5.4	Presupuesto de Operación	57
7.5.4.1	Presupuesto de Ventas	57
7.5.5	Resumen Total Servicio de Trajes por Año	58
7.5.6	Resumen Precios de Venta Año	58
7.5.7	Presupuestos de Ingresos Anuales Ajustados	58
7.5.8	Presupuestos de Costos de Producción y Gastos Administrativos	59
7.5.9	Flujo Neto de Operación	59
7.5.10	Flujo Neto de Caja	60
7.6	EVALUACION FINANCIERA CON FINANCIACION	60
7.6.1	Flujo Neto de Inversiones	60
7.6.2	Aportes Y Necesidad de Crédito	61
7.6.3	Financiamiento Condiciones de Crédito	61
7.6.4	Flujo Neto de Inversiones con Financiamiento	62
7.6.5	Flujo Neto de Operación con Financiación	63
7.6.6	Flujo Neto Financiero del Proyecto con Financiación	63
7.6.7	Flujo Neto de Inversiones para el Inversionista	63
7.6.8	Flujo Neto para el Inversionista	63
7.7	EVALUACION FINANCIERA	64
7.7.1	Valor Presente Neto	64
7.7.2	VPN Evaluación Financiera sin Financiamiento	65
7.7.3	Ajuste Tasa de Oportunidad Términos Corrientes	65
7.7.4	VPN Evaluación Financiera Con Financiamiento	66
7.7.5	VPN Evaluación Financiera Para El Inversionista Con Financiamiento	67
7.7.6	Tasa Interna De Retorno	68
7.7.7	Evaluación Sin Financiamiento	69
7.7.8	Evaluación Con Financiamiento Y Del Inversionista	69
7.7.9	Evaluación Con Financiamiento Para Inversionistas	69
7.7.10	Análisis De Sensibilidad	70
7.7.11	Resumen Total Servicio De Trajes Por Año	70
7.7.12	Presupuestos De Ingresos Anuales Ajustados	70
7.7.13	Flujo Neto De Caja	70
7.7.14	Representación Grafica Del Flujo Financiero	72
7.7.15	Evaluación Financiera	72
7.7.16	Flujo Neto Financiero Del Proyecto Con Financiación	72
7.7.17	Flujo Neto Para El Inversionista	72

7.7.18	Evaluación Financiera	73
--------	-----------------------	----

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

Con este proyecto de alquiler de trajes de danzas colombianas, se pretende llegar a la muestra generadora de conocimientos, esfuerzos y luchas dentro de un proceso formativo UNADISTA, también me induce a forjarme como persona emprendedora y luchadora, a motivar y generar alternativas de solución a la gran problemática que nos rodea como el desempleo, esta es una de las mil formas de crear la pequeña, mediana y gran empresa, mi propósito como futura tecnóloga es abrir mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.

Es de destacar en este proyecto la cultura regional y nacional, las costumbres de los habitantes y como influyen en el entorno.

Siendo este proyecto un medio de adsequibilidad económica al consumidor, teniendo en cuenta a su vez que se puede iniciar con un mínimo de factores disponibles y que como seres sociables en momentos de crisis económica, se debe utilizar los recursos que puedan estar disponibles.

PRESENTACIÓN

Las danzas, son la representación de las diferentes culturas existentes en la región y el país por ello la necesidad de prestar el servicio de alquiler de trajes típicos de danzas a diferentes tipos de usuarios, con precios cómodos y factibles que faciliten adquirir el servicio.

De igual manera partiendo de los eventos folklóricos, sociales y culturales a través de los cuales pueden acceder al mercado.

Es por ello que se plantea la siguiente propuesta como medio cultural, para enriquecer nuestros bailes autóctonos, de cada región según sus actividades programadas en las diferentes instituciones educativas y culturales del municipio y de la región de influencia.

1. PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como parte integral del desarrollo del estudiante además de su formación académica están otras características que tienen que ver con la formación de tipo físico, intelectual, recreativo y **cultural**.

Es así como esta última característica se desarrollan diferentes actividades o eventos que contribuyen a su desarrollo; entre otras estas actividades son; el día de la mujer y clausura entre otros. Para el desarrollo de la misma es necesario contar con trajes acordes con dicha actividad.

El municipio de Saboyá no cuenta con un sitio o entidad que se les pueda prestar un servicio de alquiler de trajes de danzas colombianas para sus diferentes actividades o eventos culturales en el año.

Como posibles causas, se puede señalar los costos en cuanto a tiempo y transporte, dando como resultado una insatisfacción del usuario.

1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Los trajes típicos que se ofrecen en el mercado satisfacen adecuadamente la demanda en la región?.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Dada la necesidad de abrir nuevos mercados y teniendo en cuenta la búsqueda de estrategias de mercados que faciliten el comercio, he decidido presentar esta propuesta de alquiler de trajes típicos de danzas colombianas “ALQUITIPICOS LTDA.” ya que es muy notable la necesidad tan grande para mi región de conocer su cultura y hacer parte de ella.

Por otra parte es de mencionar que realizados los estudios pertinentes basados en encuestas y observación directa e indirecta de la población en esta zona no hay un lugar específico a la realización exclusiva de este trabajo lo que hace difícil la conservación de dichos trajes en épocas donde la demanda se hace superior, teniendo como consecuencia la movilización a otros sitio para la obtención de los trajes.

Llevando a un incremento de los costos en cuanto a tiempo y transporte, dando como resultado una insatisfacción para el usuario del servicio recibido.

Es así como puedo asegurar que con este proyecto no sólo se obtendrá una ganancia o rendimiento monetario sino a la vez la satisfacción de apoyo a la difusión cultural de mi región en cuanto a folklore, ya que se ofrecerá precios adsequibles generando un ambiente agradable que conducirá a que el usuario le nazca la idea de desarrollar su habilidad y destreza en la danza.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Ofrecer la prestación del servicio de alquiler de trajes típicos de danzas colombianas con una excelente calidad, rescatando las costumbres y raíces culturales de nuestra gente de acuerdo a la información histórica conceptual.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✱ Distribuir la información a los posibles canales de distribución y los eventos folklóricos.
- ✱ Poseer un nivel de precios competitivo y acorde al costo del servicio.
- ✱ Estudiar las características específicas de cada mercado, los hábitos y preferencias de los usuarios.
- ✱ Identificar los problemas que se presentan, debido a la falta de la prestación de dicho servicio.

MISIÓN

“ALQUITÍPICOS LTDA.” Ofrece la prestación del servicio de alquiler de trajes típicos de danzas colombianas con una excelente calidad, satisfaciendo las necesidades de la región y orientando y asesorando a estudiantes, docentes y demás personas interesadas en nuestro servicio para la realización de sus actividades culturales, fomentando así, el sentido de pertenencia de nuestras diferentes culturas, fortaleciendo y enriqueciendo el talento en cuanto a la danza folklórica.

VISION

“ALQUITÍPICOS LTDA.” busca posicionarse en el mercado regional como líder en la prestación del servicio de alquiler de trajes típicos y empresa modelo de desarrollo autosuficiente fomentadora de la cultura autóctona del país.

3. ASPECTOS PRELIMINARES

3.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO

Este proyecto se llevará a cabo en el municipio de Saboyá (Boyacá), se encuentra a 5° 42'03" de latitud norte y 73° 46'08" de longitud oeste a una altura de 2650 metros sobre el nivel del mar. El área del municipio abarca 246.9 km² en terreno montañoso, atravesando por el río Suárez, el clima frío en la mayoría del terreno.

Limita por el norte con el Departamento de Santander, por el este con los municipios de Santa Sofía y Sutamarchan, el Sur con Chiquinquirá y Briceño.(ver anexo 1)

El sector rural del municipio esta dividido por 13 veredas un centro poblado conocido como corregimiento de Garavito pero que no ha sido constituido ni funcionado como tal.

Tabla 1: Área de hectáreas veredas municipio Saboyá

VEREDAS	AREA DE HECTAREAS
Velandia	1.290
Resguardo	1.979
Escobal	1.339
La Lajita	1.981
Mata de Mora	2.491
Merchán	3.731
Molino	1.483
Monte de Luz	2.277
Pantanos	1.898
Pire	1.185
Puente de Tierra	1.968
Tibista	1.787
Vínculo	2.274

Fuente Plan de Ordenamiento Territorial 2000-2009

3.2 HISTORIA

El origen etimológico de la palabra Saboyá se remota a la etapa aborígen, en cuanto su cacique, considerado como “el hijo del sol”, fue uno de los adalides más caracterizado de la resistencia contra el conquistador español.

Esta raza indómita dio significativas pruebas de valor y altivez, pues tal como lo registra Fray Pedro de Aguado en su crónica historial, el Cacique Thisquezo que enfrentó al alcalde de Vélez Juan Gastón y le dio muerte de un golpe de macana.

Pesa la tradición que el capitán Pedro de Galeano hermano de Martín Galeno, el fundador de Vélez y soldado de Hernán Pérez de Quesada, fue el encomendero de Saboyá y que desde 1556, los Padres Dominicos acometieron con fe y entusiasmo a la evangelización de los naturales de la región hasta el punto de que en 1758 las Autoridades Reales agregaron los Indígenas de Chiquinquirá a Saboyá para fines de su adoctrinamiento.

3.3 ASPECTO SOCIO – CULTURAL

Según las proyecciones del censo de población, la densidad de población rural para Saboyá entre 1938 y 1985 (fechas de censo del DANE), se mantuvo en el mismo rango entre 50 y 64.9 habitantes por km², de las densidades más altas a nivel nacional. Estas densidades altas se presentan en la zona andina, pues es la zona de mayor ocupación, los tipos de suelos facilitan el aprovechamiento de este y además la existencia de una extensa red vial, también facilita la localización de asentamientos y comercialización de productos.

Esta zona se encuentra fraccionada con municipios de tamaño pequeño (50-400 Km²).

3.4 ASPECTO ECONOMICO

El municipio de Saboyá dado que es un municipio básicamente rural sus actividades económicas se concentran en el primer sector de la economía, existen 9300 predios rurales de los cuales 7500 tienen una extensión de 2 y 6 fanegadas.

Ubicándose los predios más grandes en la llanura aluvial del río Suárez, son dedicados a la ganadería lechera principalmente, los campos del municipio cuentan, con la asistencia técnica prestada por la UMATA.

El área de cultivos del municipio es de 8720 hectáreas aproximadamente.

La producción agrícola es especializada en:

● **Papa:** Es el principal producto agrícola del municipio, en total ocupa 820 hectáreas que equivalen al 3.32% del área total del municipio, la vereda de mayor producción de este tubérculo es Merchán.

● **Maíz:** El cultivo de maíz se encuentra en las partes bajas de las veredas localizadas al sur occidente del municipio y en la vereda de Merchán.

● **FRUTALES:** Dentro de los cuales se destaca el cultivo de mora, curuba y en menor grado el tomate de árbol localizado principalmente en la vereda Escobal, Puente de Tierra y Monte de Luz correspondiente.

● **HORTALIZAS:** El área cultivada es muy poca con relación a los demás renglones productivos del municipio solamente se encuentra una pequeña área en la vereda de Tibista.

● **PECUARIO:** La mayor parte del municipio en área esta cubierta en pastos naturales o de rastrojo, equivalente a 12.000 hectáreas. La principal actividad

en este campo es el desarrollo de la explotación ganadera en las líneas de producción de leche y doble propósito.

Predomina la ganadería criolla en el momento el inventario ganadero de Saboyá es de 13.500 cabezas de ganado bovino, ovino 200 cabezas y 600 cabezas porcino.

Todas las veredas generan excedentes en los productos agropecuarios los cuales se comercializan en Saboyá y Chiquinquirá principalmente.

3.5 POLÍTICO Y LEGAL

La estructura orgánica de la Alcaldía es la siguiente:

3.5.1 Estructura Ejecutiva

Despacho del Alcalde

Inspección de Policía

Sección Educación

Tesorería Municipal

Unidad Administrativa de Servicios Públicos

Sección de Obras Públicas

Sección Salud

Unidad de Asistencia Técnica Agropecuaria (UMATA)

3.5.2 Órgano Legislativo

Consejo Municipal

3.5.3 Representantes del Ministerio Publico

Personería Municipal.

3.6 EDUCACIÓN

Según el Plan de Ordenamiento Territorial el municipio de Saboyá cuenta con una población estudiantil de 3.506 alumnos; 2.327 en preescolar y primaria y 1.179 en secundaria continuando sus estudios superiores en las diferentes ciudades como Chiquinquirá, Tunja y Bogotá entre otros. También otros estudiantes se dedican a trabajar en las parcelas ayudando a sus padres en las labores agropecuarias.

En general el municipio cuenta con una buena cobertura en educación, sin embargo los problemas no tienen una especificidad que le permite al estudiante inclinarse por alguna disciplina que estén acordes con las necesidades de la región, en cuanto a la calidad de educación.

Cabe destacar el aumento del número de alumnos en las escuelas de San José en la vereda Mata de Mora, San Miguel Díaz en Merchan, no sólo mencionar que estas son las veredas de mayor densidad de población, en el sector sur occidental del municipio, se encuentra el mayor número de establecimientos educativos.

Las otras escuelas en donde la población escolar a aumentado su número de estudiantes son: Garavito, la Esperanza en Pire, Rosita Bajo en Puente de Tierra, las Gradadas en Monte de Luz, Molino Alto en Molino, Vinculo Oriental y Morabia. Cabe mencionar los colegios que se encuentran en el municipio de Saboyá.

Tabla 2. Ubicación de las instituciones educativas de secundaria en el municipio de Saboyá.

INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE SECUNDARIA	UBICACIÓN EN EL MUNICIPIO DE SABOYA
① Normal de Saboyá	Zona urbana
① San Isidro	Vereda Puente de Tierra
① San Marcos	Vereda Mata de Mora
① Colegio Básico Carrisal	Vereda Tibista
① Colegio de Velandia	Vereda Velandia
① Colegio de Garavito	Corregimiento de Garavito
① Colegio José María Cordoba	Vereda Merchan
① Colegio Juan Pablo Segundo	Vereda Molino

Fuente Plan de Ordenamiento Territorial 2000 -2009

3.7 SALUD

El municipio cuenta con un centro de salud “San Vicente Ferrer” en el casco urbano, 5 puestos de salud (Garabito, Pantanos, Puente de Tierra, Merchán y Velandia) y 16 centros de atención del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (Servicio de restaurantes escolares) cuya función es velar por la nutrición del menor.

4. ESTUDIO DE MERCADO DEL SERVICIO

4.1 DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

El propósito central de este proyecto es el alquiler de trajes típicos de danzas colombianas “ALQUITÍPICOS LTDA” cuyo consumo registra una demanda alta en el municipio de Saboyá, correspondiente a los 8 establecimientos educativos de secundaria como son: Normal de Saboya, San Isidro, San Marco, Colegio Básico Carrisal, Colegio de Velandia, Colegio de Garavito, Colegio José María Cordoba y Colegio Juan Pablo Segundo.

El proyecto se enmarca dentro de los criterios de calidad y precio razonables con atención principal a la etapa de distribución del servicio, lo cual implica la exhibición de los trajes típicos de danzas colombianas, dándoles a conocer los materiales de confección, costos de fabricación (Ver anexo No.02) y el precio de adsequibilidad para la obtención del servicio.

4.1.1 Usos del Servicio

En su fase inicial este servicio va hacer utilizado para diferentes actividades tales como: festivales, fechas especiales y concursos entre otros.

4.1.2 Usuario o Consumidor

Este producto será ofrecido a estudiantes, docentes, directivos y personas que se desempeñen en diferentes profesiones y oficios de los Municipios de Saboyá y sus respectivas veredas, las cuales estén interesados por el servicio.

4.1.3 Canales de Distribución

El servicio de alquiler de trajes típicos de danzas colombianas estará disponible en diferentes canales, pero principalmente a estudiantes y docentes de escuelas y colegios de los alrededores del municipio de Saboyá, ya que de acuerdo al cronograma de actividades de dichos establecimientos educativos, estos serán eje principal para el alquiler de los trajes de acuerdo a sus ingresos.

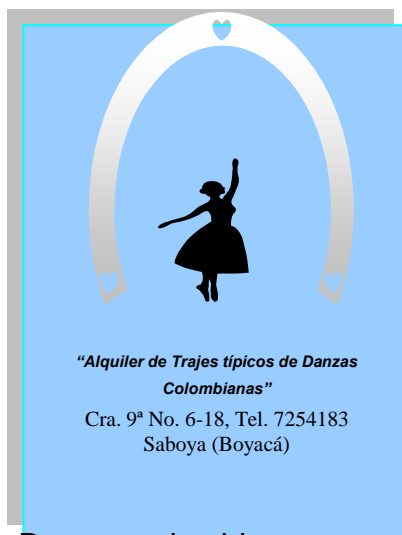
Como elemento de divulgación y publicidad se utilizarán diferentes medios de comunicación como: radio, prensa y volantes. Además, se desarrollarán estrategias para el lanzamiento del servicio como descuentos y rebajas.

4.1.4 Presentación del Servicio

NOMBRE : “ALQUITÍPICOS LTDA”

Figura 1: Logotipo “ALQUITIPICOS LTDA”

LOGOTIPO :



ETIQUETA : Danzas colombianas
Saboyá (Boyacá)
Carrera 9ª No. 6-18

Tel. 7254183

4.2 TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{N Z^2 (P) (q)}{N d^2 + Z^2 P q}$$

N= número de la población estudiantil (demanda potencial)

Z= nivel de confianza

Z=1 Probabilidad del 68%

P= Sí / éxito → 0.5

q= No/ fracaso → 0.5

d= Error de muestreo 3%

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{(1.317) (1)^2 (0.5) (0.5)}{(1.317)(0.05)^2 + (1)^2 (0.5) (0.5)} = \frac{329.25}{3.5425} = 93 \text{ número de encuestas}$$

4.3 LA DEMANDA

4.3.1 Descripción de la Demanda Potencial

Dirigida a los establecimientos educativos de secundaria que conforman un potencial de 1.317 alumnos del municipio de Saboyá .

El estudio se realizó en el municipio de Saboyá, bajo la perspectiva que en este municipio existe una gran variedad de colegios y escuelas, además de existir un fuerte en inducir a los estudiantes a formarse una experiencia cultural enfatizando especialmente en danzas; bajo esta expectativa se

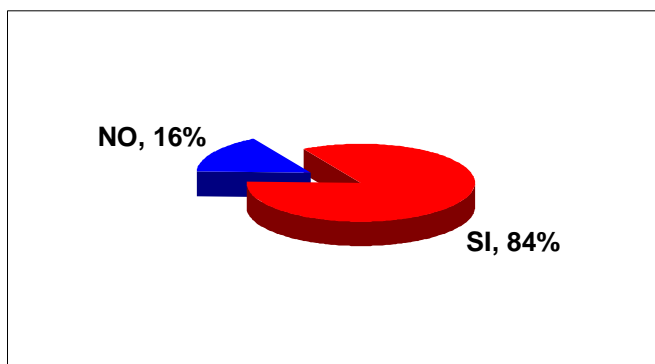
realizo una encuesta (ver anexo 3) formulándose las siguientes preguntas y se evaluaron así:

¿Apoya la danza folclórica?

Tabla 3. Análisis cuantitativo, resultados primera pregunta encuesta aplicada a estudiantes.

RESPUESTA	N.E	%
SI	78	84%
NO	15	16%
TOTAL	93	100%

Figura 2. Grafica indicadores porcentuales resultados primera pregunta encuesta aplicada a estudiantes.



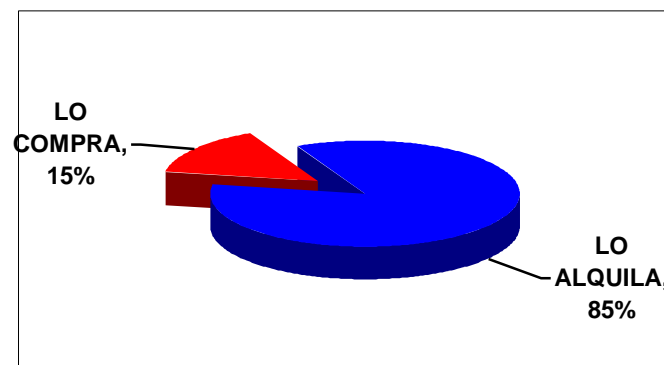
El 84% de los encuestados apoyan las danzas folclóricas, numero que representado a 93 encuestados de la muestra total, el 16% no apoya las danzas por motivos personales.

¿Cuando usted necesita un traje: lo compra; o lo alquila?

Tabla 4. Análisis cuantitativo, resultados de la segunda pregunta encuesta aplicada a estudiantes.

RESPUESTA	N.E	%
COMPRA	14	15%
ALQUILA	79	85%
TOTAL	93	100%

Figura 3. Grafica indicadores porcentuales resultados de la segunda pregunta encuesta aplicada a estudiantes.



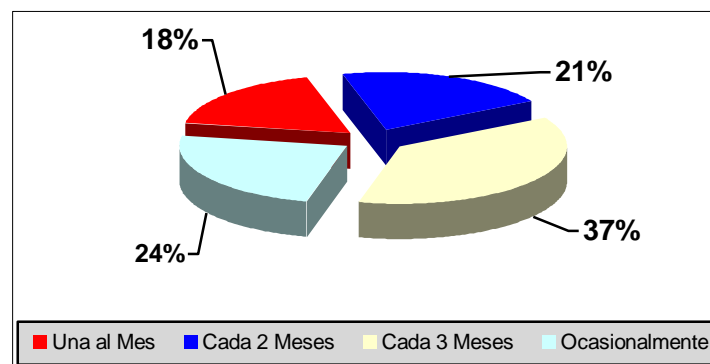
De los 93 encuestados el 85% alquila el traje ya que normalmente no es mucho el tiempo que la persona permanece en el grupo de danza y el costo que este tiene no se puede cubrir, a esto se prefiere alquilar el traje, el 15% lo compra por tener el dinero y por permanencia en el grupo de danzas.

¿Cada cuanto utiliza traje de danzas?

Tabla 5. Análisis cuantitativo, resultados tercera pregunta encuesta aplicada a estudiantes.

RESPUESTA	N.E	%
UNA AL MES	17	18%
CADA DOS MESES	20	21%
CADA TRES MESES	34	37%
OCASIONALMENTE	22	24%
TOTAL	93	100%

Figura 4. Grafica indicadores porcentuales resultados tercera pregunta encuesta aplicada a estudiantes.



Los encuestados, a esta pregunta responden de acuerdo al grupo de danza al que están incorporados y las fechas con las que se presentan en los actos culturales, que la institución tiene trazados durante el año.

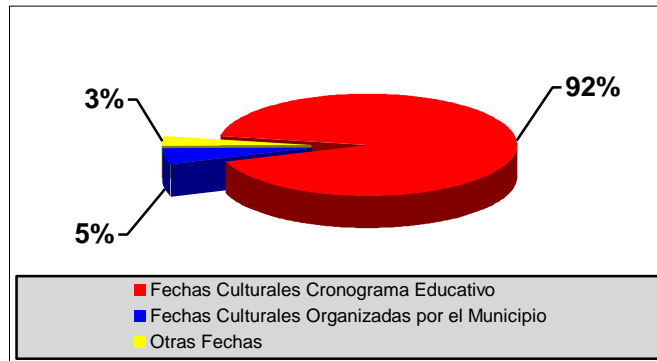
El 37% de los encuestados alquilan trajes cada tres meses, a razón que no se mantiene un grupo fijo, el 24% lo hace ocasional porque ellos lo hacen solo por fechas especiales y principales que se tengan programadas; el 21% y 18% lo hacen cada dos meses o cada mes promedio, va de acuerdo a la fecha cultural y la preparación que se tenga para presentar el baile a esa fecha.

¿En que Fechas Culturales alquila un Traje Típico?

Tabla 6. Análisis cuantitativo resultados cuarta pregunta encuesta aplicada a estudiantes.

RESPUESTA	N.E	%
CULTURALES CRON. EDU	86	92%
CULTURALES ORG. MUNICI	5	5%
OTRAS FECHAS	3	3%
TOTAL	93	100%

Figura 5. Grafica indicadores porcentuales resultados cuarta pregunta encuesta aplicada a estudiantes.



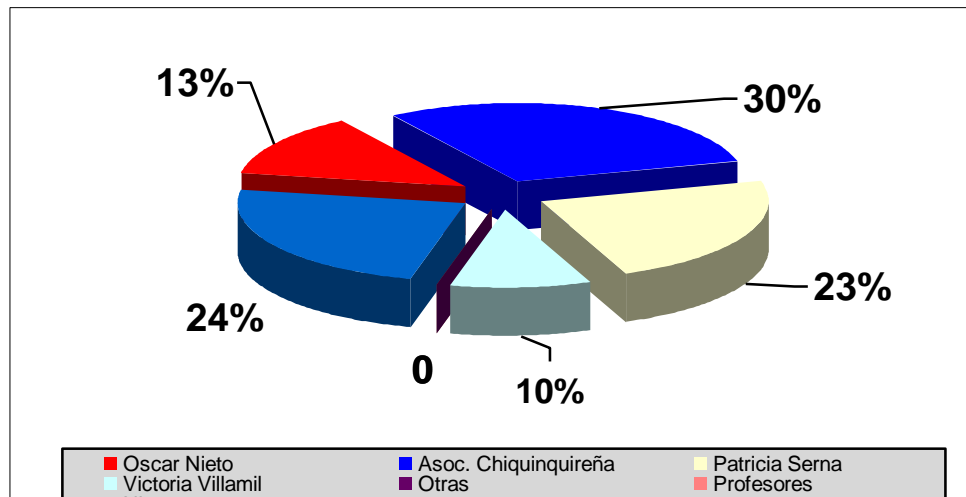
El 92% de los encuestados alquila un traje típico para una fecha cultural programada por un ente educativo, pues la mayoría de los encuestados pertenecen a los colegios o escuelas, un 5% lo alquila para fechas programadas por el municipio; es de tener en cuenta que en estas fechas el municipio le pide colaboración al grupo de danza mas representativo de los colegios o escuelas; el 3% en otras fechas como son actos culturales o muestras folclóricas no programadas.

¿Que personas conoce usted; donde le facilitan el alquiler o venta de trajes?

Tabla 7. Análisis cuantitativo, resultados quinta pregunta encuesta aplicada a estudiantes.

RESPUESTA	N.E	%
OSCAR NIETO	12	13%
ASOC. CHIQUINQUIREÑA DANZA Y CULTURA	28	30%
PATRICIA SERNA	21	23%
VICTORIA VILLAMIL	9	10%
OTRAS	0	0%
PROFESORES	0	0%
NINGUNO	22	24%
TOTAL	93	100%

Figura 6. Grafica indicadores porcentuales resultados quinta pregunta encuesta aplicada a estudiantes.



Entre los encuestados que alquilan o compran el 30% reconoce que la Asociación Chiquinquireña de Danza y Cultura, les presta este servicio, el 23% lo hace con Patricia Serna, el 13% con Oscar Nieto y un 10% con Victoria Villamil, el 24% restante no los conocen a razón de que ellos no lo compran o lo alquilan directamente si no que encargan una de las personas del grupo para que alquile la totalidad de los trajes, también se da una

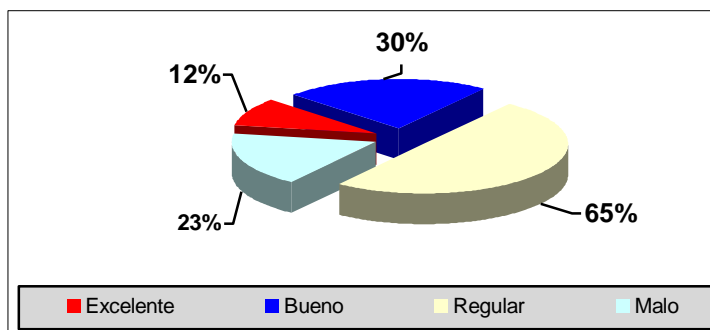
explicación que de acuerdo al que prepara o dirige el grupo de danzas tiene una afinidad ya con quien alquila el traje.

¿Como califica el servicio que le ofrecen?

Tabla 8. Análisis cuantitativo, resultados sexta pregunta encuesta aplicada a estudiantes.

RESPUESTA	N.E	%
EXCELENTE	11	12%
BUENO	28	30%
REGULAR	33	35%
MALO	21	23%
TOTAL	93	100%

Figura 7. Grafica indicadores porcentuales resultados sexta pregunta encuesta aplicada a estudiantes.



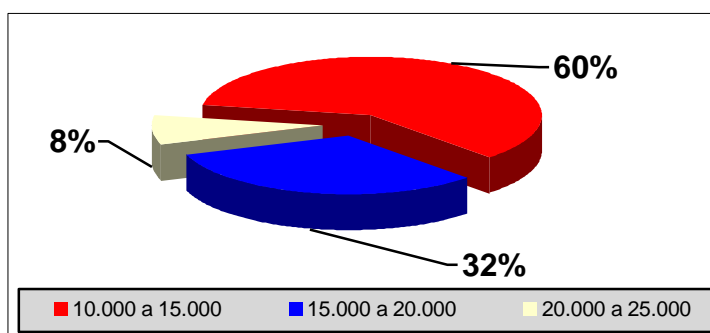
El 35% de los encuestados, referencian un servicio regular, por motivos del valor de alquiler, tiempo, y el costo que se asume por traerlos desde Chiquinquirá hasta el sitio donde se hará la presentación, un 30% lo califica de bueno, un 12% lo califica excelente y un 23% lo califica malo, a este porcentaje que en numero son 21 encuestados, anteceden motivos principalmente del tiempo y el costo de traerlos de Chiquinquirá.

¿Cuanto cancela por alquiler de traje?

Tabla 9. Análisis cuantitativo, resultados séptima pregunta encuesta aplicada a estudiantes.

RESPUESTA	N.E	%
10.000 A 15.000	56	60%
15.000 A 20.000	30	32%
20.000 A 25.000	7	8%
TOTAL	93	100%

Figura 8. Grafica indicadores porcentuales resultados séptima pregunta encuesta aplicada a estudiantes.



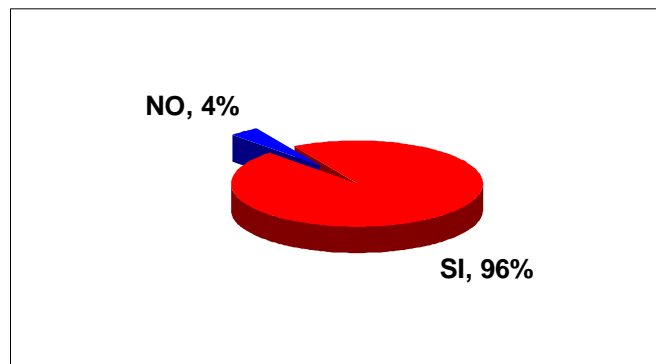
El 60% de los encuestados alquila el traje en un valor que oscila entre \$ 10.000 a \$15.000, con el antecedente que no se tiene en cuenta el costo de transporte para llevarlo a la sede donde se hará la presentación; un 32% paga un valor que esta entre \$ 15.000 a \$ 20.000, y un 8% paga entre \$20.000 a \$ 25.000, es de tener en cuenta que estos últimos valores los encuestados dicen que va incluido el transporte de llevar el traje donde se hará la presentación, y en algunos casos es mayor por tener que dejar un deposito por traje.

¿Le gustaría que en esta región existiera un lugar abierto al publico para el alquiler de trajes?

Tabla 10. Análisis cuantitativo, resultados octava pregunta encuesta aplicada a estudiantes

RESPUESTA	N.E.	%
SI	89	96%
NO	4	4%
TOTAL	93	100%

Figura 9. Grafica indicadores porcentuales resultados octava pregunta encuesta aplicada a estudiantes.



A esta pregunta el 96% de los encuestados, refiriéndonos a 89 de los 93 encuestados esta de acuerdo y lo hace necesario que haya un sitio propio de la región que preste el servicio de alquiler de trajes, especialmente con los colegios y escuelas anexas a estos, además que el servicio sea excelente en costo, y préstamo del traje; el 4% restante contestó que NO; pues dicen que el servicio que se tiene del exterior al municipio es bueno y suficiente.

4.3.2 Proyección de la Demanda

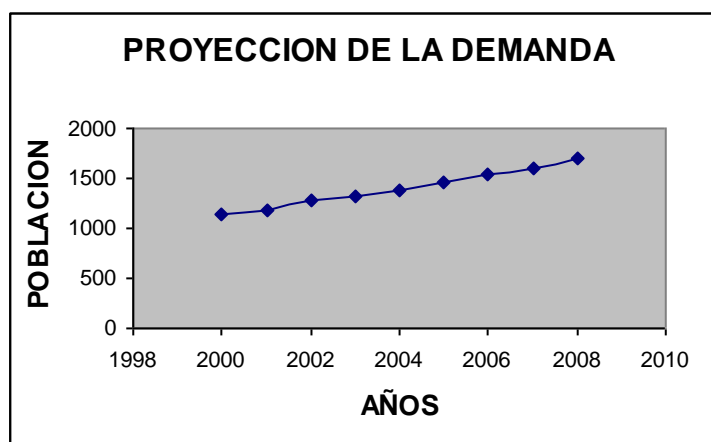
En el proyecto trajeras de danzas folklóricas a estudiantes de la zona rural y urbana en los municipios de Saboyá y Chiquinquirá, se realizó una proyección para demostrar la magnitud de la necesidad. Uno de ellos consistió en estimar la población total estudiantil desde los años 2000 a 2008. Para ello se consultaron los siguientes datos:

Tabla 11. Proyección de la demanda

PERIODOS	AÑOS	POBLACIÓN No DE ESTUDIANTES
1	2000	1.133
2	2001	1.179
3	2002	1.289
4	2003	1.317
5	2004	1.385
6	2005	1.456
7	2006	1.531
8	2007	1.610
9	2008	1.692

Fuente Plan de Ordenamiento Territorial 2000-2009

Figura 10. Representación gráfica proyección de la demanda



4.4 DETERMINACIÓN DE LA OFERTA REAL

De acuerdo con las investigaciones realizadas en el municipio de Saboyá y parte de Chiquinquirá se encuentran los siguientes oferentes:

- VITORIA VILLAMIL VILLAMIL profesora de danzas del Colegio Juan Pablo II de la vereda Molino de Saboyá.
- MERCEDES ROJAS Profesora de danzas de la Normal Nacional de Saboyá.
- JORGE RODRÍGUEZ Profesor de danzas del Colegio San Marcos de la Vereda de Velandia del municipio de Saboyá.
- ASOCIACIÓN CHIQUINQUIREÑA DANZA Y CULTURA ONG privada sin ánimo de lucro del municipio de Chiquinquirá, entidad que organiza cada año el festival de la Guabina Chiquinquireña y la Romería Folklórica.

Quienes ofrecen el servicio de alquiler de trajes de danzas los cuales cuentan con una gran variedad de vestidos de acuerdo con las necesidades presentes en la región, principalmente están dirigidos a docentes y estudiantes. Su valor varía entre \$10.000 - \$15.000 de acuerdo con la calidad y cantidad de insumos en la confección del traje.

Las temporadas altas se realizan especialmente entre los meses de marzo a diciembre, donde se presentan diferentes eventos y actividades tanto para los establecimientos educativos como para los municipios.

4.5 OFERTA FUTURA DEL SERVICIO


De acuerdo con el cronograma de actividades en los establecimientos educativos (ver anexo 4) se tuvieron en cuenta principalmente 20 actividades en el año, de estas actividades se cubrirá el 60%, es decir, la participación que se tiene en el mercado.


La demanda potencial es de 8 establecimientos educativos (Colegios del municipio de Saboyá).

4.6 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

La estrategia publicitaria a emplear se basa en la utilización de volantes, pasa calles, tarjetas de presentación, calendarios y cuñas radiales que serán transmitidas por una emisora local, con el fin de dar a conocer “ALQUITIPICOS” en la región.

4.7 POLÍTICAS DE PRECIOS

-  Los precios se fijaran de acuerdo con las materias primas empleadas y costos de confección.

-  Descuentos especiales de acuerdo a la cantidad de vestidos que adquiera la institución o establecimiento educativo.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 VARIABLES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO

5.1.1 Tamaño del Mercado

El proyecto esta concebido para iniciar con cuatro clases diferentes de trajes típicos de danzas colombianas los cuales corresponden a cumbia, bambuco, guabina y joropo (ver anexo 5) cada uno comprendido por seis trajes y sus respectivos accesorios. Como respuesta a la necesidad insatisfecha de dicho servicio en el municipio de Saboyá (Boyacá)

Teniendo en cuenta la demanda y oferta actual y futura del servicio se tendrá como prioridad, fechas especiales como: Día de la Mujer, Día del Idioma y Periodismo Escolar, Día del Educador, Cumpleaños de los Colegios y Escuelas, Día del Estudiante, Día de la Familia, Día de la Tierra, Día de la Secretaria, Día del Niño, Día del Niño, Día del Medio Ambiente, Día de la Independencia, Día de la Batalla de Vargas, Día de la biodiversidad, Día del Amor y la Amistad, Fiestas Cívicas y Patrióticas, Festival Cultural Folklórico de Saboyá, Jornadas Recreativas Culturales, Jornadas Integrales, Proyectos Comunitarios, Clausura de Clases y Grados en los Colegios. Para dar a conocer el servicio de la empresa a los consumidores finales y público en general, además en estas fechas ofreceremos descuentos especiales por cantidad de servicio demandados por cada persona.

Para poder determinar el estudio de la demanda real y potencial del producto se tomaron como base las estadísticas que nos suministran la oficina de núcleo educativo de Saboyá, especialmente los 8 colegios que los conforman teniendo en cuenta el número de estudiantes y docentes por establecimiento educativo de la zona tanto urbana como rural.

El tamaño del proyecto se define en función de la capacidad oferta de alquiler de trajes típicos colombianos durante un periodo de tiempo normal, para sus características de acuerdo a la demanda de los usuarios. Se ha realizado el presente proyecto con la finalidad de satisfacer las necesidades del consumidor final, para lo cual se pretende ofrecer cuatro clases diferentes de trajes típicos colombianos que comprende seis atuendos de mujer con todos sus accesorios. Para la puesta en marcha del alquiler y de trajes típicos colombianos “ALQUITIPICOS LTDA.” Cuenta con un capital de \$10.797.304

La empresa presentará un servicio de alquiler de tajes típicos a la comunidad de Saboyá para los diferentes estamentos estará dispuesto. Se ofrecerá el alquiler de trajes típicos colombianos en tallas (S, M, y L) con excelente confección y presentación para que pueda competir con las demás ofertas existentes en el mercado.

5.2 ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN

5.2.1 Social

Tabla 12. Estudio de localización social

REGIONES	CHIQUINQUIRÁ	SABOYÁ	
ASPECTOS FAVORABLES			
Generación de empleo	4	4	
Exaltación de la cultura	7	8	
Actividades culturales	9	9	
Instituciones educativas existentes	10	9	
Incidencia de los aspectos culturales	6	7	
Canales de distribución	5	8	
Actitud de los vecinos frente al proyecto	4	6	TOTAL
Valor total regional	45	51	96
Puntos de convergencia	46,8	53,1	

5.2.2 Económico

Tabla 13. Estudio de localización económico

REGIONES	CHIQUINQUIRÁ	SABOYÁ	
ASPECTOS FACTORES INTERNOS			
Economía de los insumos	8	9	
Mejoras costos	9	6	
Costos de inversión	10	10	
Tarifa de servicios públicos	7	7	
FACTORES EXTERNOS			
Mercados cercanos	10	9	
Actitud económica de la región	5	5	
Canales de distribución	9	10	TOTAL
Facilidad de comunicación	8	10	132
Valor total regional	66	66	
Puntos de convergencia	2	2	

5.2.3 Técnico

Tabla 14. Estudio de localización Técnico

REGIONES	CHIQUINQUIRÁ	SABOYÁ	
ASPECTOS			
Iluminación	6	7	
Ubicación de los consumidores	8	10	
Vías de comunicación	9	9	TOTAL
Valor regional	23	26	49
Puntos de convergencia	46,9	53	

5.2.4 Político

Tabla 15. Estudio de localización político

ESTUDIO DE LOCALIZACION

SOCIAL

REGIONES	CHIQUINQUIRA	SABOYA	
ASPECTOS FAVORABLES			
GENERACION DE EMPLEO	4	4	
EXALTACION DE LA CULTURA	7	8	
ACTIVIDADES CULTURALES	9	9	
INSTITUCIONES EDUCATIVAS EXISTENTES	10	9	
INCIDENCIA DE LOS ASPECTOS CULTURALES	6	7	
CANALES DE DISTRIBUCION	5	8	
ACTITUD DE LOS VECINOS FRENTE AL PROYECTO	4	6	TOTAL
VALOR TOTAL REGIONAL	45	51	96
PUNTOS DE CONVERGENCIA	46,8	53,1	

ECONÓMICO

REGIONES	CHIQUINQUIRA	SABOYA	
ASPECTOS FACTORES INTERNOS			
ECOMINOMIA DE LOS INSUMOS	8	9	
MEJORAS COSTOS	9	6	
COSTOS DE INVERSION	10	10	
TARIFA DE SERVICIOS PUBLICOS	7	7	
FACTORES EXTERNOS			
MERCADOS CERCANOS	10	9	
ACTITUD ECONOMICA DE LA REGION	5	5	
CANALES DE DISTRIBUCION	9	10	TOTAL
FACILIDAD DE COMUNICACIÓN	8	10	132
VALOR TOTAL REGIONAL	66	66	
PUNTOS DE CONVERGENCIA	2	2	

Tabla 16. Resumen estudio de localización

REGIONES	CHIQUINQUIRÁ	SABOYA	
ASPECTOS			
Desarrollo regional	10	8	
Interes del municipio (rural)	8	8	
Coyuntura económica	5	6	TOTAL
Valor regional	23	22	42
Puntos de convergencia	51,1	48,8	

Fuente la Autora

ASPECTOS	SOCIAL	TECNICO	POLITICO	ECONÓMICO	TOTAL
REGIONES					
CHIQUINQUIRÁ	46,8	46,9	51,1	2	146,8
SABOYÁ	53,1	53	48,8	2	156,9

Como se puede observar, el orden en que de acuerdo con los puntajes se clasificaron las alternativas fue: Chiquinquirá, con 146.8% Saboya con el 156.9%.

Aún cuando en término generales las dos alternativas analizadas presentan condiciones muy similares, la decisión se inclino a favor de Saboya por aspectos como: exaltación de la cultura, actividades culturales, canales de distribución e interés del municipio por apoyar y contribuir a la cultura folclórica, ya que en los últimos años ha tenido un nivel de desarrollo, que ha conllevado al dinamismo en las incidencias de aspectos culturales, facilitando la consecución del servicio de alquiler y venta de trajes típicos colombianos.

Por tal razón se ofrecerá el servicio a las trece veredas del municipio ya que presenta una muy buena comunicación y distribución de canales que conllevan a un buen éxito de la empresa.

5.3 DESCRIPCIÓN DE LA SECUENCIA DE ACTIVIDADES

La figura 14 describe las actividades a realizar en el proceso de la prestación del servicio de alquiler de trajes típicos de danzas colombianas, las cuales quedarán soportadas en un documento o recibo de venta del servicio el cual se muestra en la figura 15.

Figura 11 Flujo Grama del Servicio

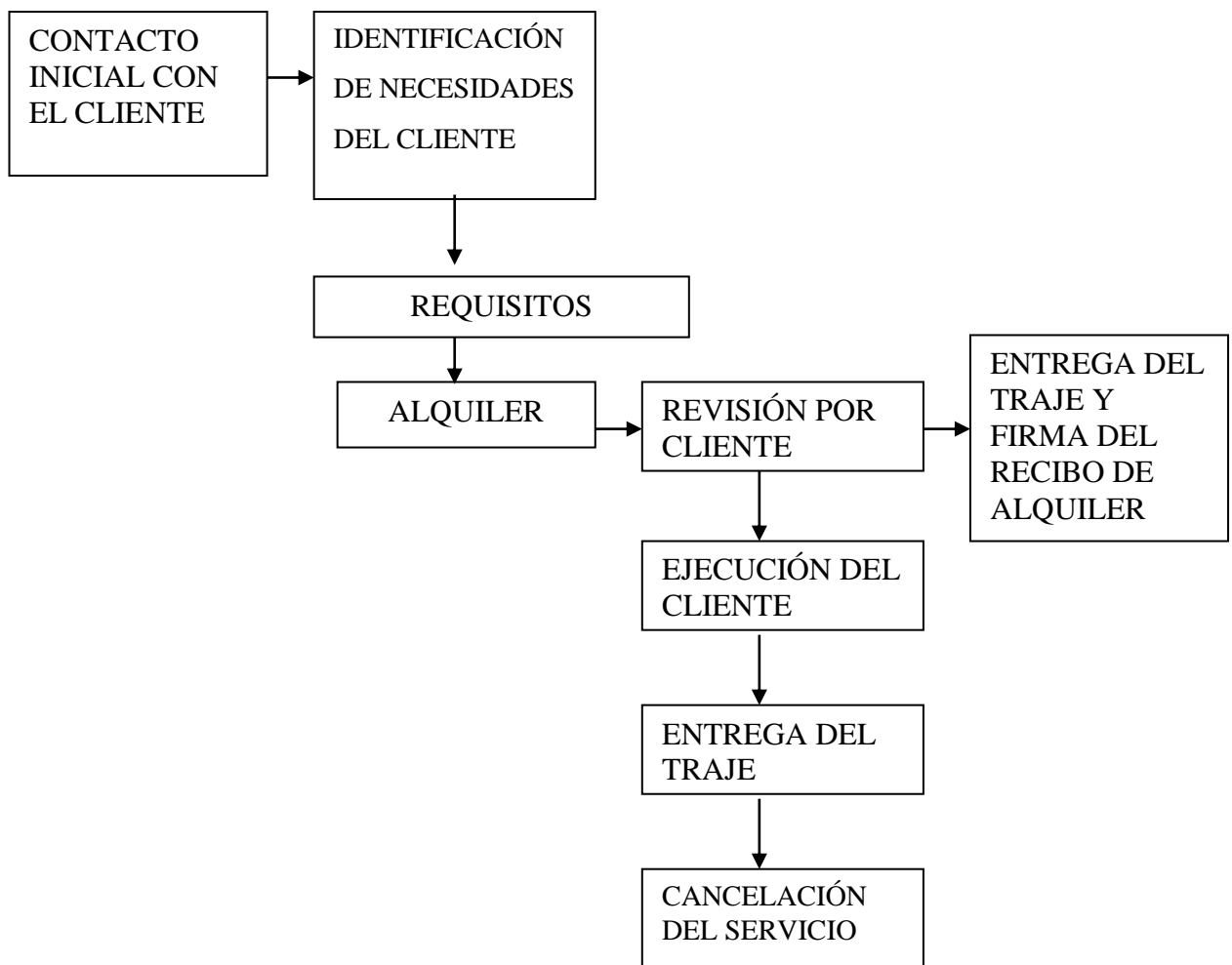


Figura 12. Documento o Recibo de Venta del Servicio



ALQUITIPICOS LTDA
"Alquiler de Trajes típicos de Danzas Colombianas"

"ALQUITIPICOS LTDA"
 NIT. 46.680.214-5
 Cra. 9ª No. 6-18 Tel. 7254183
"Alquiler de trajes típicos de danzas colombianas"

RECIBO No: 001

FECHA: _____

CLIENTE: _____

c.c. ó nit.: _____

Dir.: _____ tel. _____

Cant.	Descripción	Valor unitario	Valor Total

Son: _____

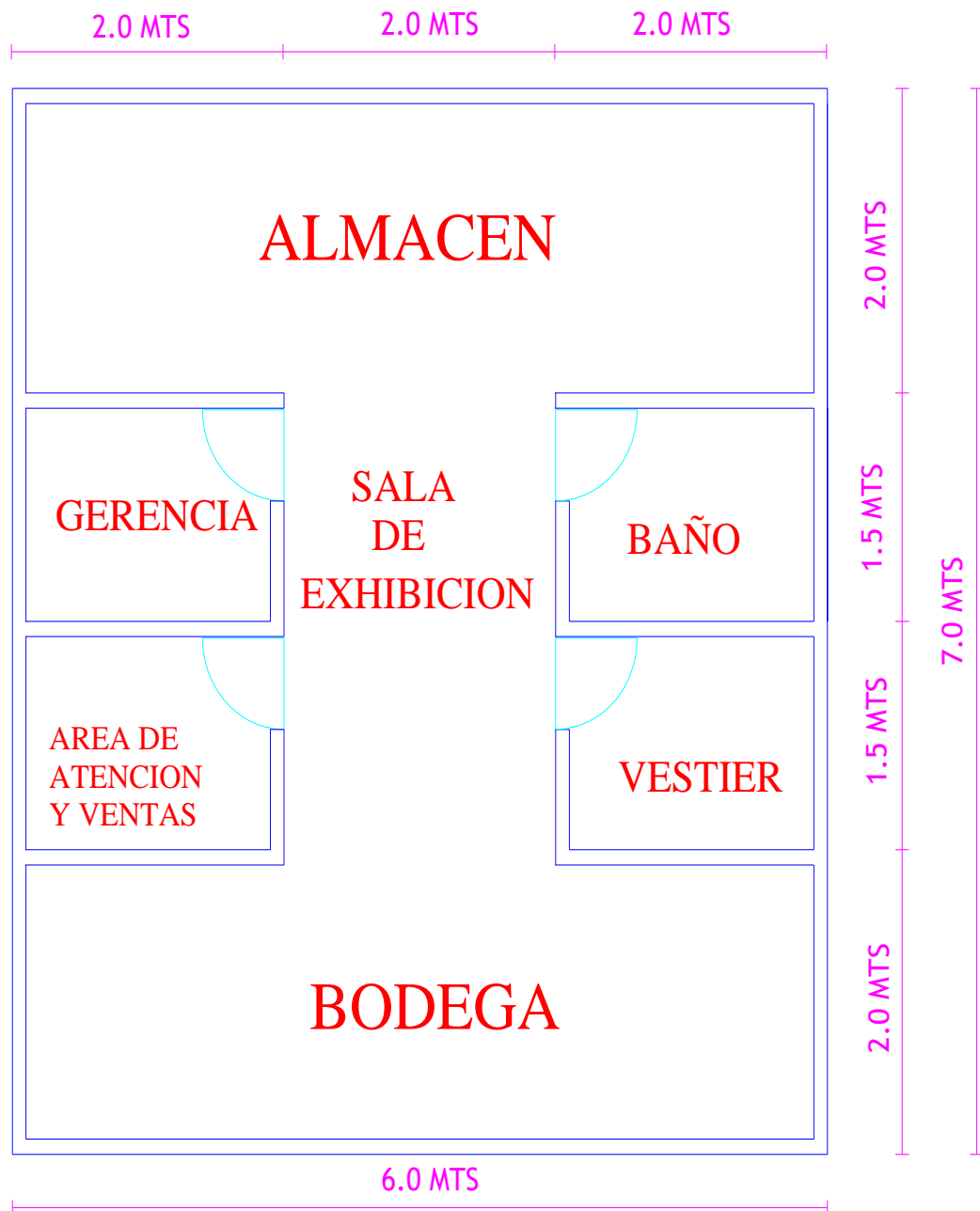
Fecha de entrega: _____ fecha de devolución: _____

Observaciones: _____

Firma recibido	Entrego	Autorizó	Contabilizó
----------------	---------	----------	-------------

5.4 DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

Figura 13. Plano distribución en planta.



6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a operar “ALQUITIPICOS LTDA.” Y la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades de la empresa.

6.1 CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA

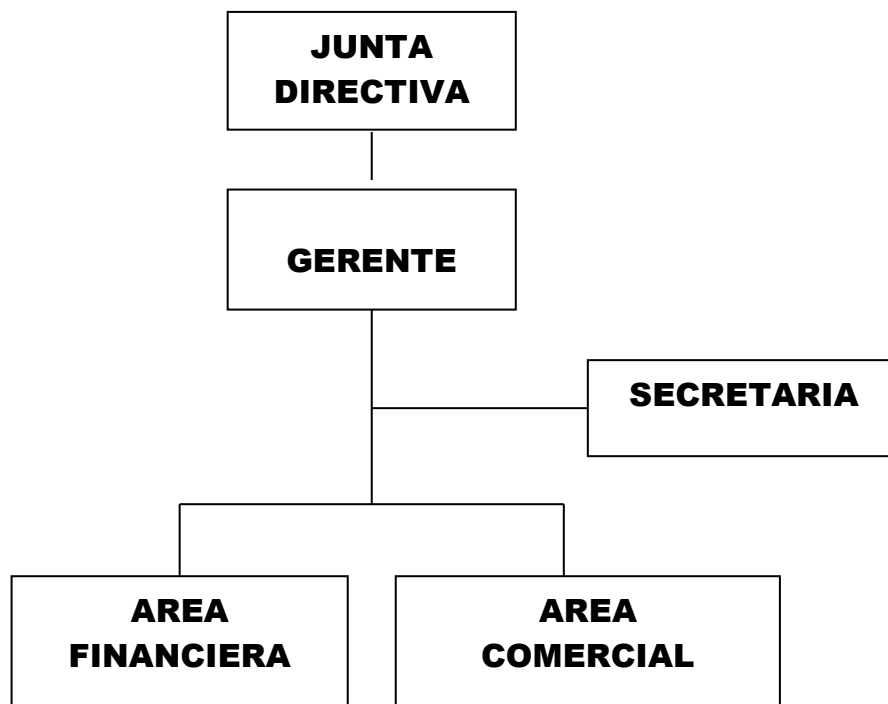
Para el desarrollo de las actividades correspondientes a la implementación y a la operación de “ALQUITIPICOS” se ha constituido una sociedad de responsabilidad limitada (ver anexo 6), como su nombre lo indica los asociados solamente responden por un valor igual a los aportes hechos a la sociedad empresarial.

6.2 ASPECTOS ORGANIZACIONALES

6.2.1 Área Administrativa y Financiera

Se requerirá de un Gerente que deberá contar con el Título de Tecnólogo en Administración de Empresas, Además se contará con una Secretaría General que deberá ser Técnico Profesional en Secretariado. Las funciones principales del Gerente y la Secretaria son las que aparecen en la minuta de constitución de la sociedad Ltda. (ver anexo 6).

Figura 14. Estructura Organizacional de la Empresa.



7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1 INVERSION EN ACTIVOS

7.1.1 Inversiones Activos Fijos

El proyecto se fundamenta en prestar un servicio alquiler de trajes típicos para coreografías de danzas, consecuentemente la infraestructura que se necesita es mínima, el rubro mas representativo que refiera a una operación directa con la prestación de servicio será la de maquinaria y equipo. Es de aclarar que por el tratamiento que se le da a estos activos se depreciará a 5 años.

1520 INVERSION ACTIVOS FIJOS MAQUINARIA Y EQUIPO						
CUENTA	CONCEPTO	UNIDAD	Cant.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL (AÑO)
	VAPORIZADORA	MAQUINA	1	250.000	250.000	5 Años
	TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO				250.000	

1524 INVERSION ACTIVOS FIJOS MUEBLES Y ENSERES						
CUENTA	CONCEPTO	UNIDAD	Cant.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL (AÑO)
	ESCRITORIO	Mesa	1	250.000	250.000	5
	SILLA ERGONOMICAS	Silla	1	55.000	55.000	5
	SILLAS Madera	Silla	4	19.900	79.600	5
	ARMARIO	EQUIPO	1	450.000	450.000	5
	MANQUI	EQUIPO	1	100.000	100.000	5
	VITRINA	EQUIPO	1	150.000	150.000	5
172505	TOTAL MUEBLES Y ENSERES				1.084.600	

1528 INVERSION ACTIVOS FIJOS EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACIONES						
CUENTA	CONCEPTO	UNIDAD	Cant.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL (AÑO)
	COMPUTADOR Y IMPRESORA	Computador	1	2.000.000	2.000.000	5
	TELEFONO	Telefono	1	50.000	50.000	5
	TELEFONO CELULAR	Telefono	1	100.000	100.000	5
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACIONES					2.150.000	

7.1.2. OTROS ACTIVOS

En el rubro de Otros Activos se ha ubicado el ítem de los Trajes Típicos; se ha programado que cada año se invierta en este rubro dos trajes mas por cada clase de traje, se depreciaran a tres años por ser un material que se desgasta rápidamente.

En los cuadros siguientes se mostrara la inversión inicial y la inversión que se hace cada año.

1810 TRAJES TIPICOS						
CUENTA	CONCEPTO	UNIDAD	Cant.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL (AÑO)
	TRAJES TIPICOS	Traje	24	144.450	3.466.800	3
TOTAL TRAJES TIPICOS					3.466.800	

1810 TRAJES TIPICOS						
CUENTA	CONCEPTO	UNIDAD	Cant.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL (AÑO)
	TRAJES TIPICOS	Traje	8	144.450	1.155.600	3
TOTAL TRAJES TIPICOS					1.155.600	

7.1.3 ACTIVOS DIFERIDOS

1710 INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES						
CODIGO	DETALLE	UNIDAD	Cant.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	AMORTIZACION
	ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD	Proyecto	1	400.000	400.000	5 AÑOS
	GASTOS DE ORGANIZACIÓN		1	150.000	150.000	5 AÑOS
	GASTOS DE LICENCIAS:					5 AÑOS
	-Cámara de Comercio	Licencia	1	47.000	47.000	5 AÑOS
	-Uso de suelo	Licencia	1	10.000	10.000	5 AÑOS
	IMPREVISTOS Y OTROS	PESOS	1	95.000	95.000	5 AÑOS
	PRUEBA EN MARCHA MONTAJE	Adecuacion	1	200.000	200.000	5 AÑOS
TOTAL					902.000	

7.2 COSTOS Y GASTOS

Los presupuestos se trabajaran en términos corrientes para que se ha mejor el calculo de cada rubro, cada rubro se ajustara con el índice de inflación proyectado, así en la evaluación solo se le hará corrección monetaria a la tasa de oportunidad.

7.2.1 Costos Mano de Obra Directa

"La actividad comercial a que refiere el proyecto se entre cruzan los costos, para tener una realidad de los diferentes costos que se tendrán se harán de acuerdo a la responsabilidad y material que se dirija a la prestación del servicio"

7201 Costos Mano de Obra Directa				
CARGO	REMUNERACION MES	REMUNERACION ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES Y PARAFISCALES (51.195%)	COSTO TOTAL ANUAL
GERENTE	500.000	6.000.000	3.071.700	9.071.700
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA		6.000.000	3.071.700	9.071.700

7201 Costos Mano de Obra Directa Ajustados							
VR. INICIAL	COSTOS MANO OBRA DIRECTA	TASA DE INFLACION	1	2	3	4	5
9.071.700	COSTOS M O D AJUSTADOS AÑO A AÑO	5.74%	9.592.234	10.142.637	10.724.621	11.340.000	11.990.689
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA AJUSTADO			9.592.234	10.142.637	10.724.621	11.340.000	11.990.689

7.2.2 Costos Mano de Obra Indirecta

El costo mano de obra directa va orientado totalmente al mantenimiento de los trajes, donde incluye las reparaciones necesarias. Este rubro se pagara a

una persona externa de la empresa, por esto el ítem se encuentra en mantenimiento.

7301. Costos de Mano de Obra Indirecta - Extraccion Periodo operacional año 1					
CUENTA	CONCEPTO	UNIDAD	Cant.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
	MANTENIMIENTO	MANTENIMIENTO	12	20.000	240.000
	TOTAL COSTOS MANO DE OBRA		12		240.000

7301. Costos de Mano de Obra Indirecta						
COSTOS MANO DE OBRA INDIRECTA	TASA DE INFLACION	1	2	3	4	5
Costos M. O.IN Ajustados Año a Año	5.74%	253.771	268.333	283.730	300.010	317.224
TOTAL COSTOS SERVICIOS ANUAL		253.771	268.333	283.730	300.010	317.224

7.2.3 Costos Indirectos

7301. Costos Indirectos					
CUENTA	CONCEPTO	UNIDAD	Cant.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
	PUBLICIDAD Y PROMOCION	PUBLICIDAD	12	20.000	240.000
	LAVANDERIA	LAVADO	144	2.500	360.000
	TOTAL COSTOS MATERIALES INDIRECTOS				600.000

7301. Costos Indirectos Ajustados						
Costos Indirectos	TASA DE INFLACION	1	2	3	4	5
Costos Indirectos Ajustados Año a Año	5.74%	634.428	670.831	709.324	750.025	793.061
TOTAL COSTOS INDIRECTOS AJUSTADOS		634.428	670.831	709.324	750.025	793.061

7.2.4 Costos de Servicios

7303. COSTOS SERVICIOS ANUAL						
CUENTA	COSTOS DE SERVICIOS	UNI. MEDIDA	Cant.	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
	ARRIENDO	MES	1	150.000	150.000	1.800.000
	TOTAL COSTOS DE SERVICIOS					1.800.000

7303. COSTOS SERVICIOS ANUAL AJUSTADOS							
VR. INICIAL	COSTOS SERVICIOS ANUAL	TASA DE INFLACION	1	2	3	4	5
1.800.000	COSTOS SERVICIOS ANUAL	5.74%	1.903.284	2.012.494	2.127.971	2.250.074	2.379.184
	TOTAL COSTOS SERVICIOS ANUAL		1.903.284	2.012.494	2.127.971	2.250.074	2.379.184

7.2.5 Gastos de Depreciación

Teniendo en cuenta se esta trabajando en términos corrientes, se utilizará el método de depreciación en línea recta, este método es sugerido para los proyectos por su fácil aplicación y que al momento de ajustar el rubro con el índice de inflación no es tan complicado, los otros métodos se utilizan según la empresa y los requerimientos que necesite para que este rubro sirva de deducción para impuestos. Como los trajes típicos se deprecian a tres años se hará por separado este ítem; en el cuadro se mostrara el valor inicial del activo pero en la tabla en los años de depreciación ya están incluidos los valores invertidos año a año.

516010. GASTOS DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS MAQUINARIA Y EQUIPO								
VR. INICIAL	GASTOS DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL/ AÑOS	TASA DE INFLACION	1	2	3	4	5
250.000	MAQUINARIA Y EQUIPO	5	5.74%	52.869	58.936	62.492	66.088	69.881
	TOTAL G. DEPRECIACIÓN			52.869	58.936	62.492	66.088	69.881

516010. GASTOS DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS MAQUINARIA Y EQUIPO									
VR. INICIAL	GASTOS DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL/ AÑOS	TASA DE INFLACION	1	2	3	4	5	VALOR RESIDUAL
3.466.800	TRAJES TÍPICOS	3	5.74%	1.221.908	1.769.437	2.329.036	1.342.787	1.342.787	1.042.550
	TOTAL G. DEPRECIACIÓN			1.221.908	1.769.437	2.329.036	1.342.787	1.342.787	1.042.550

7.2.6 Gastos de Amortización y Diferidos

516595. GASTOS CARGOS DIFERIDOS								
VR. INICIAL	GASTOS AMORT. Y DIFERIDOS	AÑOS	TASA DE INFLACION	1	2	3	4	5
902.000	AMORTIZA. GASTOS DIFERIDOS	5	5.74%	190.751	190.751	190.751	190.751	190.751
	TOTAL G. DEPRECIACION			190.751	190.751	190.751	190.751	190.751

7.2.7 Gastos Administrativos

7.2.7.1 Nomina Personal Administrativo

5105 NOMINA GASTOS ADMINISTRATIVOS				
CARGO	REMUNERACION MES	REMUNERACION ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES (51.195%)	COSTO TOTAL ANUAL
SECRETARIA AXILIAR CONTABLE	358.000	4.296.000	2.199.337	6.495.337
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		4.296.000	2.199.337	6.495.337

5105 NOMINA GASTOS ADMINISTRATIVOS AJUSTADOS ANUALMENTE							
VR. INICIAL	GASTOS ADMINISTRATIVOS	TASA DE INFLACION	1	2	3	4	5
6.495.337	GASTOS ANUALES ADMINISTRATIVOS	5.74%	6.868.040	7.262.128	7.678.829	8.119.440	8.585.333
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		6.868.040	7.262.128	7.678.829	8.119.440	8.585.333

7.2.7.2 Costos y Gastos Administrativos

5135 GASTOS ADMINISTRATIVOS, GENERALES, Y VENTAS						
CUENTA	CONCEPTO	UNIDAD	Cant.	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
	ENERGIA ELECTRICA	KW-MES	75	250	18.750	225.000
	AGUA POTABLE	MTS3 MES	10	750	7.500	90.000
	MATERIALES DE ASEO		1	10.000	10.000	120.000
	TELEFONO	IMPULSOS	1	25.000	25.000	300.000
	SERVICIO CELULAR	MENSUALIDAD	1	85.000	85.000	1.020.000
	UTILES Y PAPELERIA	PAPELERIA	1	15.000	15.000	180.000
	MANTENIMIENTO DE EQUIPO	MANTENIMIENTO	1	50.000	50.000	600.000
	OTROS ELEMENTOS		1	20.000	20.000	240.000
	TRANSPORTE		1	40.000	40.000	480.000
	TOTAL COSTOS MATERIALES INDIRECTOS					2.460.000

5135 GASTOS ADMINISTRATIVOS, GENERALES AJUSTADOS ANUALMENTE							
VR. INICIAL	GASTOS ADMIN. GENERALES	TASA DE INFLACION	1	2	3	4	5
2.460.000	GASTOS ADMIN. GENERALES ANUALES	5.74%	2.601.155	2.750.409	2.908.228	3.075.102	3.251.551
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS GENERALES		2.601.155	2.750.409	2.908.228	3.075.102	3.251.551

516015. GASTOS DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS MUEBLES Y ENSERES Y COMPUTADORES Y EQUIPO DE COMUNICACIÓN								
VR. INICIAL	GASTOS DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL/ AÑOS	TASA DE INFLACIO	1	2	3	4	5
3.234.600	MUEBLES Y ENSERES	5	5.74%	684.040	762.541	808.547	855.071	904.143
	TOTAL G. DEPRECIACIÓN			684.040	762.541	808.547	855.071	904.143

7.3 CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se calcula teniendo en cuenta la inversión, materiales directos, costos indirectos, depreciaciones, amortizaciones gastos administración y los clasificamos en dos grupos costos fijos y variables.

7.3.1 Clasificación de Costo

CONCEPTOS	ANOS	ANOS	ANOS	ANOS	ANOS
	1	2	3	4	5
Costo total	24.259.424	26.176.916	28.146.892	28.651.509	30.229.841
Costos de variables	9.877.727	10.459.604	11.076.534	11.730.711	12.424.476
Mano de obra directa	9.592.234	10.142.637	10.724.621	11.340.000	11.990.689
Impuestos industria y come.	285.493	316.968	351.913	390.711	433.787
Costos fijos (sin finan)	14.381.697	15.717.312	17.070.358	16.920.798	17.805.365
Costos indirectos	634.428	670.831	709.324	750.025	793.061
Mano de obra indirecta	253.771	268.333	283.730	300.010	317.224
Depreciación Operación	1.422.811	1.993.395	2.566.505	1.593.920	1.608.333
Servicios	1.903.284	2.012.494	2.127.971	2.250.074	2.379.184
Amortización Diferidos	162.202	162.202	162.202	162.202	162.202
Sueldos administrativos	6.868.040	7.262.128	7.678.829	8.119.440	8.585.333
Depreciación administra.	536.007	597.519	633.570	670.025	708.477
Ser. Admin. Gast Venta	2.601.155	2.750.409	2.908.228	3.075.102	3.251.551
TOTAL COSTOS	24.259.424	26.176.916	28.146.892	28.651.509	30.229.841

7.3.2 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se halla por medio de las siguientes formulas:

7.3.2.1 Punto de Equilibrio en Operaciones

$$X_e = \frac{\text{COSTO FIJO}}{P / \text{UNITARIO} - C.V. / \text{UNITARIO}}$$

$$X_e = \frac{14.381.697}{10.574 - 4.216}$$

$X_e = 2.262$ Servicios de Trajes prestados

7.3.2.2 Punto de Equilibrio en Ventas

$$\text{VENTAS} \\ \text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{COSTO FIJO}}{\frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\text{VENTAS NETAS}}}$$

$$\text{VENTAS} \\ \text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{14.381.697}{\frac{9.714.044}{24.362.035}}$$

$$\text{VENTAS} \\ \text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \$ 23.919.145$$

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRECIO UNITARIO Kg	10.574	11.181	11.822	12.500	13.218
CV X UND	4.216	3.261	2.692	2.315	2.048
P. EQUILIBRIO /UND	2.262	1.985	1.870	1.661	1.594
P. EQUILIBRIO / \$	23.919.145	22.190.243	22.102.727	20.765.858	21.069.624

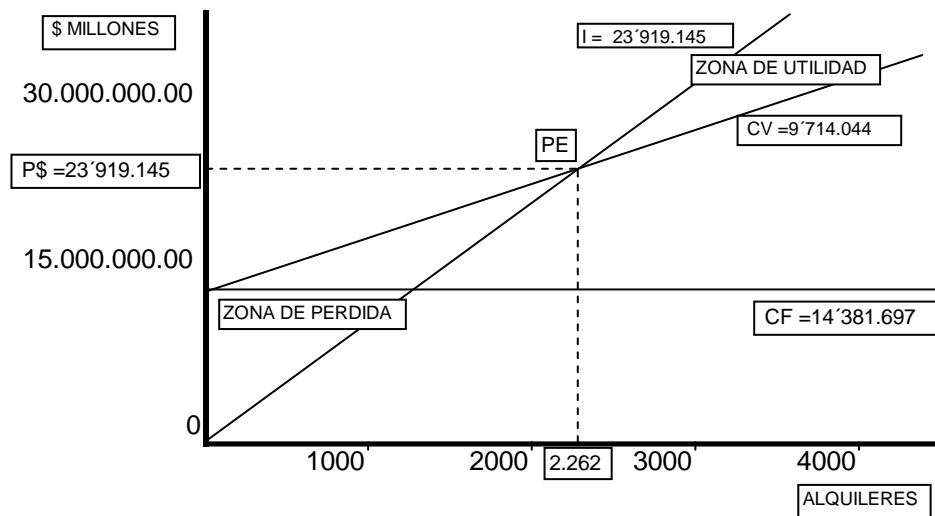


Figura 15. Grafica punto de equilibrio

7.4 CALCULO CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo - método ciclo operativo: Mediante este método se establece el monto de los costos operacionales para financiar desde el momento que se efectúa el primer pago de la compra de insumos hasta el momento en que se recibe dinero correspondiente a la venta y que queda a disposición para financiar el siguiente ciclo productivo, donde:

$$ICT = CO (COPD)$$

ICT= <Inversión en capital de trabajo

CO= Ciclo operativo en días.

COPD= Costo de operación promedio diario.

El proyecto no tiene un ciclo operativo indefinido ya que en el momento que se abra se pueden alquilar los trajes, se ha optado obtener el ciclo así: el promedio que hay entre una actividad y otra es de 9 días, le sumamos 15 días mas de crédito pues en los colegios se maneja factura a 15 días

promedio así se obtiene un promedio de 24 días como ciclo operativo

Los costo operacionales se sacan de los diferentes cuadros del presupuesto de costos entre estos el de mano de obra directa, material directo, costos indirectos, mano de obra indirecta, gastos de administración, costos de ventas, no se tiene en cuenta ni las amortizaciones, diferidos y depreciaciones.

ITEMS	TOTAL
Mano de Obra	9.592.234
Costos Indirectos, servicios otros	2.537.712
Gastos Administrativos	9.469.194
Costo operación anual	21.599.141

C.O.P.D.= Costo oper. A. 21.599.141
 N. Dias año 365

C.O.P.D. = 59.176
 I.C.T.= C.O.(C.O.P.D.)
 C.O. = Días 24
 I.C.T.= 1.420.217

El capital de trabajo para los primeros 24 días es de \$1'420.217, para mantener su valor constante para los siguientes años se deflacta el valor por el índice de inflación proyectado; se inicia en el año 0 que es el de inversión hasta el año 4 la del año 5 es la que corresponde al año 4.

CAPITAL DE TRABAJO 1'420.217
 TASA DE INLACION ANUAL 5.74%

AJUSTE DE CAPITAL DE TRABAJO						
ITEMNS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Capital de trabajo	1.420.217	81.492	86.168	91.112	96.340	

7.5 EVALUACION FINANCIERA RECURSOS PROPIOS

7.5.1 Presupuesto de Inversiones Recursos Propios

7.5.1.1 Programa de Inversión

ITEMNS	ANOS					
	0	1	2	3	4	5
Activos fijos						
Maquinaria y equipo	-950.000					
Muebles y enseres Computador y comunicaciones	-2.534.600					
Activos Diferidos						
Inversiones Intangibles	-767.000					
Otros Activos						
Trajes Tipicos	-3.466.800	-1.155.600	-1.155.600	-1.155.600	-1.155.600	-1.155.600
Capital de trabajo	-1.420.217	-81.492	-86.168	-91.112	-96.340	
TOTAL INVERSION	-9.138.617	-1.237.092	-1.241.768	-1.246.712	-1.251.940	-1.155.600

7.5.2 Valor Residual

ITEMNS	ANOS					
	0	1	2	3	4	5
Activos fijos						
Maquinaria y equipo						
Muebles y enseres						
Activos Diferidos						
Inversiones Intangibles						
Otros Activos						
Trajes Tipicos						1.042.550
Capital de trabajo						1.775.331
TOTAL VALOR RESIDUAL						2.817.880

7.5.3 Flujo Neto de Inversiones sin Financiamiento

ITEMNS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Activos fijos						
Depreciables						
Maquinaria y equipo	-950.000					
Muebles y enseres	-2.534.600					
Activos Diferidos						
Inversiones Intangibles	-767.000					
Otros Activos						
Trajes Típicos	-3.466.800	-1.155.600	-1.155.600	-1.155.600	-1.155.600	-1.155.600
Trajes Típicos Valor Resid						1.042.550
Capital de trabajo	-1.420.217	-81.492	-86.168	-91.112	-96.340	1.775.331
VALOR RESIDUAL						1.662.280
TOTAL FLUJO NETO INV	-9.138.617	-1.241.768	-1.241.768	-1.246.712	-1.251.940	1.662.280

7.5.4 Presupuesto de Operación

7.5.4.1 Presupuesto de Ventas

Con base en el estudio de mercado se ha programado trabajar con los 8 colegios, teniendo en cuenta que estos celebran aproximadamente 20 actividades culturales donde se exponen bailes típicos nos proponemos iniciar con el 20% de estas actividades que suman 96 entre los diferentes colegios con crecimiento anual del 3%; y con referencia inicial de 24 Trajes Típicos por actividad con crecimiento de ocho Trajes Típicos al año.

7.5.5 Resumen Total Servicio de Trajes por Año

CONCEPTO	AÑOS POR UNIDADES				
	1	2	3	4	5
ACTIVIDAD	96	99	102	105	108
TRAJES	24	32	40	48	56
TOTAL SERVICIO	2.304	3.164	4.074	5.035	6.051

7.5.6 Resumen Precios de Venta Año

El precio base es de \$10.000 según el estudio de mercado para poder competir con los demás sitios, el precio solo se ajustara con el índice de inflación.

CONCEPTO	UNIDADES FORMA DE VENTA POR AÑO				
	1	2	3	4	5
SERVICIO POR TRAJE	10.574	11.181	11.822	12.500	13.218
VALOS SERVICIO	10.574	11.181	11.822	12.500	13.218

7.5.7 Presupuestos de Ingresos Anuales Ajustados

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
SERVICIO	24.362.035	35.376.969	48.161.383	62.943.155	79.976.725
TOTAL INGRESOS	24.362.035	35.376.969	48.161.383	62.943.155	79.976.725

7.5.8 Presupuestos de Costos de Producción y Gastos Administrativos

ITEMNS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costos de producción	14.090.540	15.426.777	16.815.160	16.710.947	17.650.577
Costos directos	9.714.044	10.319.521	10.965.428	11.654.716	12.390.573
Mano de obra directa	9.592.234	10.142.637	10.724.621	11.340.000	11.990.689
Imp. Industria y Comercio	121.810	176.885	240.807	314.716	399.884
Gastos de producción	4.376.496	5.107.256	5.849.732	5.056.232	5.260.004
Materiales indirectos	634.428	670.831	709.324	750.025	793.061
Mano de obra indirecta	253.771	268.333	283.730	300.010	317.224
Otros gastos indirectos	3.488.297	4.168.092	4.856.679	4.006.197	4.149.718
Depreciación producción	1.422.811	1.993.395	2.566.505	1.593.920	1.608.333
Servicios	1.903.284	2.012.494	2.127.971	2.250.074	2.379.184
Amortización Diferidos	162.202	162.202	162.202	162.202	162.202
Gastos Administración	10.005.202	10.610.056	11.220.626	11.864.567	12.545.361
Nominal Personal Administrativo	6.868.040	7.262.128	7.678.829	8.119.440	8.585.333
Depreciación administra.	536.007	597.519	633.570	670.025	708.477
Servicios	2.601.155	2.750.409	2.908.228	3.075.102	3.251.551
TOTAL COSTOS OPERACIÓN	24.095.742	26.036.833	28.035.786	28.575.514	30.195.938

7.5.9 Flujo Neto de Operación

}

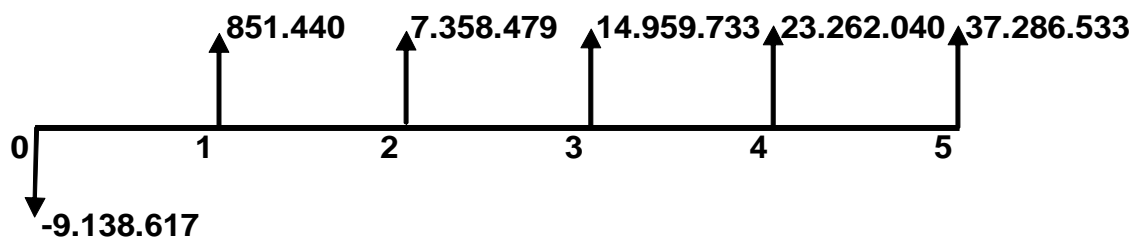
En este flujo se deduce los impuestos de declaración de renta que es del 35% sobre los ingresos totales; sumaremos las depreciaciones y diferidos que se tengan después de la utilidad neta

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
TOTAL INGRESOS	24.362.035	35.376.969	48.161.383	62.943.155	79.976.725
TOTAL COSTOS	24.095.742	26.036.833	28.035.786	28.575.514	28.575.514
UTILIDAD OPERACIONAL	266.294	9.340.136	20.125.597	34.367.642	51.401.211
IMPUESTOS(35%)	93.203	3.269.048	7.043.959	12.028.675	17.990.424
UTILIDAD NETA	173.091	6.071.088	13.081.638	22.338.967	33.410.787
MAS DEPRECIACIONES	1.757.915	2.366.957	2.962.605	2.012.812	2.051.264
MAS AMORTIZACIONES Y DIFERIDOS	162.202	162.202	162.202	162.202	162.202
FLUJO DE OPERACIÓN	2.093.208	8.600.247	16.206.445	24.513.981	35.624.253

7.5.10 Flujo Neto de Caja

PERIODO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-9.138.617	-1.241.768	-1.241.768	-1.246.712	-1.251.940	1.662.280
Flujo de operación		2.093.208	8.600.247	16.206.445	24.513.981	35.624.253
FLUJO NETO DE CAJA	-9.138.617	851.440	7.358.479	14.959.733	23.262.040	37.286.533

Representación Grafica del Flujo Financiero



7.6 EVALUACION FINANCIERA CON FINANCIACION

7.6.1 Flujo Neto de Inversiones

ITEMNS	ANOS					
	0	1	2	3	4	5
Activos fijos						
Depreciables						
Maquinaria y equipo	-950.000					
Muebles y enseres	-2.534.600					
Activos Diferidos						
Inversiones Intangibles	-767.000					
Otros Activos						
Trajes Tipicos	-3.466.800	-1.155.600	-1.155.600	-1.155.600	-1.155.600	-1.155.600
Trajes Tipicos Valor Resid						1.042.550
Capital de trabajo	-1.420.217	-81.492	-86.168	-91.112	-96.340	1.775.331
VALOR RESIDUAL						1.662.280
TOTAL FLUJO NETO INV	-9.138.617	-1.241.768	-1.241.768	-1.246.712	-1.251.940	1.662.280

7.6.2 Aportes Y Necesidad de Crédito

RECURSOS DE CAPITAL PROPIO Y NECESIDADES DE CREDITO	
SOCIOS	APORTE
LEYDY CASTELLANOS	1.138.617
TOTAL APORTES	1.138.617
Necesidad de crédito	8.000.000
TOTAL NECESIDAD INVERSION	9.138.617

7.6.3 Financiamiento Condiciones de Crédito

Se requiere un crédito de \$ 8´000.000 pesos, para financiar inversiones, capital de trabajo y labores preoperacionales que demande el proyecto durante el primer año, se debe tomar el año cero y pagarlo en los cinco años de duración del proyecto. El crédito por ser menor a \$10.000.000 de pesos no tiene algunas preferencias en tasa bajas de interés como los que son mayores, el promedio de la tasa que se maneja para estos se prestarà y para microempresas es de 25% efectiva anual. Se toma esta tasa como referencia para el estudio y pagadero trimestralmente.

$$A = P [i (1+i)^n / (1+i)^n]$$

A = Anualidad

P = Valor Presente, necesidad de crédito

i = Tasa de interes

n = Numero de años

AMORTIZACION PRESTAMO TRIMESTRAL

	ie	25.00
PLAZO AÑOS		5
	it	4.563955%
M		8.000.000
P		20

AMORTIZACION PRESTAMO ANUAL

AÑOS	CUOTA (CT)	CAPITAL (K)	INTERESES (i)	SALDO
0				8.000.000.00
1	\$ 2.473.688	\$ 1.084.722	\$ 1.388.967	\$ 6.915.278
2	\$ 2.473.688	\$ 1.296.721	\$ 1.176.968	\$ 5.618.557
3	\$ 2.473.688	\$ 1.550.153	\$ 923.536	\$ 4.068.405
4	\$ 2.473.688	\$ 1.853.115	\$ 620.573	\$ 2.215.289
5	\$ 2.473.688	\$ 2.215.289	\$ 258.399	\$ 0
	\$ 12.368.442	\$ 8.000.000	\$ 4.368.442	

7.6.4 Flujo Neto de Inversiones con Financiamiento

ITEMNS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INVERSION FIJA	-7.718.400					-113.050
INTERES IMPLEMENTACION	-618.422					
Capital de trabajo	-1.420.217	-81.492	-86.168	-91.112	-96.340	1.775.331
VALOR RESIDUAL						1.662.280
TOTAL FLUJO INV	-9.757.040	-1.237.092	-1.241.768	-1.246.712	-1.251.940	1.662.280

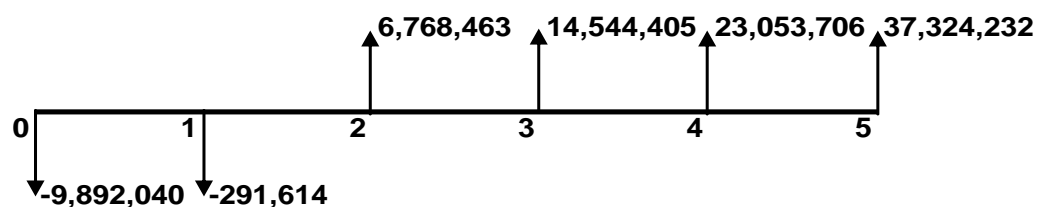
7.6.5 Flujo Neto de Operación con Financiación

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
TOTAL INGRESOS	24,362,035	35,376,969	48,161,383	62,943,155	79,976,725
TOTAL COSTOS	24,124,291	26,065,382	28,064,335	28,604,063	28,604,063
UTILIDAD OPERACIONAL	237,744	9,311,587	20,097,048	34,339,092	51,372,662
MENOS GASTOS FINANCIEROS	1,388,967	1,176,968	923,536	620,573	258,399
UTILIDAD ANTES DE IMPU	-1,151,222	8,134,619	19,173,512	33,718,519	51,114,263
IMPUESTOS (35.0%)	0	2,847,117	6,710,729	11,801,482	17,889,992
UTILIDAD NETA	-1,151,222	5,287,502	12,462,783	21,917,038	33,224,271
MAS DEPRECIACIONES	1,905,949	2,531,978	3,137,583	2,197,858	2,246,929
MAS AMORTIZACIONES Y DIFERIDOS	190,751	190,751	190,751	190,751	190,751
FLUJO DE OPERACIÓN	945,478	8,010,232	15,791,117	24,305,647	35,661,951

7.6.6 Flujo Neto Financiero del Proyecto con Financiación

PERIODO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-9,892,040	-1,237,092	-1,241,768	-1,246,712	-1,251,940	1,662,280
Flujo de Operación		945,478	8,010,232	15,791,117	24,305,647	35,661,951
FLUJO NETO DE CAJA	-9,892,040	-291,614	6,768,463	14,544,405	23,053,706	37,324,232

Representación Grafica del Flujo Financiero



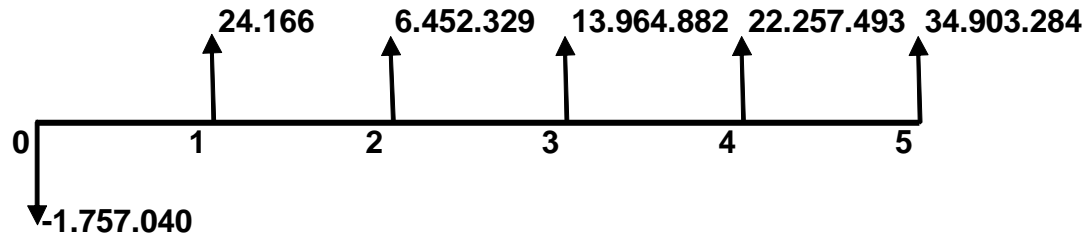
7.6.7 Flujo Neto de Inversiones para el Inversionista

ITEMNS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INVERSION FIJA	-7.718.400				0	-113.050
INTERES IMPLEMENTACION	-618.422					
CAPITAL DE TRABAJO	-1.420.217	-81.492	-86.168	-91.112	-96.340	1.775.331
VALOR RESIDUAL						1.662.280
CREDITO	8.000.000					
AMORTIZACION CREDITO		-1.084.722	-1.296.721	-1.550.153	-1.853.115	-2.215.289
TOTAL FLUJO INVERSION	-1.757.040	-1.166.214	-1.382.889	-1.641.265	-1.853.115	-553.009

7.6.8 Flujo Neto para el Inversionista

PERIODO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-1.757.040	-1.166.214	-1.382.889	-1.641.265	-1.853.115	-553.009
Flujo de Operación		1.190.380	7.835.218	15.606.147	24.110.608	35.456.294
FLUJO NETO DE CAJA	-1.757.040	24.166	6.452.329	13.964.882	22.257.493	34.903.284

Representación Grafica Del Flujo Financiero



7.7 EVALUACION FINANCIERA

En esta evaluación se determina el rendimiento recursos que se van a invertir tiene como fin establecer si el proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero los métodos para realizar la evaluación financiera son:

V.P.N. = Valor presente neto

T.I.R. = Tasa interna de retorno.

7.7.1 Valor Presente Neto

“Es el valor que resulta de la diferencia entre el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos calculados en flujo financiero neto, teniendo en cuenta la tasa de interés de oportunidad”

Para reflejar mejor los el indicador VPN desarrollaremos la evaluación financiera en los aspectos de inversión sin financiamiento y con financiamiento. Se utilizara la metodología de que la tasa de oportunidad

debe ser correspondiente a la tasa de interés constante o real.

7.7.2 VPN Evaluación Financiera sin Financiamiento

La evaluación del proyecto se trabajo en términos corrientes, para que la evaluación del VPN sea correcta se pasa la tasa de oportunidad en términos corrientes. La tasa de oportunidad en el mercado que tomamos es del 13.5% efectiva anual (tasa que otorgan al tener una cuenta de ahorros); esta tasa le haremos corrección monetaria. Se utilizara la siguiente formula:

7.7.3 Ajuste Tasa de Oportunidad Términos Corrientes

Formula:

$$ic = (1+ir) (1+ ii) - 1$$

donde:

ic = Tasa de interes en terminos corrientes

ii = Tasa de inflacion 5.74%

ir = Tasa interes real o de oportunidad 13.5%

$$ic = 0.2001263$$

$$ic = 20.01 \%$$

$$P= F / (1+i)^n$$

P= Valor presente en el periodo cero

F= Valor futuro que aparece en el flujo

n= numero de periodos transcurridos a partir de cero

i= Tasa de oportunidad la reemplazamos con la corriente

i= 20.01%

i= 0.2001263

$$\text{VPN} = \frac{851.440}{(1+0,2001)^1} + \frac{7.358.479}{(1+0,2001)^2} + \frac{14.959.733}{(1+0,2001)^3} + \frac{23.262.040}{(1+0,2001)^4} + \frac{37.286.533}{(1+0,2001)^5} - \frac{9.138.617}{(1+0,2001)^0}$$

$$\text{VPN} = 709.459 + 5.108.979 + 8.654.520 + 11.213.469 + 14.976.738 - 9.138.617$$

$$\text{VPN} = 31.524.548$$

$$\text{VPN} > 0$$

El resultado indica que el valor presente de los ingresos menos el valor presente de los egresos es un valor positivo y por ser positivo es viable el proyecto

7.7.4 VPN Evaluación financiera con financiamiento

El proyecto se evaluara lo mismo que en la presentación de los flujos netos de caja para el proyecto y para el inversionista, antes de proceder al calculo del VPN para el proyecto se debe calcular la tasa mínima de rendimiento para el proyecto o costo promedio ponderado del capital

TASA DE LA DEUDA 25.00%

TASA DE TRIBUTACIÓN 35%

TASA DESPUES DE IMPUESTOS 10.00%

El porcentaje que tiene el costo de la deuda después de impuestos es del 10%, ahora se halla la tasa mínima de rendimiento

FUENTE	VR. FINANCIA.	COSTO		PARTICIPACION FUENTE	PONDERACION
		ANTES IMPUEST.	DESPUES IMPUEST.		
DEUDA	8.000.000	25.00%	10.00%	0.820	8.20
APORTES INVERSION	1.757.040	20.01%	20.01%	0.180	3.60
TOTAL	9.757.040			1.00	11.80%

El costo ponderado del capital o tasa mínima de rendimiento es de 11.8%, como se viene trabajando en términos Corrientes y la tasa de ponderación es efectiva se halla el VNP con esta tasa.

Formula:

$$P = F / (1+i)^n$$

P= Valor presente en el periodo cero

F= Valor futuro que aparece en el flujo

n= numero de periodos transcurridos a partir de cero

$$i = 11.80\%$$

$$i = 0.11803$$

$$VPN = \frac{-46.712}{(1+0,11803)^1} + \frac{6.593.450}{(1+0,11803)^2} + \frac{14.359.435}{(1+0,11803)^3} + \frac{22.858.668}{(1+0,11803)^4} + \frac{37.118.574}{(1+0,11803)^5} - \frac{9.757.040}{(1+0,11803)^0}$$

$$VPN = -41.781 + 5.274.791 + 10.274.867 + 14.629.722 + 21.248.228 - 9.757.040$$

$$VPN = 41.628.787$$

$$VPN = >0$$

El rendimiento de los ingresos con la inversión mas la deuda, rinde mayor que los egresos y pago de la deuda. El proyecto es viable financieramente.

7.7.5 VPN Evaluación Financiera Para el Inversionista con Financiamiento

En la evaluación para el inversionista se toma la tasa de ponderación que se halló.

DATOS

$$\begin{aligned} \text{Tasa Ponderada} &= 11.80\% \\ i &= 0.11803 \end{aligned}$$

$$\text{VPN} = \frac{24.166}{(1+0,11803)^1} + \frac{6.452.329}{(1+0,11803)^2} + \frac{13.964.882}{(1+0,11803)^3} + \frac{22.257.493}{(1+0,11803)^4} + \frac{34.903.284}{(1+0,11803)^5} - \frac{1.757.040}{(1+0,11803)^0}$$

$$\text{VPN} = 21.615 + 5.161.894 + 9.992.545 + 14.244.965 + 19.980.103 - 1.757.040$$

$$\text{VPN} = 47.644.083$$

$$\text{VPN} > 0$$

El proyecto es viable sin financiación o con financiación los valores presentes de los ingresos menos los valores presente de los egresos dan valores positivos mayores de los esperado, si se observa desde el punto de vista con financiación es mucho mas financieramente viable por el ingreso percibido.

7.7.6 Tasa Interna de Retorno

"La TIR es el segundo indicador mas aceptado en la evaluación de proyectos y es la medida de rentabilidad mas acertada."

Para utilizar la TIR como criterio de decisión se compara con la tasa de oportunidad; si la tasa de la TIR es mayor que la Tasa de Oportunidad entonces se dice que el proyecto es viable financieramente."

7.7.7 Evaluación sin Financiamiento

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO SIN FINANCIAMIENTO	-9.138.617	851.440	7.358.479	14.959.733	23.262.040	37.286.533

TIR = 82%

La inversión en el proyecto retorna en un 82%. Si se compara con la tasa de oportunidad en el flujo de inversión sin financiamiento que es del 13.59%, la TIR es mayor, por tal razón es viable financieramente el proyecto.

7.7.8 Evaluación con Financiamiento y del Inversionista

Evaluación con Financiamiento Proyecto

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO CON FINANCIAMIENTO	-9.757.040	-46.712	6.593.450	14.359.435	22.858.668	37.118.574

TIR = 73.70%

Evaluación con Financiamiento para Inversionistas

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO CON FINANCIAMIENTO INVERSIONISTA	-1.757.040	24.166	6.452.329	13.964.882	22.257.493	34.903.284

TIR = 184%

RESUMEN DE LAS TASAS

TIR CON FINANCIAMIENTO 74%
 TIR PARA INVERSIONISTAS 184%

El proyecto tiene una TIR del 74%, los inversionistas le corresponde una TIR del 184 % teniendo en cuenta que estas dos tasas están dadas si el proyecto es financiado con capital propio y de crédito Si se compara con la tasa de oportunidad utilizada en cada caso indica que en todos los casos el proyecto es recomendable y factible financieramente. Aunque parece irreal el retorno en el inversionista, esta comprobada por medio del sistema.

7.7.9 Análisis de Sensibilidad

Viendo el proyecto planteado de la forma anterior se hará una sensibilidad en las actividades en un 10% menos para observar la rentabilidad del proyecto

7.7.10 Resumen Total Servicio de Trajes por Año

CONCEPTO	ANOS POR UNIDADES				
	1	2	3	4	5
ACTIVIDAD	87	90	92	95	98
TRAJES	24	32	40	48	56
TOTAL SERVICIO	2.088	2.868	3.692	4.563	5.483

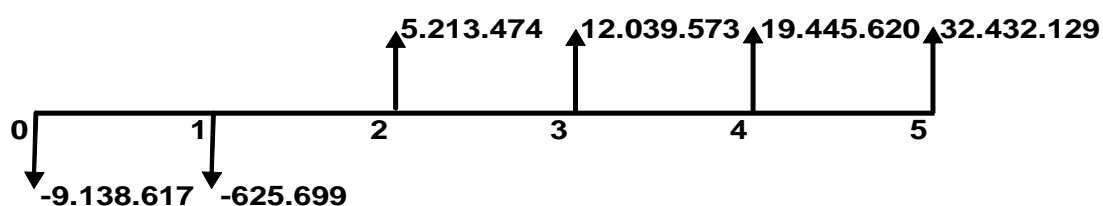
7.7.11 Presupuestos de Ingresos Anuales Ajustados

CONCEPTO	ANOS				
	1	2	3	4	5
SERVICIO	22.078.094	32.060.378	43.646.253	57.042.235	72.478.907
TOTAL INGRESOS	22.078.094	32.060.378	43.646.253	57.042.235	72.478.907

7.7.12 Flujo Neto de Caja sin Financiamiento

PERIODO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-9.138.617	-1.241.768	-1.241.768	-1.246.712	-1.251.940	1.662.280
Flujo de operación		616.070	6.455.242	13.286.285	20.697.560	30.769.849
FLUJO NETO DE CAJA	-9.138.617	-625.699	5.213.474	12.039.573	19.445.620	32.432.129

Representación Grafica del Flujo Financiero



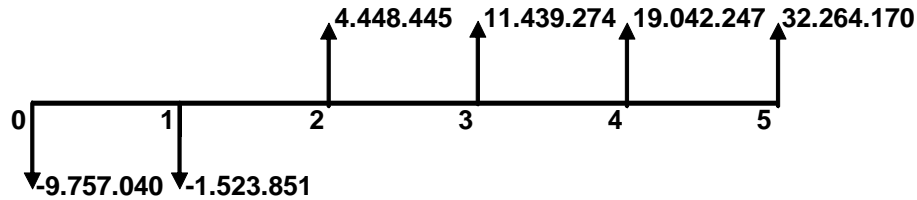
7.7.13 Evaluación Financiera

Tasa de Oportunidad	13.5 %
Valor Presente Neto	\$ 23.846.886
Tasa Interna De Retorno	69%

7.7.14 Flujo Neto Financiero del Proyecto con Financiación

PERIODO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-9.757.040	-1.237.092	-1.241.768	-1.246.712	-1.251.940	1.662.280
Flujo de Operación		-286.759	5.690.213	12.685.987	20.294.188	30.601.890
FLUJO NETO DE CAJA	-9.757.040	-1.523.851	4.448.445	11.439.274	19.042.247	32.264.170

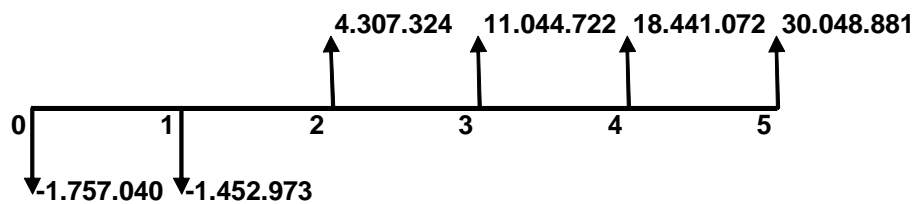
REPRESENTACION GRAFICA DEL FLUJO FINANCIERO



7.7.15 Flujo Neto para el Inversionista

PERIODO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-1.757.040	-1.166.214	-1.382.889	-1.641.265	-1.853.115	-553.009
Flujo de Operación		-286.759	5.690.213	12.685.987	20.294.188	30.601.890
FLUJO NETO DE CAJA	-1.757.040	-1.452.973	4.307.324	11.044.722	18.441.072	30.048.881

Representación Grafica del Flujo Financiero



7.7.16 Evaluación Financiera

Tasa de Ponderación	11.80%%
Valor Presente Neto Proyecto	\$ 31.280.658
Valor Presente Neto Inversionista	\$ 37.295.954

Tasa Interna de Retorno Proyecto	59%
Tasa Interna de Retorno Inversionista	130%

Si se baja un 10% de las ventas y se incluye entre la inversión un crédito se obtiene entonces un VPN favorable para el proyecto y los inversionistas, no sucede lo mismo que con la tasa interna de retorno, donde para el proyecto es viable pero para el inversionista es un punto menor que la ponderación pero mayor que la tasa reoportunidad el mercado sigue siendo viable pero el retorno para los inversionistas no es muy atractivo.

CONCLUSIONES

Con el análisis detallado de este proyecto, Alquiler de Trajes Típicos de Danzas Colombianas "ALQUITIPICOS LTDA" me he dado cuenta de la importancia y la falta que hace en nuestro entorno dicho servicio, debido a las diferentes actividades y programas que se presentan en las instituciones educativas.

En el municipio de Saboya se observa una demanda potencial la cual se ve reflejada en el estudio del entorno, técnico y financiero, resaltando la factibilidad y viabilidad que tiene este proyecto.

Como futura administradora de este proyecto puedo decir que es una manera de aportar una solución a algunos problemas que afectan a nuestra nación como es el desempleo.

En este tema se desarrolla el proceso del mercado con sus elementos esenciales para la construcción empresarial, sus fundamentos se concentran en servir y financiar.

BIBLIOGRAFÍA

LAYTON, Alvaro MONROY, Armando et. Al. Historia de Saboya: Pueblo de Indios 1539-1948 Bogotá ABC. Ltda..

TORRES POVEDA Miguel Antonio. Esquema Ordenamiento Territorial Municipal 2000-2009. Bogotá ABC Ltda..

CONTRERAS BUITRAGO Marco Elías. Formulación y Evaluación de Proyectos Facultad de Ciencias Administrativas, Bogotá D.C. 2002 editorial UNAD cuarta impresión.

MOLINA RODRÍGUEZ Mauricio, Guía para Constituir y Formalizar una Empresa Séptima Edición, abril del 2002, Bogotá D.C., Colombia

JARAMILLO DE OLARTE Lucía, TRUJILLO JARAMILLO Mónica, Trece Danzas Tradicionales de Colombia sus Trajes y su Música Fondo Cultural Cafetero, producciones fondo Filantrópico, impreso en Colombia. Santa fe de Bogotá D.C.

MARULANDA Octavio. Colombia Práctica de la Identidad Cultural, artes estudio. Editores Gonzáles Arévalo Gladis.

ANEXO No. 02

	Prenda	Tipo de Tela	Cantidad (mts)	Precio / metro	Insumo	Accesorios	Cantidad (mts)	Precio / metro
Cumbia	Falda	Escocés en algodón	5.00	\$3900	Hilo	Encaje de 2cm	3.00	\$600
	Falda	Seda Poliéster	2.00	\$2800	Hilasas	Botones	9.00	\$50 c/u
	Blusa	Escocés en algodón	0.60	\$3900	Entre tela	Cremallera	1.00	\$300
	Blusa	Seda Poliéster	0.50	\$2800	Entre tela			
Bambuco	Falda	Lino Flex	5.00	\$4900	Hilo	Encaje	20.0	\$600
	Blusa	Seda poliéster	1.70	\$2800	Hilasas	Lentejuelas	10.0	\$200
		Organza	10.0	\$3900	Entre tela	Flores en aplicación	1.00	\$2.800
		Seda Poliéster	1.50	\$2800	Entre tela	Botones	2 unidades	150 v/u
Enagua	Enagua	Seda Poliéster	5.00	\$2800	Hilo	Botón	1.00	\$50.0
	Enagua	Encaje	50.0 –3/4	\$3000	Hilasas	Cremallera	1.00	\$300
Guabina	Falda	Seda Poliéster	4.50	\$2800	Hilo	Cintas	30.0	\$150
	Blusa	Seda Poliéster	1.20	\$2800	Hilasas	Cinta	3.00	\$500
	Blusa	Seda Poliéster	1.20	\$2800	Entre tela	Encaje	2.40	\$300
	Blusa	Seda Poliéster	1.20	\$2800	Entre tela	Botones	6.00	\$50.0
	Blusa	Seda Poliéster	1.20	\$4900		Cremallera	1.00	\$300
Joropo	Falda	Seda estampada	3.00	\$4900	Hilo	Cremallera	1.00	\$300
	Falda	Seda Lisa	2.00	\$4900	Hilasas	Botón	1.00	\$50.0
	Blusa	Olzeron Algodón	0.60	\$4900	Entre tela	Caucho	0.50	\$50.0
	Blusa	Seda Estampada	0.20	\$4900	Entre tela			

COSTO DE INVERSIÓN POR UNIDAD DE TRAJE

El cuadro presenta el costo de materiales de fabricación por unidad de traje, con su respectiva cantidad y valor en el mercado

ANEXO 3

MODELO DE ENCUESTA APLICADA A ESTUDIANTES

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD”
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROYECTO DE DESARROLLO “ALQUILER DE TRAJES DANZAS
COLOMBIANAS”

OBJETIVO: Gustos y preferencias sobre las danzas No. _____

¿Apoya Ud. La danza folklórica?

SI _____ NO _____

PORQUÉ _____

¿Cuándo Ud. Necesita un traje de danzas?

a. lo alquila

b. lo compra

¿cada cuanto utiliza trajes de danzas?

cada mes

cada dos meses

cada tres meses

ocasionalmente

¿qué personas conoce Ud. Donde le faciliten el alquiler o venta de trajes típicos de danzas.

Oscar Nieto (valet)	<input type="checkbox"/>
Carmen Peña	<input type="checkbox"/>
Patricia Serna	<input type="checkbox"/>
Victoria	<input type="checkbox"/>
Otros, cuáles	<input type="checkbox"/>
Ninguno	<input type="checkbox"/>

¿cómo califica el servicio que le ofrece?

excelente	<input type="checkbox"/>
bueno	<input type="checkbox"/>
regular	<input type="checkbox"/>
malo	<input type="checkbox"/>

¿cuánto cancela por el alquiler de un traje?

de 10.000 a 15.000	<input type="checkbox"/>
de 15.000 a 20.000	<input type="checkbox"/>
de 20.000 a 25.000	<input type="checkbox"/>

le gustaría que en esta región existiera un lugar abierto al público para el alquiler de trajes de típicos de danzas.

Si _____ NO _____

Porqué

8. en que fechas culturales alquila un traje típico de danzas

fechas culturales (cronograma educativo)	<input type="checkbox"/>
fechas culturales (organizadas por el municipio)	<input type="checkbox"/>
otras fechas	<input type="checkbox"/>

GRACIAS...

ANEXO 5

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE SABOYA (BOYACA)

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES CULTURALES
Día de la Mujer
Día del Idioma y Periodismo Escolar
Día del Educador
Cumpleaños de los Colegios
Día del Estudiante
Día de la Familia
Día de la Tierra
Día de la Secretaria
Día del Niño
Día del Medio Ambiente
Día de la Independencia
Día de la Batalla de Vargas
Día de la biodiversidad
Día del Amor y la Amistad
Fiestas Cívicas y Patrióticas
Festival Cultural folklórico de Saboyá
Jornadas Recreativas culturales
Jornadas Integrales Proyectos Comunitarios.
Clausura
Grados

ANEXO 6

MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD LIMITADA

ART. 1° Son socios de la compañía comercial que por esta escritura se constituye la Señorita **LADY YOLIMA CASTELLANOS MONSALVE** identificada con la C.C. No. 33.701.897 de Chiquinquirá, **NIDIA YAMILE CASTELLANOS MONSALVE** identificada con la C.C.23.876.075 de Chiquinquirá.

ART. 2° La sociedad será de responsabilidad limitada y girará bajo la razón social "**ALQUITIPICOS LTDA.**" .

ART.3° El domicilio de la sociedad será la ciudad de Saboyá carrera 9ª No. 2-13 pero podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la junta general de socios y con arreglo a la ley.

ART. 4° La sociedad tendrá como objeto principal, las siguientes actividades: Alquiler de trajes típicos de danzas colombianas.

Art. 5° la sociedad tendrá un capital de \$10.797.304 representado en 10.797,304 cuotas de un valor igual de \$1.000, cada una. Este capital ha sido suscrito y pagado en su integridad así:

Socio1. LADY YOLIMA CASTELLANOS MONSALVE \$8.000.000

Socio 2. NIDIA YAMILE CASTELLANOS MONSALVE \$2.797.304

ART. 6° La responsabilidad de los socios queda limitada al valor de sus aportes.

Art. 7° La sociedad llevará un libro de registro de socios, registrado en la cámara de comercio, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación y número de cuotas que cada uno posea, así como los embargos, gravámenes y cesiones que hubieren efectuado, aun por vía de remate.

ART. 8 Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas, lo que implicará una reforma estatutaria y por consiguiente se hará por escritura pública, previa aprobación de la junta de socios (y autorización de la Superintendencia de Sociedades, si la sociedad va estar o está sometida a su vigilancia). La escritura será otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario.

ART. 9° El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios por conducto del representante legal de la compañía, quien les dará traslado inmediatamente y por escrito con el fin de que dentro de los quince (15) días hábiles siguientes al traslado manifiesten si tiene interés en adquirirlas. Transcurrido este lapso los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecerá a los demás, también a prorrata. El precio, el plazo y las demás condiciones de la cesión de expresará en la oferta.

ART. 10° Si los socios interesados en adquirir las cuotas discrepan respecto del precio o del plazo, se designarán peritos, conforme al procedimiento que indique la ley para que fijen uno u otro. El justiciero y el plazo determinados serán obligatorios para las partes. Sin embargo, éstas podrán convenir en que las condiciones de la oferta sena definitivas si fuere más favorables a los presuntos cesionarios que las fijadas por los peritos.

ART. 12° La dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) La junta general de socios, y b) El gerente. La sociedad también podrá tener un revisor fiscal, cuando así lo dispusiere cualquier número de socios excluidos de la administración que represente no menos del veinte por ciento (20%) del capital.

ART. 13° La junta general de socios la integran los socios reunidos con el quórum y en las demás condiciones establecidas en estatutos. Sus reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán dentro de los tres primeros meses iguales al vencimiento del ejercicio social. Por convocatoria del gerente, hecha mediante comunicación por escrito de escrito dirigida a cada uno de los socios con quince (15) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta ésta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciera con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer día hábil del mes de abril, a las 10 a.m., en las oficinas de la administración del domicilio principal.

ART. 14° Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directivas económicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social. La reuniones extraordinarias se efectuaran cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la compañía así lo exigan,

por convocatoria del gerente (y del revisor fiscal, si lo hubiera) o a solicitud de un número de socios representantes de la cuarta parte por lo menos del capital social. La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes a menos que en ellas hallan de aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicio, pues entonces la convocatoria se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias.

ART. 15° Las reuniones de la junta general de socios se efectuarán en el domicilio social. Sin embargo, podrá reunirse validamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocación, cuando se hallaré representada la totalidad de las cuotas que integran el capital social.

ART. 16° Con el aviso de convocatoria para las reuniones extraordinarias se especificaran los asuntos sobre los que se deliberará y decidirá, sin que puedan tratarse temas distintos, a menos que así lo disponga el setenta por ciento (70%) de las cuotas representadas, una vez agotado el orden del día. En todo caso, podrá remover a los administradores y demás funcionarios cuya designación les corresponda.

ART. 17° Si se convoca la junta general de socios y la reunión no se efectúa por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que seccionará y decidirá validamente con un número plural de socios, cualquiera que sea la cantidad de cuotas que este representada. La reunión deberá efectuarse no antes de los diez (10) días hábiles ni después de los treinta (30) días, también hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. Cuando la junta se reúna en sesión ordinaria por derecho propio el primer día del mes de abril también podrá deliberar y decidir validamente en los términos anteriores. En

todo caso, las reformas estatutarias se adoptarán con la mayoría requerida por la ley o por estos estatutos cuando así la misma ley lo dispusiere.

ART. 18° Todo socio podrá hacer representar en las reuniones del junta general de socios mediante poder otorgado por escrito, en el que se indique el nombre del apoderado, la persona en quien esté puede sustituirlo y la fecha de la reunión para la cual se confiere, así como los demás requisitos señalados en los estatutos. El poder otorgado podrá comprender dos o más reuniones del ajunta general de socios.

ART. 19° Las decisiones de la junta general de socios se harán constar en actas aprobadas por la misma o por las personas que se designen en la reunión para tal efecto, y firmadas por el presidente y el secretario de la misma, en las cuales deberá indicarse su número, el lugar la fecha y hora de la reunión; el número de cuotas donde se divide el capital la forma y la antelación de la convocatoria; la lista de los asistentes, con indicación del número de cuotas propias o ajenas que representen; los asuntos tratados; las decisiones adoptadas y el número de votos emitidos a favor, en contra o en blanco; las constancias escritas presentadas por los asistentes durante la reunión; las designaciones efectuadas y la fecha y hora de su clausura.

ART. 20° Son funciones del junta general de socios:

- a) estudiar y aprobar las reformas de los estatutos;
- b) examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que deben rendir los administradores;
- c) disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en estos estatutos y en la ley;

- d) elegir y remover libremente al gerente y a su suplente así como fijar la remuneración del primero,
- e) elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección;
- f) considerar los informes que debe representar el gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma junta se lo solicite;
- g) constituir las reservas que deba hacer la sociedad e indicar su inversión provisional;
- h) resolver sobre todo lo relativo a las sesión de cuotas, así como a la admisión de nuevos socios.
- i) Decidir sobre el registro y exclusión de socios;
- j) Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales, el representante legal, el revisor fiscal (si lo hubiere), o contra cualquier otra persona que hubiere incumplido sus obligaciones u ocasionados daños o perjuicios a la sociedad;
- k) Autorizar la solicitud de celebración de concordato preventivo potestativo;
- l) Constituir apoderados extrajudiciales, precisándole sus facultades; y
- m) Las demás que se asignen las leyes y estos estatutos.

ART. 21° La sociedad tendrá un gerente de libre nombramiento y remoción de la junta general de socios, el cual tendrá un suplente (o dos, según lo quieran los interesados), que lo remplazará en sus faltas absolutas, temporales o accidentales y en cuya designación y remoción corresponderá también a la junta. El gerente tendrá un periodo de tres (3) años, sin perjuicio de que pueda ser reelegido indefinidamente o removido en cualquier tiempo.

ART. 22° El gerente es el representante legal de la sociedad, con facultades, por lo tanto, para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente, con el giro

ordinario de los negocios sociales. En especial, el gerente tendrá las siguientes funciones:

- a) usar de la firma o razón social;
- b) designar al secretario de la compañía, que lo será también de la junta general de socios;
- c) designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por ley o por estos estatutos deberán ser designados por la junta general de socios;
- d) presentar un informe de su gestión a la junta general de socios en sus reuniones ordinarias y del balance general de fin de ejercicio con un proyecto de distribución de utilidades;
- e) convocar a la junta general de socios a reuniones ordinarias y extraordinarias
- f) nombrar los árbitros que correspondan en virtud de compromisos cuando así lo autorice la junta general de socios, y de la cláusula compromisoria que en estos estatutos se pacta; y
- g) constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los interés sociales.

ART. 23° La sociedad tendrá un secretario de libre nombramiento y remisión del gerente. Corresponderá al secretario llevar los libros de registro de socios y actas de la junta general de socios y actas de la

