

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRESTACIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE INTERNET EN LA VEREDA  
NUEVA FLORIDA DEL MUNICIPIO DE TURBO**

**“CAFÉ INTERNET FLORID@ NET”**

**DELIDA PADILLA ARGEL**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA**

**UNAD**

**ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMICAS Y  
DE NEGOCIOS**

**CEAD TURBO**

**2014**

**“CAFÉ INTERNET FLORID@ NET”**

**DELIDA PADILLA ARGEL**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR EL TITULO DE  
TECNOLOGIA EN GESTIÓN COMERCIAL Y DE NEGOCIOS**

**Asesor:**

**JAIRO CHAVERRA**

**Universidad Nacional Abierta Y A Distancia**

**UNAD**

**Escuela De ciencias Administrativas, Contables, Económicas Y De Negocios**

**CEAD TURBO**

**2014**

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

**Presidente del jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

**Turbo** \_\_\_\_\_

## **DEDICATORIA**

El día de hoy se hace realidad un nuevo sueño, el cual es haber culminado esta Tecnología.

Sé que en éste logro no solo yo soy la protagonista, son todas las personas que me apoyaron y acompañaron en este proceso. Por eso he querido compartir con todos ustedes mi felicidad.

Dedico este trabajo en primera instancia a Dios, por ayudarme a hacer de este sueño una realidad, por permitirme escalar un peldaño más en mi vida, por haberme dado el entendimiento y las fuerzas en los momentos difíciles.

A mi padre Daniel Padilla que aunque no esté presente lo llevo siempre en mi corazón;

A mi madre Teresa Hernández por haberme acompañado en este proceso, y el tiempo que no pude compartir con ella por cumplir las tareas de este importante logro, que nos dará un mejor vivir.

A todas las personas que me apoyaron.

## **AGRADECIMIENTOS**

La autora expresa su agradecimiento:

Infinitamente a Dios por el don de la vida, por darme las fuerzas necesarias para continuar, por la paciencia, la voluntad y la dedicación para alcanzar este logro.

A mi esposo Elías Torreglosa por su apoyo incondicional.

A la Universidad Nacional Abierta y A Distancia (UNAD), por facilitarme los medios y los recursos necesarios para poder desarrollar las actividades establecidas y lograr los objetivos propuestos.

A nuestros tutores por su dedicación, paciencia y motivación en el transcurso del desarrollo del trabajo.

A todos nuestros asesores entre ellos: quienes fueron los artífices de mi formación como Tecnóloga. Bajo los principios de humildad, sencillez y amor por lo que se hace.

A mis compañeros de estudio por la aceptación y respeto en el grupo

Y a todas las personas que de una u otra manera me ayudaron a continuar con este propósito.

## **TABLA DE CONTENIDO**

<b>INDICE DE CUADROS</b>	<b>10</b>
<b>TABLA DE ILUSTRACIONES</b>	<b>14</b>
<b>LISTA DE ANEXO</b>	<b>15</b>
<b>ANEXO 1. MAPA</b>	<b>15</b>
<b>INTRODUCCION</b>	<b>16</b>
<b>RESUMEN DEL PROYECTO</b>	<b>17</b>
<b>1. JUSTIFICACION Y TERMINOS DE REFERENCIA</b>	<b>19</b>
<b>1.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO:</b>	<b>19</b>
<b>1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:</b>	<b>20</b>
<b>1.3. JUSTIFICACIÓN</b>	<b>21</b>
<b>1.4.1. Objetivo General:</b>	<b>22</b>
<b>1.4.2. Objetivos Específicos:</b>	<b>22</b>
<b>2. ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>23</b>
<b>2.1 Identificación y caracterización del bien o servicio:</b>	<b>23</b>
<b>2.2. Caracterización del consumidor</b>	<b>24</b>
<b>2.3. Delimitación y descripción del mercado</b>	<b>25</b>
<b>2.4. Comportamiento de la demanda:</b>	<b>28</b>
<b>2.4.1. Tipos de demanda:</b>	<b>29</b>
<b>2.4.1.1 Demanda insatisfecha</b>	<b>29</b>
<b>2.4.2. Procesos para el Estudio de la Demanda</b>	<b>29</b>
<b>2.4.3. Evolución o comportamiento histórico de la demanda</b>	<b>30</b>
<b>2.5. Parámetros para el cálculo de la muestra</b>	<b>31</b>
<b>2.5.1. Fórmula para calcular la muestra con población finita</b>	<b>31</b>

2.5.2. Fórmula para calcular la muestra con población infinita	32
2.5.3. Análisis de la información recolectada	32
2.5.4. Análisis de la demanda actual	40
2.5.5. Pronóstico de la demanda futura	42
2.5.6. Métodos de proyección de la demanda	43
2.5.7. ¿Qué métodos se pueden utilizar de regresión?	46
2.5.8. Métodos Cualitativos de Proyección	47
2.5.8.1. Método Delphi:	47
2.5.8.2. Método de los escenarios:	47
2.5.8.3. Método de pronósticos visionarios:	47
<b>2.6. Comportamiento de la oferta del producto</b>	<b>47</b>
2.6.1. Identificación del tipo de oferta que existe en el mercado	48
2.6.2. Evolución o comportamiento histórico de la oferta	48
2.6.3. Análisis de la oferta actual	49
2.6.4. Expectativas y proyecciones de la oferta	49
2.6.5. Posibilidades reales del proyecto a partir de la comparación de la oferta y la demanda	51
<b>2.7. Análisis de precios</b>	<b>54</b>
<b>2.8. Distribución del producto</b>	<b>57</b>
2.8.1. Clasificación de los intermediarios	58
<b>2.9. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>58</b>
2.9.1. Métodos promocionales	59
2.9.2. La promoción en las etapas del ciclo de vida del producto	60
<b>3. ESTUDIO TÉCNICO</b>	<b>61</b>
<b>3.1 Tamaño del Proyecto</b>	<b>61</b>
3.1.1. Capacidad de producción	61
3.1.2. Variables que determinan el tamaño de un proyecto	61
<b>3.2. Localización</b>	<b>63</b>
3.2.1. Macro localización	64
3.2.2. Micro localización	65
<b>3.3. PROCESO PRODUCTIVO</b>	<b>67</b>
3.3.1. Descripción de insumos	68
3.3.2. Análisis y descripción del proceso productivo	68
3.3.3. Programa de producción.	70
3.3.4. Selección y especificación de equipos.	71
<b>3.4. Obras físicas y distribución en planta.</b>	<b>72</b>
<b>3.5. Estudio Administrativo</b>	<b>73</b>

3.5.1. Constitución Jurídica	74
3.5.2. Estructura Organizacional	77
<b>4. ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>82</b>
4.1 Inversión Inicial	82
4.3. Capital de trabajo:	83
4.4. Inversión en terreno y obras físicas.	87
4.5. Determinación de Ingresos y Costos	88
4.5.1. Ingresos	90
4.5.2. Costos de Producción	92
4.5.3. Gastos de Administración	92
4.5.4. Gastos de Ventas	93
4.6. Determinación del punto de equilibrio	94
4.7. Inversión en capital de Trabajo	98
4.8. Financiamiento	101
4.8.1. Fuentes de Financiamiento	102
4.8.2. Condiciones de Financiamiento	102
4.9. Estados Financieros para el primer año	109
4.9.1. Balance General Inicial	109
5.1 Evaluación Financiera	113
5.2. Flujo de Fondos para el Proyecto	113
5.3.1. El Valor Presente Neto (VPN)	116
5.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)	120
5.4. Análisis de Sensibilidad	122
5.4.2. Elaboración de los nuevos flujos de fondos afectados con la sensibilidad (Calcular VPN y TIR)	126
5.5. Incidencia del proyecto en el entorno	126
<b>6. EVALUACION DEL PROYECTO</b>	<b>126</b>
6.1 Tipos de evaluación	127
6.1.1 Evaluación financiera	127
6.1.2. Evaluación económica	127
6.1.3. Evaluación social	127
6.2. Plan de implementación	127

<b>6.2.1. Trámites Legales y Administrativos</b>	127
<b>6.2.2. Consecución del financiamiento</b>	128
<b>6.2.3. Ejecución del proyecto</b>	128
<b>6.2.4.1. El método de GANTT</b>	129
<b>6.2.4.2. Técnicas PERT y CPM</b>	129

## INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Poblacion De Turbo .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 2. Comportamiento Histórico del Servicio De Internet .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 3. Elasticidad Precio De La Demanda .....		41
Cuadro 4. Pronostico de la demanda futura.....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 5. Oferta Histórica.....		48
Cuadro 6. Proyección De La Demanda .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 7. Proyección De La Oferta .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 8. Proyección De Los Precios .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 9. Estudio De Localización a nivel Macro.....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 10. Localización a Nivel Micro .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 11. Descripción y Costo De Elementos .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 12. Programa De Producción .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 13. Especificación De Equipos .....		71
Cuadro 14. Identificación De Mano De Obra.....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 15. Inversiones Físicas.....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 16. Inversión En Máquinas y Equipos .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 17. Inversión en Muebles, Enseres y Equipos .....	;	<b>Error! Marcador no definido.</b>
Cuadro 18 Inversiones en obras físicas		
Cuadro 19 Activos intangibles		
Cuadro 20 Capital de trabajo		
Cuadro 21 Capital de trabajo con incremento		
Cuadro 22 Inversión en capital sin incremento		
Cuadro 23 Inversión en capital de trabajo con incremento en producción		
Cuadro 24 Presupuesto de capital de trabajo de punto de vista contable		

Cuadro 25 Inversiones en obras físicas

Cuadro 26 Inversiones en maquinarias y equipos de producción

Cuadro 27 Inversión en muebles, enseres y equipos de administración

Cuadro 28 Inversión en activos intangibles

Cuadro 29 Costo de materiales

Cuadro 30 Costo de servicios

Cuadro 31 Gastos por depreciación en producción

Cuadro 32 Presupuesto de capital de trabajo contable, constante con incremento

Cuadro 33 Costo de materiales

Cuadro 34 Remuneración a personal administrativo

Cuadro 35 Costo de gastos administrativos

Cuadro 36 Gastos de venta

Cuadro 37 Distribución de costo

Cuadro 38 Cálculo del punto de equilibrio en varias líneas

Cuadro 39 Comprobación del punto de equilibrio

Cuadro 40 Determinación del punto de equilibrio en pesos

Cuadro 41 Comprobación del punto de equilibrio

Cuadro 42 Distribución del punto de equilibrio en pesos

Cuadro 43 Programa de inversión fija del proyecto

Cuadro 44 Costos operacionales

Cuadro 45 Capital de trabajo (términos constantes)

Cuadro 46 Inversión en capital de trabajo (términos constantes)

Cuadro 47 Inversión de capital de trabajo sin incremento en producción

Cuadro 48 Inversión de capital de trabajo con incremento en producción

Cuadro 49 Programa de inversiones con financiamiento

Cuadro 50 Programa de amortización

Cuadro 51 Programa de amortización de crédito

Cuadro 52 Datos deflactados de intereses y amortización

Cuadro 53 Flujo neto de operación sin financiamiento (términos contantes)

Cuadro 54 Flujo financiero neto del sin financiamiento

Cuadro 55 Flujo neto de inversiones con financiamiento (términos constantes)

Cuadro 56 Flujo neto de operaciones financiero con financiamiento

Cuadro 57 Flujo neto de operaciones financiero con financiamiento

Cuadro 58 Flujo neto de inversiones para el inversionista

Cuadro 59 Flujo financiero neto para inversionista

Cuadro 60 Flujo financiero neto para inversionista

Cuadro 61 Balance general

Cuadro 62 Estado de resultados

Cuadro 63 Flujo de fondos para el inversionista (términos constantes)

Cuadro 64 Flujo financiero neto del proyecto sin financiamiento

Cuadro 65 Flujo neto del inversionista

Cuadro 66 Flujo neto de operaciones financiero con financiamiento

Cuadro 67 Flujo neto del inversionista con financiamiento

Cuadro 68 Flujo neto del inversionista sin financiamiento

Cuadro 69 Flujo neto del inversionista sin financiamiento

Cuadro 70 Flujo neto del inversionista con financiación

Cuadro 71 Flujo neto del inversionista sin financiamiento

Cuadro 72 Flujo neto de operaciones sin financiamiento, 7% de sensibilidad

Cuadro 73 Flujo financiero neto del proyecto sin financiamiento (términos constantes)

Cuadro 74 Flujo neto del inversionista sin financiamiento

Cuadro 75 Flujo neto de operaciones financiero con financiamiento (términos corrientes)

Cuadro 76 Flujo neto de operaciones financiero con financiamiento

Cuadro 77 Flujos de fondos afectados con sensibilidad

Cuadro 78 Diagrama de Gantt

## TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Mapa De Turbo y Antioquia.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 2. Comportamiento Histórico Del Servicio De Internet.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 3. Proyección De La Demanda.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 4. Canal De Distribución .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 5. Flujograma.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ilustración 6. Estructura Organizacional .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## **LISTA DE ANEXO**

Anexo 1. Mapa

Anexo 2. Encuesta

## INTRODUCCION

En la actualidad existen muchos café internet y es bastante común encontrar lugares con nombres muy llamativos y muy específicos pero; en si no prestan los servicios anunciados, los clientes quedan anhelando algo más.

Debido a la inconformidad y a la necesidad de los habitantes de la vereda Nueva Florida de Turbo Antioquia, y por las razones ya expuestas nació la idea del café internet ‘‘FLORID@NET’’.

Es de gran importancia tener un café internet al alcance de la comunidad, que sea de gran utilidad tanto para los estudiantes como para el personal interesado a desarrollar diversas tareas, como consultas e investigaciones, recibir y enviar información, desarrollar trabajos universitarios, conversaciones en línea y avisos publicitarios entre otros; el café internet es ideal porque además de ser un lugar formativo te brinda el placer de disfrutar de un buen café, mientras espera.

Después de realizar un sondeo de la población de Nueva Florida se hace evidente que carece de un café internet, el cual es de suma importancia y necesidad para toda la población. El mercado meta serán todas las personas de la comunidad, además de las veredas vecinas; entre ellos tenemos estudiantes, maestros, padres de familia, visitantes y especialmente aquellas que no tienen este instrumento.

Es necesario tener en cuenta que para llevar a cabo este proyecto, debe existir una gran demanda que justifique la apertura de un negocio con estas cualidades, como también es muy importante la ubicación o localización del café internet, la infraestructura como el tamaño, y el diseño cumple una función imprescindible para el desarrollo de este proyecto; saber que mecanismo utilizar en la producción del producto o servicio para determinar si es viable o no el desarrollo de este proyecto.

A través de un estudio financiero se conocerá la cantidad de dinero necesario para la inversión requerida, de esta manera determinar si es realizable o si por el contrario se debe cancelar el proyecto.

Por último se hará un análisis donde se definirá el futuro del proyecto sin dejar de lado las consideraciones ambientales y sociales que este debe tener al ser ejecutado, dado a que puede generar cambios significativos dentro del desarrollo del mismo.

## **RESUMEN DEL PROYECTO**

El café internet se ha convertido en una herramienta demasiado útil para todas las personas que buscan satisfacer una necesidad, por ello surge la idea de FLORID@ NET; se pretende ofrecer un servicio integral y elementos relacionados con la tecnología al servicio de la comunidad.

Esta vereda carece de café internet, lo que les dificulta a todas las personas interesadas, desarrollar cualesquier actividad bien sea académica, laboral, o de entretenimiento, todas estas necesidades serán saciadas por Florida net; negocio que inicia con mucha fuerza, teniendo en cuenta que es algo novedoso en el sector lo cual lo convierte en el único en el sector.

Este proyecto está orientado a satisfacer las necesidades de los clientes que buscan nuevas alternativas para realizar sus actividades, trabajo que el internet permite con mucha facilidad. Florida net estará en capacidad de brindar 26.880 horas de servicio al año en su totalidad, la afluencia de consumidores es determinante para la ampliación del café internet.

El mercado potencial de FLORID@ NET, lo encontramos en la vereda Nueva Florida, este es el lugar donde estarán las instalaciones del café internet; debido a que el flujo de personas están en esta vereda. El 60% de la inversión es aporte propio por parte de los socios y el 40% será financiado por una entidad bancaria.

## **ASTRAB**

The internet café has become a very useful tool for everyone seeking to meet a need therefore arises the idea FLORID @ NET; aims to provide a comprehensive service and technology-related community service elements.

This trail has no internet cafe, which makes it difficult for all concerned to develop any activity either academic, work, and entertainment, all of these needs will be satisfied by Florida net; business starts with great force, taking into account that is something new in the sector which makes it unique in the industry

This project aims to meet the needs of customers looking for new ways to make their activities, work that allows internet very easily. Florida net be able to provide 26,880 hours of service per year as a whole, the influx of consumers is crucial for the expansion of internet cafe.

The potential market FLORID @ NET, is found in the village of Nueva Florida, this is the place where facilities are internet cafe; because the flow of people are on this path. 60% of the investment is own contribution by the partners and 40% will be financed by a bank.

## **1. JUSTIFICACION Y TERMINOS DE REFERENCIA**

### **1.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO:**

La vereda Nueva Florida del municipio de Turbo está ubicada en el kilómetro 3 vía a Necoclí, cuenta con una población de **650** personas aproximadamente. La mayoría de sus pobladores se dedican a labores del campo, gran parte de ellos tienen sus propias parcelas las cuales trabajan y cultivan ellos mismos en unión de toda la familia; siendo este el medio de sustento que les permite suplir sus necesidades.

La población estudiantil se encuentra dividida porque dos de cada cuatro se encuentran realizando los estudios de primaria y los otros dos están en la básica secundaria. Las personas que habitan en esta vereda son muy humildes y poco preparadas académicamente, muchas de ellas son analfabetas y se esfuerzan cada día para que sus hijos se superen, salgan adelante y tengan un mejor futuro. Esta zona al igual que muchas mas no cuentan con el servicio café internet y mucho menos con un computador en sus casas, lo cual afecta significativamente a toda la comunidad toda vez que este servicio se necesita y es muy requerido por todas las personas para realizar diversas actividades pero, sin duda alguna los más perjudicados son los estudiantes, siendo el internet una herramienta básica para la evolución de su aprendizaje. Es tanta su necesidad, que se ven obligados a ingeniarse la forma para desarrollar sus trabajos e investigaciones. Las telecomunicaciones es una herramienta multifuncional porque a través de ella se pueden lograr grandes metas, debido a que brinda más posibilidades de estudio con la expansión de la misma, tan anhelado instrumento se hace indispensable en el avance de la enseñanza de las generaciones presentes y futuras. El internet es muy solicitado porque es muy conveniente y cómodo, debido a los grandes beneficios que ofrece como son los materiales educativos que sirven de gran apoyo en la formación del aprendiz; por ello se realiza el estudio de factibilidad para el café internet puesto que se cree necesaria y de

gran beneficio para toda la comunidad, con este suceso la herramienta de internet haría evolucionar el nivel de aprendizaje en todo el estudiantado.

## **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:**

Reconociendo que las Tecnologías de la Informática y la Comunicación (TIC), se han convertido en uno de los pilares básicos de la sociedad ya que contribuyen al acceso universal de la educación, la igualdad, la instrucción al ejercicio de la enseñanza, al aprendizaje de calidad y al desarrollo profesional de las personas, considerando que no se puede entender el mundo de hoy sin un mínimo de cultura informática, por ello hay que participar en la generación de esa cultura, buscando las oportunidades de ayudar o mejorar la educación en la comunidad de la Vereda Nueva Florida.

La zona de Urabá ha sido muy atacada por la violencia de los grupos al margen de la ley y por las dificultades que posee la comunidad de esta vereda especialmente la de los estudiantes, que es el no acceso al internet, se tiene la plena certeza que este proyecto aporta significativamente puesto que disminuirá las dificultades que poseen actualmente. Sería muy satisfactorio aliviar en parte los problemas que obstaculizan obtener un mejor aprendizaje.

Un café internet es una opción bastante eficaz para, los jóvenes, adultos y demás habitantes pertenecientes a esta localidad, como también para sus visitantes que en muchas ocasiones solicitan distintos servicios; lo que no es posible. Para las personas que requieren de este servicio es bastante frustrante a la hora de realizar sus trabajos en internet, porque requieren de mucho más tiempo y dinero, debido a que las salas de internet quedan aisladas.

Buscando el bienestar y la comodidad de los pobladores, además de tener en cuenta el entorno de cada una de los individuos y la situación económica de estos tiempos, que torna muy difícil; se puede decir que un café internet es una alternativa útil y necesaria para el

cumplimiento de las responsabilidades y deberes de cada uno, al igual que se puede ir incrementando el conocimiento autónomo a través del internet.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

Se espera que este proyecto logre satisfacer en gran parte las necesidades que se encuentran en la comunidad, tiene las siguientes ventajas:

- Acceso las 10 horas del día.
- Precios muy cómodos
- El café internet queda cerca de los hogares.
- Ahorro en tiempo y dinero.
- Seguridad y tranquilidad.

Como habíamos mencionado anteriormente en esta vereda no encontramos una café internet, lo que permite que toda la comunidad sean posibles clientes pero; el público objetivo serían los estudiantes vecinos y circunvecinos.

Para la universidad es muy significativo que se llegue a desarrollar un proyecto por parte de sus estudiantes porque se estaría cumpliendo uno de sus objetivos, que es el de aportar en gran manera a la parte social de la comunidad.

El desarrollo de este proyecto conlleva muchos gastos razón por la cual todos los servicios tienen un costo pero; es una inversión viable y provechosa porque no existe competencia en esta localidad, lo que permite al negocio ofrecer y vender los servicios sin ninguna dificultad. Se espera que el consumo sea total por las personas para recuperar la inversión, recuperación que se realizara en un año medio máximo.

Aunque el servicio de la sala de internet no sea gratuito, se espera contribuir de forma positiva facilitando el acceso a internet, realizando alguna clase de convenios con las escuelas o bien sea con padres de familia, lo cual les permitirá obtener un servicio oportuno.

Para determinar esta problemática nos apoyamos en un sondeo que se realizó a los habitantes de la vereda con el fin de conocer sus necesidades y sus expectativas, para considerar la posibilidad de este proyecto.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo General:**

Determinar la factibilidad para el montaje de un café Internet en la vereda Nueva Florida, aportando en la parte social y educativa de la comunidad.

### **1.4.2. Objetivos Específicos:**

- Realizar un estudio de mercado para precisar la demanda que existe en la vereda Nueva Florida.
- Realizar un estudio técnico que facilite determinar el tamaño y la localización más favorable para el negocio.
- Conocer el tamaño para tener la certeza de cuánto producir.
- Determinar a través de un estudio administrativo, que es viable el montaje de un café internet.
- Crear una estructura organizacional que permita conocer las funciones y relaciones entre sí que tiene cada funcionario.
- Analizar la evaluación financiera para definir la inversión fija y el capital requerido.
- Elaborar un análisis sobre el impacto que pueda tener el proyecto en el medio ambiental

## **2. ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.1 Identificación y caracterización del bien o servicio:**

Es un servicio bastante solicitado provocado por la gran demanda que generan las personas que carecen de propios equipos de computación como de internet, lo que les exige buscar un lugar donde puedan acceder a la informática. Los clientes son bastante exigentes, por estas razones Florida net se debe esforzar por ser uno de los mejores, ofreciendo un excelente servicio en velocidad, amabilidad para que las personas se sientan bien, en confianza y puedan volver otra vez.

La clientela más común son los estudiantes de todos los niveles educativos como el resto de las personas interesadas en utilizar el servicio, siempre y cuando tengan los conocimientos básicos de sistemas.

La tecnología es cada vez es más exigente debido a los cambios que se van generando, razones muy poderosas para que las personas pretendan actualizarse en todos los campos y a la vez enriquecer sus conocimientos.

Este es un negocio suficientemente competitivo, toda vez que siempre habrá una persona esperando la buena atención de un servicio como el del café internet. Para unos resultados satisfactorios se pretende obtener un grupo numeroso de usuarios los cuales puedan generar ingresos.

Es un establecimiento adecuado, posee computadores e internet donde se ofrece este servicio y demás relacionados con el mismo, al público en general. Es esta una gran

oportunidad para muchas personas que se encuentran ajenas a la tecnología y a los beneficios que esta ofrece.

Actualmente existe una gran cantidad de jóvenes, adolescentes y distintas personas que se dedican a diversas actividades, esto significa que todas tienen la necesidad de obtener información por medio de internet, como leer e imprimir documentos. Muchos de estos son estudiantes de básica, media y educación superior, viven en lugares alejados y deben buscar la manera de acceder a este servicio; lo que nos da una perspectiva acerca de las necesidades de utilizar un computador.

De manera adicional en el Municipio de Turbo viene tomando fuerza la educación virtual, la cual tiene como herramienta fundamental las TIC, s, muchos en sus casas tienen modem de compañías de celular pero; este servicio tiene una connotación, que a medida que avanza el plan, los mega usos van disminuyendo, por tal motivo para muchas de las actividades académicas se requiere un internet más estable como el fijo, esta es una gran ventaja para crear alianzas comerciales con las instituciones de educación que ofrecen este servicio.

El propósito es ofrecer un servicio de calidad de tal manera que el cliente se sienta con la confianza de expresarnos sus inquietudes o inconvenientes con relación a los servicios prestados, el cual será de cualidades intangibles. Se identificará por ser un café cómodo donde puedan estar tranquilos, gozar de la conexión con el mundo exterior. Una de las características que distinguen al café internet es, mantener los equipos limpios y en buen estado para no causar desconcierto en los clientes. En el café internet se requiere lo siguiente:

Equipos de cómputo con disco duro de 500 gigas, procesador Dual core de 2.5 GHz, memoria RAM de 2 gb, multilector de memoria. Impresora multifuncional a color, un modem con Router incorporado.

## **2.2. Caracterización del consumidor**

Los clientes potenciales serán todos aquellos usuarios que requieran del servicio bien sea porque deben hacer un trabajo laboral, escolar o universitario y no cuentan con esta herramienta. Existen otros consumidores muy usuales que lo hacen por hobby o entretenimiento, que hacen uso de las redes sociales y de los videojuegos todos estos clientes se encuentran entre las edades de los 10 a los 50 años.

Existen muchos estudiantes que no poseen un computador propio, esa situación nos confirma que un café internet es muy beneficioso para todos, especialmente los estudiantes que les corresponde realizar muchas consultas en internet e investigaciones.

Para el consumo de los productos tecnológicos y demás, existe un grupo de personas que manejan su equipo de cómputo bien sea propio o por cuestiones laborales. Teniendo en cuenta las ocupaciones del usuario, podemos diferenciarlos entre estudiantes, trabajadores y clientes en general; como es el grupo de las redes sociales. Este es un servicio apto para toda clase de personas de los diez años en adelante.

### **2.3. Delimitación y descripción del mercado**

Los consumidores o clientes de FLORIDA NET los encontramos en la vereda Nueva Florida municipio de Turbo Antioquia a unos 362 Km de Medellín.

El municipio de turbo cuenta con una población urbana de 60.392

**Área: 3.055 km<sup>2</sup>**

**Altura sobre el nivel del mar: 2MSNM**

**Temperatura promedio: Variada mínima 23 máxima 32**

**Límites:**

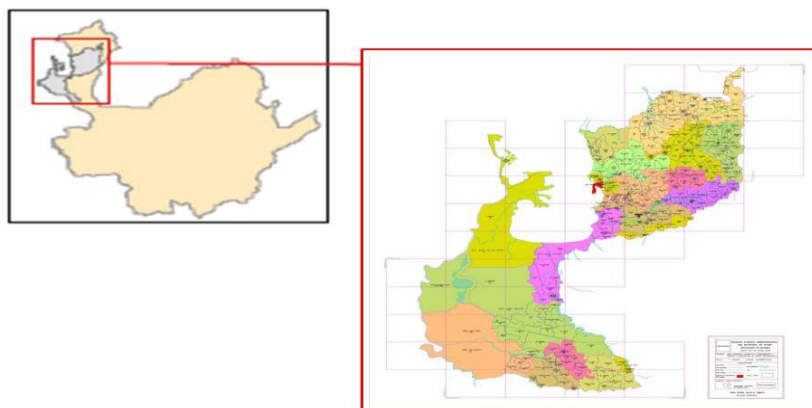
**Este:** apartado, San Pedro y Córdoba.

**Oeste:** Departamento del Choco

**Norte:** mar Caribe, Necoclí y Arboletes.

**Sur:** Carepa, Chigorodó y Mutatá.

### GRAFICO 1 MAPA DE TURBO ANTIOQUIA



FUENTE: PÁGINA DE INTERNET

**Forma:** La vereda nueva Florida goza de un servicio de acueducto estable, debido a que el lugar de abastecimiento es autosuficiente por esta razón todo el tiempo permanece con el servicio agua.

**Vías:** Posee una única vía que se comunica por los dos extremos y aunque las condiciones no son las mejores ya que la carretera se encuentra destapada o sin pavimentar; no es razón que pueda impedir acceder a la vereda. Al contrario tiene mucho movimiento pues los días de producción suelen entrar muchos vehículos en busca de las cajas de embarque y a comprar plátano, lo que llaman rechazo y los fines de semana muchos visitantes con fines de recrearse.

### CUADRO N° 1 POBLACIÓN DE TURBO

POBLACION DE TURBO	
CONCEPTO	CANTIDAD
Rural	88392
Urbana	60392
<b>Total</b>	<b>148529</b>

FUENTE: SISBEN

### **Condiciones de infraestructura:**

Las condiciones de las vías son imprescindibles a la hora de emprender un negocio o abrir un local, de tal forma que las personas puedan ingresar sin ningún contratiempo y puedan disfrutar del servicio, como también es punto clave para el buen funcionamiento y prestación de cualquier servicio; todo con el fin de mantener los clientes y atraer muchos más, solo así se puede sostener y mantener el café internet. La vía de acceso, es bastante concurrida por transportadores y visitantes a pesar de no estar en óptimas condiciones, no impide que se pueda transitar por ella.

El transporte es muy variado puesto que pueden ingresar todo tipo de vehículos, bicicletas entre otros.

Como medio de comunicación tenemos los celulares y los teléfonos fijos.

La parte física donde se prestara el servicio de café internet, será de material con el propósito de darle mayor presentación y brindar más seguridad a los clientes. También se tendrá en cuenta todas las recomendaciones para las instalaciones de la energía como la ventilación e iluminación; para la ventilación del café internet se hará uso de un aire acondicionado, se optara por el que genere menos humedad y mantenga un ambiente a una temperatura estable, tanto en el invierno como en el verano.

Otro factor es la iluminación, esta juega un papel muy importante porque el café internet debe tener excelente iluminación, una luz adecuada de manera que los usuarios no tengan problema alguno con los reflejos de la misma.

### **Identificación y análisis de variables específicas y de influencia:**

Cada cliente es único e independiente en las actividades que realiza y la manera como ejecuta cada una de ellas, lo mismo sucede cuando selecciona o escoge la forma de usar un producto o un servicio para satisfacer sus necesidades y deseos.

Una persona se comporta de acuerdo a las variables internas como lo es la motivación, la personalidad, la educación sin dejar de lado otros aspectos que integran al ser humano e influye en la toma de sus decisiones, son las variables externas como la cultura, nivel social, el grupo familiar, el precio del producto, cambios tecnológicos, bienes sustitutos. Todo esto es determinante a la hora de elegir.

Para analizar las variables implicadas en la conducta del consumidor o cliente es esencial estudiarlos desde otro punto de vista y tenerlos como referencia a otras áreas del conocimiento que se encargan de analizar al ser humano.

### **Descripción y características de la población:**

Es un lugar muy y agradable, lo encontramos por muy cerca del municipio de Turbo, esta población se caracteriza por ser gente trabajadora, pujante, amables, sencillas; se dedican específicamente a la actividad agrícola, siendo esta la manera de solventar sus necesidades, por lo cual la mayoría de las personas dedican su tiempo completo a cuidar de sus cultivos, los cuales son asistidos por sus propietarios. Algunas personas son funcionarios públicos, y ejercen su labor en el municipio de Turbo. También hacen parte de esta población todos los estudiantes de diferentes etapas educativas. Las personas adultas o mayores de edad tienen poco grado de escolaridad, razón bastante poderosa para querer que sus hijos mejoren el nivel de aprendizaje y por ende la calidad de la educación para hacer de ellos grandes profesionales como es el sueño de todos los padres de familia. Al no haber servicio de internet en este medio, la inconformidad es evidente puesto que la ausencia de este afecta a muchas personas pero sin lugar a dudas los más perjudicados son los estudiantes.

### **2.4. Comportamiento de la demanda:**

Factor imprescindible para la venta y posesión de un producto, debido a que este indica el número o cantidad de unidades, como también el tiempo que se necesita para la producción del servicio del café internet.

Esto con el fin de cubrir la demanda de los clientes de Nueva Florida, además es de tener en cuenta que de acuerdo a las cantidades vendidas se define el valor de cada unidad

producida, o sea asignar el precio adecuado como también ;los gustos de los consumidores y la situación económica incurren en el alza o la rebaja de los materiales e insumos requeridos para la fabricación del bien o servicio, hasta llegar a la etapa final y ponerlo a disposición del clientes o consumidores quienes darán su aprobación . Estas variables cambian según el comportamiento de la demanda.

#### **2.4.1. Tipos de demanda:**

##### **2.4.1.1 Demanda insatisfecha**

El mercado potencial está compuesto por la población de la vereda Nueva Florida y las veredas aledañas, sin dejar de lado las personas que residen en el municipio y que visitan con mucha frecuencia. Razones por las cuales la demanda potencial se va a incrementar en **5%** de usuarios más.

#### **2.4.2. Procesos para el Estudio de la Demanda**

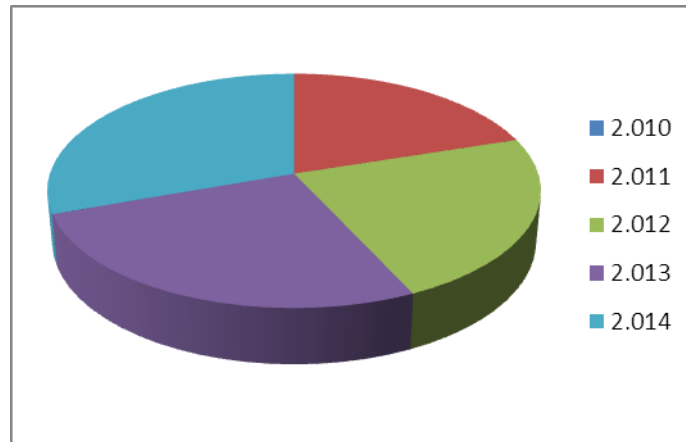
- Análisis del Comportamiento Histórico.
- Análisis de la situación actual.
- Pronóstico de la situación esperada para el futuro

**CUADRO N° 2 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DEL SERVICIO DE INTERNET**

<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD (HORAS)</b>
2010	10.007
2011	11.508
2012	13.234
2013	15.219
2014	17.501

FUENTE: COMSCORE MEDIA METRIX

## GRÁFICO N°2 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DEL SERVICIO DE INTERNET



FUENTE: COMSCORE MEDIA METRIX

### 2.4.3. Evolución o comportamiento histórico de la demanda

A medida que transcurre el tiempo de igual manera avanza la tecnología es por ello que el ser humano se ve obligado a capacitarse para estar actualizados en este campo. Hace algunos años era una casualidad encontrar una sala de internet en un colegio pero con el avance del tiempo esta situación ha cambiado muchísimo. Hoy, la mayoría de las escuelas y colegios tienen su propia sala de sistemas. Además de ello se ha propagado mucho los café internet, tanto en la parte central como en los barrios del municipio de Turbo.

Aunque todavía se encuentran establecimientos educativos que carecen de este servicio; cada día es más evidente que los café internet son de gran utilidad para todas personas que no tienen un equipo propio y sobre todo en aquellos sectores o veredas que quedan aisladas de la población; como es el caso de la vereda Nueva Florida que hasta la fecha no cuenta con un café internet, es por ello que muchos alumnos no han tenido la forma adecuada y oportuna de entrar en el campo de este conocimiento, de la TICs. Esta razón hace que esta población sean clientes potenciales para el proyecto. La vereda escogida posee una escuela

y estudiantes que requieren de este servicio para cumplir con obligaciones escolares, y que por fin tengan el privilegio de tener un café internet a su alcance.

## 2.5. Parámetros para el cálculo de la muestra



### CÁLCULO DEL ERROR MUESTRAL PARA POBLACIONES FINITAS

<b>INTRODUZCA EL TAMAÑO DE LA MUESTRA EN LA CASILLA CONTIGUA</b>	<b>80</b>
<b>INTRODUZCA EL TAMAÑO DE LA POBLACION EN LA CASILLA CONTIGUA</b>	<b>100</b>
<b>ERROR PARA 95% DE NC</b>	<b>4,9%</b>
<b>ERROR PARA 97% DE NC</b>	<b>5,5%</b>

[Volver a página de inicio](#)

### 2.5.1. Fórmula para calcular la muestra con población finita

#### CÁLCULO DEL ERROR MUESTRAL PARA POBLACIONES FINITAS

<b>INTRODUZCA EL TAMAÑO DE LA MUESTRA EN LA CASILLA CONTIGUA</b>	<b>80</b>
<b>INTRODUZCA EL TAMAÑO DE LA POBLACION EN LA CASILLA CONTIGUA</b>	<b>100</b>
<b>ERROR PARA 95% DE NC</b>	<b>4,9%</b>
<b>ERROR PARA 97% DE NC</b>	<b>5,5%</b>

[Volver a página de inicio](#)

## 2.5.2. Fórmula para calcular la muestra con población infinita

### CÁLCULO DEL ERROR MUESTRAL PARA POBLACIONES INFINITAS

INTRODUZCA EL TAMAÑO DE LA MUESTRA EN LA CASILLA VERDE

80

ERROR PARA 95% DE NC

11,0%

ERROR PARA 97% DE NC

12,1%

[Volver a página de inicio](#)

## 2.5.3. Análisis de la información recolectada

Para la recolección de información a través de la encuesta se tomaron 100 personas. Ver anexo 1.encuestas.

### RESULTADO DE ENCUESTA

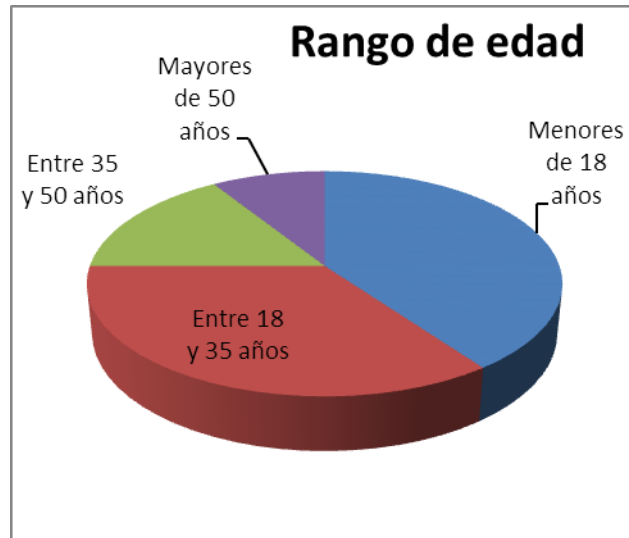
La presente es la encuesta que se aplicó a las personas para determinar la viabilidad de un café internet en la vereda Nueva Florida.

1. Determinar el rango de edad de los usuarios frecuentes entre el sexo masculino y femenino.
  - a. Menores de 18 años
  - b. Entre 18y 35 años
  - c. Entre 35 y 50 años
  - d. Mayores de 50 años

2. Trabaja usted de forma dependiente o independiente
  - a. Trabaja independiente
  - b. Empleado
  - c. Estudiantes
  - d. Actividad no especificada
  - e.
3. Qué servicio de internet tiene en su vivienda.
  - a. Móvil
  - b. Estable
4. Cuáles son los servicios más utilizados por los encuestados.
  - a. Manda hacer los trabajos
  - b. Los trabajos los hace usted mismo
  - c. Utiliza el internet en otras actividades
  - d. Comunicación telefónica
  - e. Envió de fax
  - f. Todas las anteriores
5. Con qué frecuencia, utiliza los servicios del mismo café internet.
  - a. Una vez al día
  - b. Una o más veces a la semana
  - c. Dos o más veces al mes
  - d. Una vez al mes
6. Cuál es el tiempo que lleva utilizando el mismo café internet.
  - a. Menos de un mes
  - b. Entre uno y seis meses
  - c. Entre seis meses y un año
  - d. Entre un año y mas
7. Para usted que es más importante.

- a. La atención al cliente
  - b. Los equipos
  - c. Las instalaciones
  - d. Todas las anteriores
8. Cuáles son las razones por las cuales visitan un café internet.
- a. Laborales
  - b. Académicos
  - c. Entretenimiento
9. Qué precio está dispuesto a pagar por los servicios de internet.
- a. Entre 900 y 1.000
  - b. Entre 1.000 y 1.200
  - c. Entre 1.200y 1.300
10. Cuál es su nivel de estrato.
- a. 1
  - b. 2
  - c. 3

Se entrevistaron 55 personas del sexo masculino y 45 personas del sexo femenino, de los cuales, 40 son menores de 18 años; 35 se encuentran en el rango entre 18 y años; 16 entre 35 y 50 y 9 son mayores de 50 años.



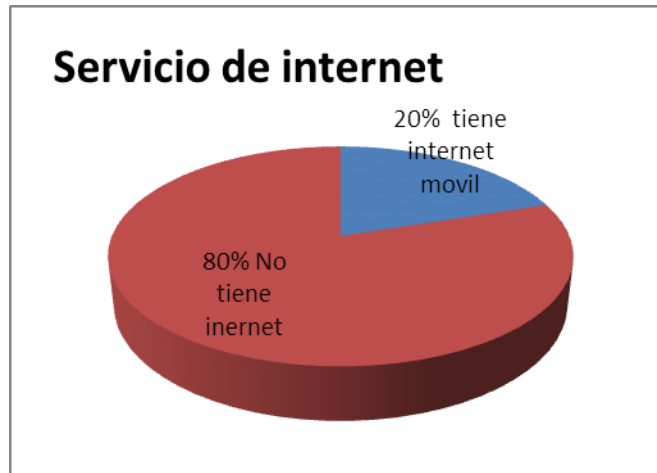
Del anterior grafico se deduce que el 40% son menores de 18 años, es el porcentaje mayor; luego siguen entre 18 y 35 años con un porcentaje de 35%; seguido de las personas que estan entre 35 y 50 años con un porcentaje del 16% y por ultimo los mayores de 50 años con el 9%.

Usted que actividad realiza.



De lo anterior se puede deducir que, 35% son estudiantes, 28% son trabajadores dependientes; 30% son trabajadores independientes y 7% son visitantes.

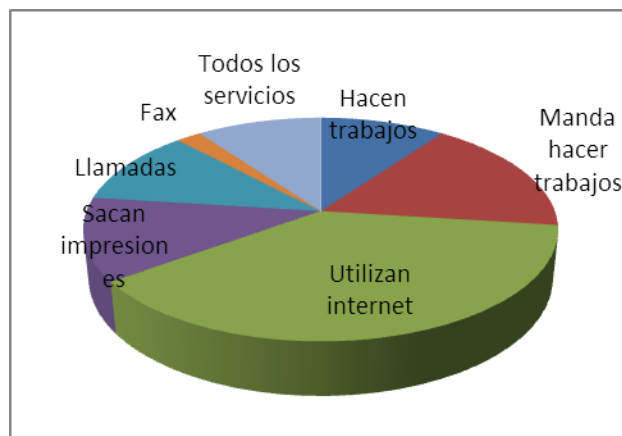
Qué servicio tiene en su vivienda.



Con relación a si tenían servicio de internet en la casa, 20 respondieron que SI y 80 que NO.

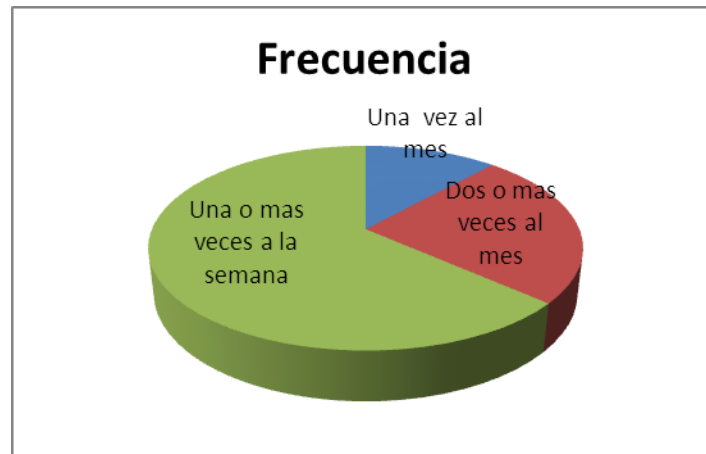
De lo anterior se deduce que la mayoría de la población no dispone de internet en la casa, lo cual es benéfico para el café internet **florida net**.

Cuáles son los servicios más utilizados por los encuestados.



La gráfica anterior muestra que el servicio más utilizado por la población es el internet con un porcentaje de 38%, le sigue mandar hacer los trabajos con el 17% y en tercer lugar mandar a sacar impresiones con el 12%, luego realizar llamadas con un 11%, luego la misma persona realiza los trabajos en computador con un 10%; además el mismo porcentaje utiliza todos los servicios y por último un envió de fax con un 2%.

Con qué frecuencia, utiliza los servicios del mismo café internet.



De la gráfica 5 se puede deducir que la frecuencia utilizada por la población encuestada para utilizar el mismo café internet, 54% respondieron que una o más veces a la semana; 21% dos o más veces al mes y 10% una vez al mes.

Cuál es el tiempo que lleva utilizando el mismo café internet.



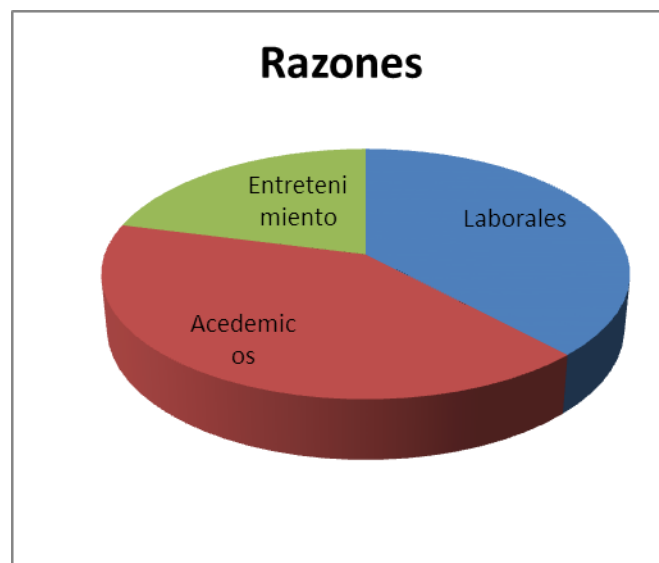
En la gráfica se observa que mayoría de las personas están dispuestas a utilizar el mismo internet, corresponde al 25%; Un porcentaje de 19% dice que no, pero; 18% contestaron que de pronto; 19 algunas veces; 6 es posible; 25% definitivamente si y 19% definitivamente no.

Para usted que es más importante.



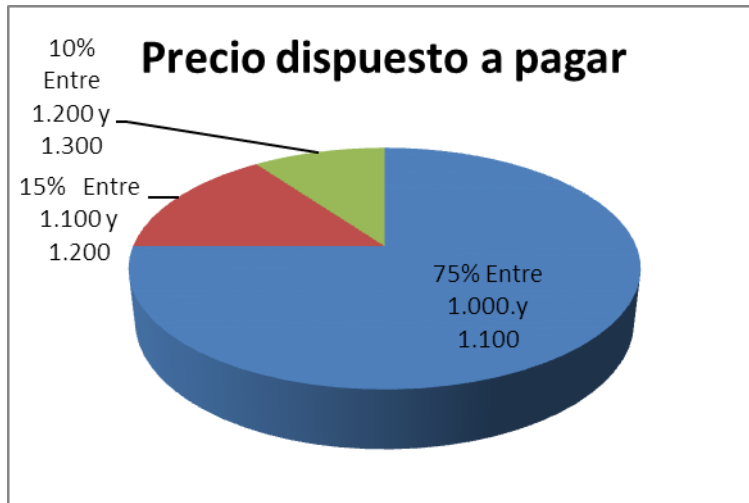
Se deriva de la anterior gráfica que para un mayor porcentaje de la población al entrar a un café internet son importantes las instalaciones con un 15%, la atención al cliente con un 42%, los equipos con 18%, es decir y el 25% dice que todo su en su conjunto; puesto que la atención al cliente es fundamental para sentirse bien atendido.

Cuáles son las razones por las cuales visitan un café internet.



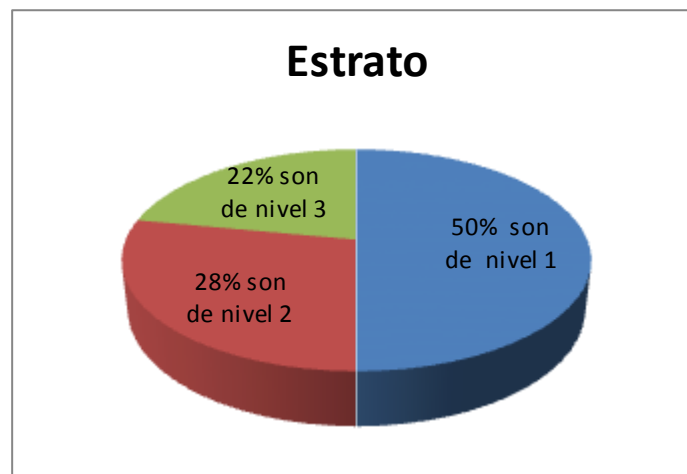
Del anterior gráfico se evidencia que la razón académica tiene el mayor con un 41%, seguido de las razones laborales con un 38% y luego el entretenimiento con un 21%.

Qué precio está dispuesto a pagar por los servicios de internet.



De acuerdo a la gráfica anterior se deduce que las personas optan por lo más económico lo que significa que el 75% pagarían el precio más cómodo; seguidamente el 15% de las personas están dispuestas a pagar un poco más por un buen servicio; al igual que el 10% de las personas.

Cuál es su nivel de estrato.



El gráfico anterior evidencia que el 50% de las personas son de estrato 1; luego los del estrato 2 con un porcentaje de 28% y por último el estrato 3 con un porcentaje de 22%.

## 2.5.4. Análisis de la demanda actual

En la actualidad el municipio de Turbo tiene una serie de falencias con forme a la educación y a la falta de medios tecnológicos para satisfacer el correcto aprendizaje de las comunidades que se encuentran más retiradas. Para la realización de este proyecto se necesita de una inyección de recursos económicos, estos serán de índole privado, es de tener en cuenta que se necesita varios computadores, fotocopiadoras, una red de internet de alguna de las empresas que facilitan el medio de comunicación por internet, un recinto bien mueble o inmueble, se necesita una impresora, estos elementos antes mencionados son básicos para el funcionamiento de un café internet, posteriormente debemos remitirnos a los muebles para la ubicación de los computadores y un lugar de recepción.

**CUADRO N° 1 ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA**

ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA			
Periodo	Cantidad. D	Precios. C	Precios. Deflactados
	Q		P
1	11520	1000	1000
2	12672	1200	1.108

FUENTE: PROPIA

**Para este proceso se aplicó la deflactación de la siguiente forma:**

$$1.200/(1.0825)1 = 1.108$$

Se utilizó la siguiente formula:

$$EP = \frac{(Q_2 - Q_1) / (Q_2 + Q_1) \times (P_2 + P_1)}{(P_2 - P_1) / (P_2 + P_1) \times (Q_2 + Q_1)}$$

Q= Cantidad demandada

P =Precios

EP= Elasticidad de los precios

Entonces:

$$\frac{EP = 12.672 - 11.520}{1.108 - 1.000} \quad \times \quad \frac{1.108 + 1.000}{12.672 + 11.520}$$

$$\frac{EP = 1.152}{108} \quad / \quad \frac{2.108}{24.192}$$

$$EP = 1.0666 \times 0.8713$$

$$EP = 9.293.2$$

En el punto de análisis del mercado se efectuó una encuesta, para lo cual se diseñó un cuestionario de 10 preguntas cerradas.

Cuantificar la demanda, realizándose un diagnóstico de las necesidades en comunicaciones e informática en el municipio de Turbo y la vereda nueva Florida las costumbres y comportamiento de los potenciales clientes del negocio.

La población objeto de investigación está constituida por estudiantes, trabajadores dependientes, trabajadores independientes, turistas personas que laboran en el campo. Para efectos de la recolección de la información de como una muestra de 100 personas que reunieran los requisitos antes mencionados. La encuesta se realizó en forma aleatoria, antes de crear las preguntas de las encuestas se determinó cuáles eran objetivos de misma, estos fueron:

### 2.5.5. Pronóstico de la demanda futura

Los cambios que se van dando en el medio, se presentan más que todo en el campo económico, ecológico, tecnológico y social. La demanda futura debe cubrir todos los gastos como los pagos de los empleados, el pago de los servicios públicos, arriendo y el presupuesto debe generar alguna ganancia con el propósito de ir librando el negocio, el cual se espera recuperar en un plazo máximo de un año y medio.

La demanda futura se ajustara al aumento o disminución de clientes y a los resultados económicos de los productos y del servicio en general. Un pronóstico nos ayudara a analizar el estado del negocio y que presupuesto podemos tener en cuenta.

#### **CUADRO N° 4 PRONOSTICO DE LA DEMANDA FUTURA**

<b>PRONOSTICO DE LA DEMANDA I</b>		
<b>MES</b>	<b>VENTAS</b>	<b>%</b>
1	2.240.000	5%
2	2.240.000	10%
3	2.240.000	15%
4	2.240.000	20%
5	2.240.000	25%

FUENTE: PROPIA

#### **2.5.6. Métodos de proyección de la demanda**

Cabe señalar que la oferta posee características de un mercado de competencia perfecta o mercado libre, debido a que se ofrecen los mismos servicios, por lo tanto, ninguno de ellos puede influir en el precio del servicio. Como breve conclusión y de acuerdo a lo analizado, se deduce que son muy pocos los competidores que hay en el mercado con los servicios que ofrecen, son locales básicamente informales de pequeño o casi nulo crecimiento, que no llevan mucho tiempo en el mercado, tampoco tienen intención de masificar sus servicios ni de intentar con alguno nuevo. Están localizados en la periferia del Municipio y no representan ser competidores demasiado fuertes, dado su tamaño y localización, por lo tanto, se puede ingresar perfectamente con precios competitivos. De igual modo, la competencia muestra algunas debilidades, las cuales, se presentan en la calidad del servicio, en la atención al cliente, en la capacidad instalada y en la presentación de las instalaciones. Ahora bien, en contraste con la oferta existente, el café internet florida net va a tener unos atributos que no tiene la competencia, los cuales estarán enfocados a:

- La capacidad instalada será para 9 equipos.
- Ampliación en los servicios que se van a ofrecer como quemador, scanner, cámaras y ordenadores potentes, debido a las exigencias de los juegos modernos.
- Una mayor renovación de equipos, debido a que constantemente salen al mercado nuevos juegos que necesitan mayor potencia o calidad gráfica.
- Instalaciones modernas.
- Óptima calidad en el servicio, suministrada mediante la asesoría al cliente.
- Actualización de equipos de acuerdo al avance que tenga la tecnología.
- Soporte técnico a los equipos informáticos (instalación, mantenimiento y reparación).
- Venta de componentes y consumibles (cartuchos, CD-rom).
- Una buena inducción para los estudiantes llevándolos por la red en la búsqueda de herramientas para aprender y hacer tareas para el colegio, pues las ventajas que ofrece la multimedia, propia de la red, hacen posible que los jóvenes hallen no sólo textos, sino videos, imágenes y animaciones interactivas en áreas como matemáticas, inglés, ciencias, historia y biología, entre otras, servicios que va a diferenciar a Florida net de los demás café internet.

El mercado potencial está compuesto por toda la población de Nueva Florida y veredas aledañas, además de las personas que frecuentan la misma, procedentes del Municipio que es de 297.236 habitantes (SISBEN), más la flotante proveniente de otras veredas. De acuerdo al DANE, la tasa de crecimiento anual de la población a nivel nacional oscila en el 1,045%, sobre la cual se estima el crecimiento de la población objetivo para los próximos cinco años.

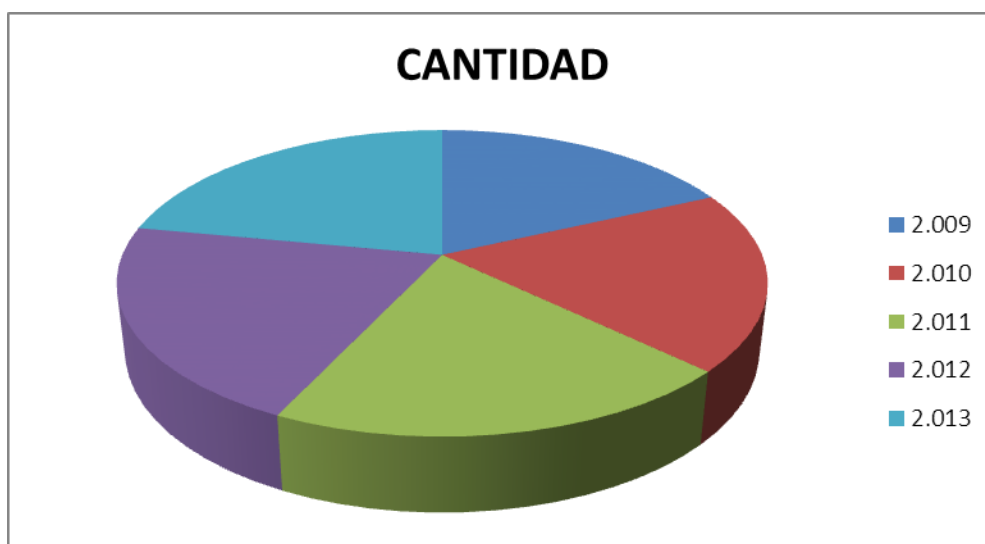
#### **CUADRO N° 5 PROYECCION DE LA DEMANDA**

PROYECCION DE LA DEMANDA		
AÑO	CANTIDAD	
2009	26.880	
2010	28.224	
2011	29.635	
2012	31.116	
2013	32.672	

FUENTE: PROPIA

Cantidad de la población de consumo aparente, por lo tanto cada año la demanda potencial se va a incrementar aproximadamente 5% de usuarios más.

**GRAFICO N° 3 PROYECCION DE LA DEMANDA**

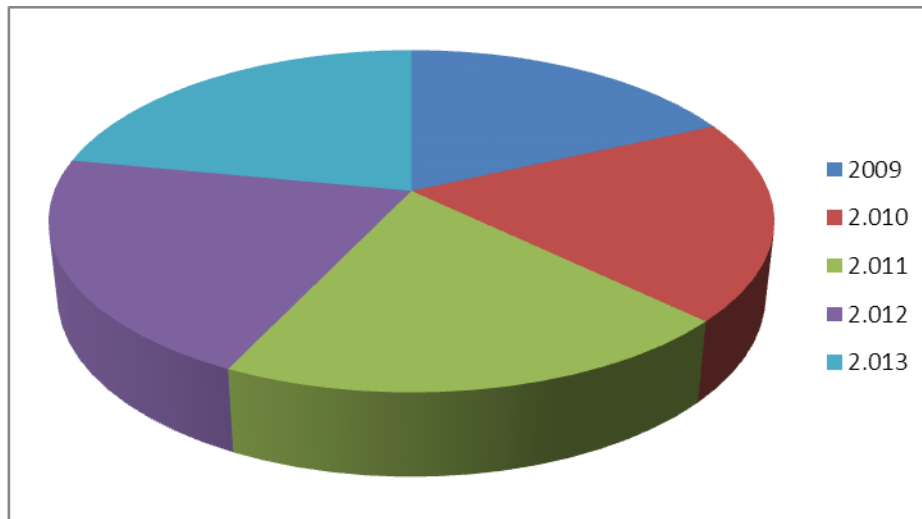


**CUADRO N° 6 PROYECCION DE LA OFERTA**

PROYECCION DE LA OFERTA	
AÑO	CANTIDAD (establecimientos)
2009	5,38
2010	5,64
2011	5,92
2012	6,21
2013	6,52

FUENTE: PROPIA

**GRAFICO N° 4 PROYECCION DE LA OFERTA**



De lo anterior se deduce que la capacidad instalada en tecnología aplicada para internet es baja comparada con la capacidad utilizada. Ahora, comparando el incremento potencial de la demanda año a año.

Lo anterior indica que aproximadamente 274 usuarios en los años siguientes, no tendrán acceso al uso de un computador por día, de lo que se deduce que en el mercado existente en la vereda nueva florida del municipio de Turbo podría existir una demanda insatisfecha de los servicios que se pretenden ofrecer, especialmente del servicio de internet, como principal servicio, debido a que la demanda supera la oferta, por la cantidad de población potencial que consumiría este producto, con lo cual se tendría asegurada una participación en el mercado.

### **2.5.7. ¿Qué métodos se pueden utilizar de regresión?**

Una de maneras más común es la progresión de sucesión, está conformado por progresiones geométricas. Estas progresiones son aquellas en las que cada término se obtiene multiplicando el anterior por un valor fijo predefinido que se conoce como razón. El término general de una progresión geométrica es así.

$$a_n = a_1 \times r^{n-1} \text{ todos cualitativos de progresión}$$

## **2.5.8. Métodos Cualitativos de Proyección**

Son mecanismos que se utilizan para complementar predicciones del mercado cuando los métodos cuantitativos utilizan datos históricos.

### ***2.5.8.1. Método Delphi:***

Consiste en escoger un grupo de personas con conocimiento a los que se realiza la encuesta sobre un suceso con el apoyo de cuestionarios.

### ***2.5.8.2. Método de los escenarios:***

Este método es muy práctico dado que permite describir las circunstancias o condiciones que representan una situación del entorno.

### ***2.5.8.3. Método de pronósticos visionarios:***

En todo proyecto es muy importante conocer hacia dónde va a encaminar el servicio o producto, con el fin de tener la certeza de que estamos haciendo las cosas de manera eficiente.

## **2.6. Comportamiento de la oferta del producto**

Es de vital importancia tener en cuenta la ubicación del negocio, el local debe estar situado en un lugar bastante comercial donde haya movimiento de muchas personas; como centros comerciales, escuelas, colegios, universidades, oficinas etc.

La parte de la oferta en estos momentos, en esta localidad está a nuestro favor debido a que no se encuentra funcionando ninguna sala de internet o negocio con alguna de estas cualidades en esta localidad o al menos cerca de la comunidad, lo que quiere decir que Florida net tiene toda la plaza a su disposición. El servicio de internet es definitivamente muy necesario y de gran ayuda en diferentes campos de la vida por lo cual se ve como una oportunidad única, tanto para la población como para el proyecto en sí. Es algo que no se puede desaprovechar pero a la vez es un reto bastante exigente, porque al ser los

únicos prestadores del servicio, es posible que la comunidad exija mucho más en todos los aspectos y la responsabilidad sea más grande.

### **2.6.1. Identificación del tipo de oferta que existe en el mercado**

Oferta monopólica: En la vereda nueva Florida no existe servicio de café internet o algo parecido, razón por la cual Florida net será el único negocio de esta clase. Además podemos establecer la calidad del servicio, precio y el tiempo en la prestación del servicio.

### **2.6.2. Evolución o comportamiento histórico de la oferta**

Florida net pretende ofrecer diversos servicios para comodidad de toda la gente como son digitación de documentos, consultas e investigaciones, chas, video llamadas, mensajería instantánea, impresión entre otros.

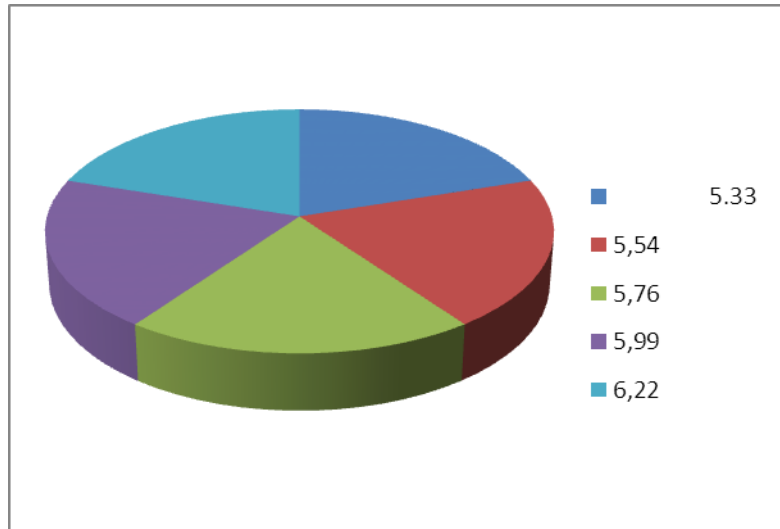
Cada vez más, es notorio que los café internet se extiendan más a lo largo del municipio como también en algunas veredas circunvecinas. Hoy en día el internet se ha convertido en una herramienta súper importante para la humanidad por su facilidad, rapidez, ahorro y también en tiempo para realizar trabajos y muchas cosas más. Pero debido al crecimiento de la población y a los avances de la tecnología es necesario ampliar esta clase de servicios que se encuentra ausente en algunas partes del municipio, lo que nos hace pensar y querer aprovechar esta oportunidad para aplicar en la vereda donde no encontramos un café internet; por ello ofrecerá los servicios más frecuentados y solicitados por la gente, como son las consultas e investigaciones, conversaciones en línea, impresiones, correos electrónicos, juegos entre otros.

### **CUADRO N° 7 OFERTA HISTORICA**

<b>OFERTA HISTORICA</b>	
<b>Año</b>	<b>CANTIDAD (Establecimientos)</b>
2009	5,33
2010	5,54
2011	5,76
2012	5.99
2013	6,22

FUENTE: PROPIA

### GRAFICO N°5 OFERTA HISORICA



FUENTE: PROPIA

#### 2.6.3. Análisis de la oferta actual

La mayoría de los café internet se caracterizan por ofrecer los mismos servicios, consultas, investigaciones e impresiones, digitación de documentos, video conferencia y sobre todo muchos video juegos, el cual tiene gran demanda porque existe una población de chicos bastante considerable que dedican su tiempo a este pasatiempos. Pero muchos negocios de esta clase tienen muchas falencias en cuanto a la atención al cliente, puesto que no llenan todas las expectativas de los clientes, como es el servicio de la cafetería que no se lleva a cabalidad dado a que casi ninguno cumple con lo que es en realidad un café internet, donde se puede conversar tomando un café.

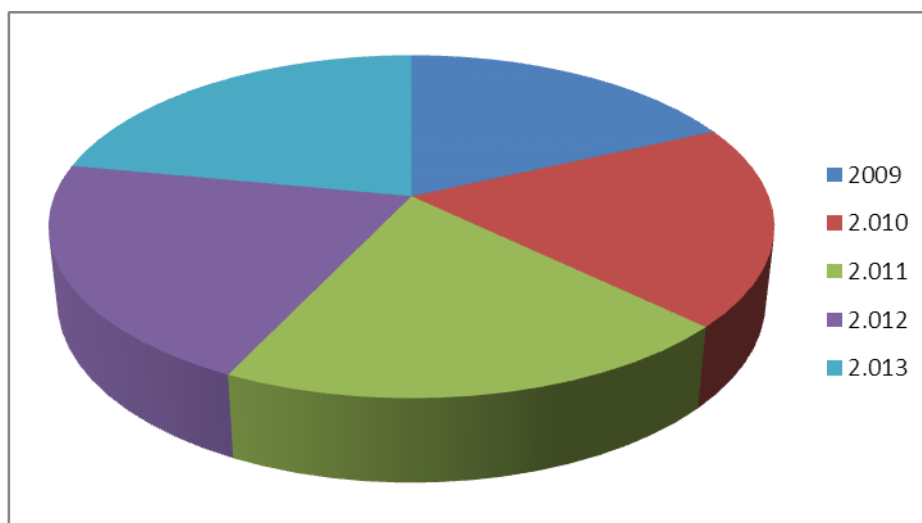
#### 2.6.4. Expectativas y proyecciones de la oferta

### CUADRO N° 8 PROYECCION DE LA OFERTA

PROYECCION DE LA OFERTA	
AÑO	CANTIDAD (establecimientos)
2009	5,38
2010	5,64
2011	5,92
2012	6,21
2013	6,52

FUENTE: PROPIA

### GRAFICO N° 6 PROYECCION DE LA OFERTA



De lo anterior se deduce que la capacidad instalada en tecnología aplicada para internet es baja comparada con la capacidad utilizada. Ahora, comparando el incremento potencial de la demanda año a año.

Lo anterior indica que aproximadamente 974 usuarios en los años siguientes, no tendrán acceso al uso de un computador por día, de lo que se deduce que en el mercado existente en la vereda nueva florida del municipio de Turbo podría existir una demanda insatisfecha de los servicios que se pretenden ofrecer, especialmente del servicio de internet, como principal servicio, debido a que la demanda supera la oferta, por la cantidad de población

potencial que consumiría este producto, con lo cual se tendría asegurada una participación en el mercado.

### **2.6.5. Posibilidades reales del proyecto a partir de la comparación de la oferta y la demanda**

Cabe señalar que la oferta posee características de un mercado de competencia perfecta o mercado libre, debido a que se ofrecen los mismos servicios, por lo tanto, ninguno de ellos puede influir en el precio del servicio. Como breve conclusión y de acuerdo a lo analizado, se deduce que son muy pocos los competidores que hay en el mercado con los servicios que ofrecen, son locales básicamente informales de pequeño o casi nulo crecimiento, que no llevan mucho tiempo en el mercado, tampoco tienen intención de masificar sus servicios ni de intentar con alguno nuevo. Están localizados en la periferia del Municipio y no representan ser competidores demasiado fuertes, dado su tamaño y localización, por lo tanto, se puede ingresar perfectamente con precios competitivos. De igual modo, la competencia muestra algunas debilidades, las cuales, se presentan en la calidad del servicio, en la atención al cliente, en la capacidad instalada y en la presentación de las instalaciones. Ahora bien, en contraste con la oferta existente, el café internet florida net va a tener unos atributos que no tiene la competencia, los cuales estarán enfocados a:

- La capacidad instalada será para 8 equipos.
- Ampliación en los servicios que se van a ofrecer como quemador, scanner, cámaras y ordenadores potentes, debido a las exigencias de los juegos modernos.
- Una mayor renovación de equipos, debido a que constantemente salen al mercado nuevos juegos que necesitan mayor potencia o calidad gráfica.
- Instalaciones modernas.
- Óptima calidad en el servicio, suministrada mediante la asesoría al cliente.
- Actualización de equipos de acuerdo al avance que tenga la tecnología.
- Soporte técnico a los equipos informáticos (instalación, mantenimiento y reparación).
- Venta de componentes y consumibles (cartuchos, CD-rom).
- Una buena inducción para los estudiantes llevándolos por la red en la búsqueda de herramientas para aprender y hacer tareas para el colegio, pues las ventajas que ofrece

la multimedia, propia de la red, hacen posible que los jóvenes hallen no sólo textos, sino videos, imágenes y animaciones interactivas en áreas como matemáticas, inglés, ciencias, historia y biología, entre otras, servicios que va a diferenciar a Florida net de los demás café internet.

El mercado potencial está compuesto por toda la población de Nueva Florida y veredas aledañas, además de las personas que frecuentan la misma, procedentes del Municipio que es de 297.236 habitantes (SISBEN), más la flotante proveniente de otras veredas. De acuerdo al DANE, la tasa de crecimiento anual de la población a nivel nacional oscila en el 1,045%, sobre la cual se estima el crecimiento de la población objetivo para los próximos cinco años.

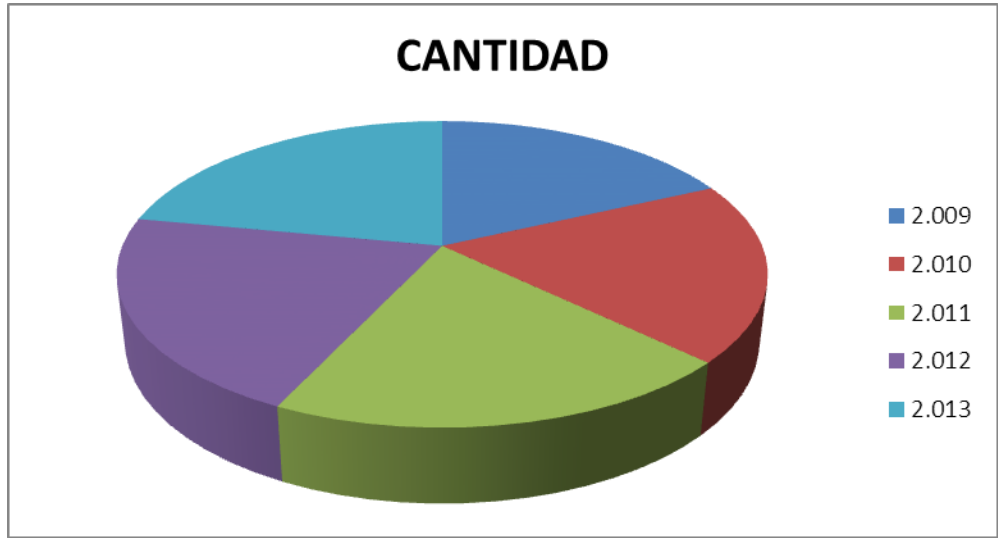
#### **CUADRO N° 9 PROYECCION DE LA DEMANDA**

<b>PROYECCION DE LA DEMANDA</b>	
<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>
2009	26.880
2010	28.224
2011	29.635
2012	31.116
2013	32.672

FUENTE: PROPIA

Cantidad de la población de consumo aparente, por lo tanto cada año la demanda potencial se va a incrementar aproximadamente 5% de usuarios más.

#### **GRAFICO N° 7 PROYECCION DE LA DEMANDA**

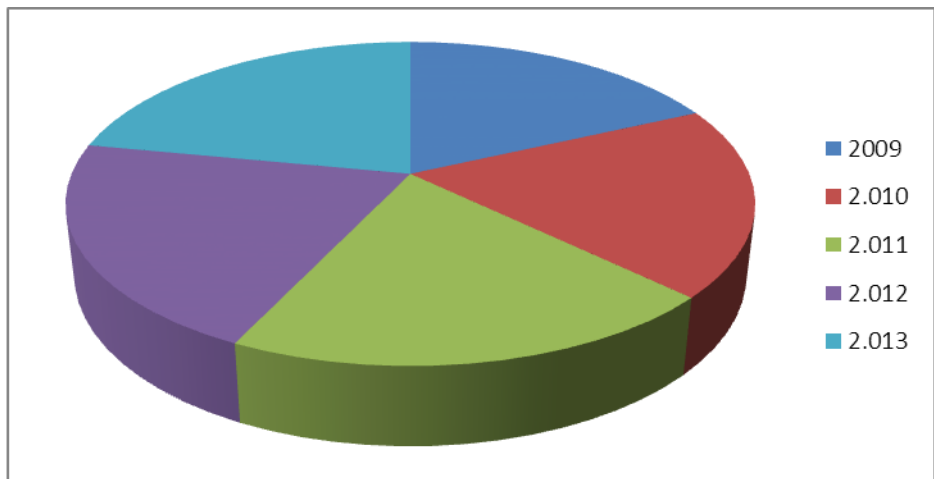


**CUADRO N° 10 PROYECCION DE LA OFERTA**

PROYECCION DE LA OFERTA	
AÑO	CANTIDAD (establecimientos)
2009	5,38
2010	5,64
2011	5,92
2012	6,21
2013	6,52

FUENTE: PROPIA

**GRAFICO N° 7 PROYECCION DE LA OFERTA**



De lo anterior se deduce que la capacidad instalada en tecnología aplicada para internet es baja comparada con la capacidad utilizada. Ahora, comparando el incremento potencial de la demanda año a año.

Lo anterior indica que aproximadamente 974 usuarios en los años siguientes, no tendrán acceso al uso de un computador por día, de lo que se deduce que en el mercado existente en la vereda nueva florida del municipio de Turbo podría existir una demanda insatisfecha de los servicios que se pretenden ofrecer, especialmente del servicio de internet, como principal servicio, debido a que la demanda supera la oferta, por la cantidad de población potencial que consumiría este producto, con lo cual se tendría asegurada una participación en el mercado.

## **2.7. Análisis de precios**

El café internet florida net entrará al mercado como una empresa nueva, por lo tanto, es lógico el desconocimiento y la desconfianza del mercado para con esta. Dichas desventajas serán resueltas con un excelente nivel de servicio y con unas instalaciones en excelentes condiciones de orden y limpieza, sin embargo, existe un impedimento mayor que es el nivel de precios. Para lograr una venta como empresa nueva hace falta ofrecer al cliente un precio muy atractivo por debajo del promedio de precios de la competencia.

Por lo tanto, los precios de lanzamiento serán fijados de acuerdo a los que se encuentran establecidos, por encontrarse dentro de un mercado de competencia perfecta, se espera que con las recomendaciones de los clientes se consolide el negocio y que los servicios que se ofrecen se coticen a una tarifa algo superior a la promedio, con lo cual, se aguarda poder tener cierta influencia sobre el precio gracias a la reputación.

Dentro de este marco, el precio de lanzamiento se va a establecer inicialmente en \$1.000 por hora en Internet y programas educativos, los cuales son practicados a través del computador y el servicio de cabinas telefónicas serán para minuto local \$100 y celular

\$150, precios que tienen incluido el impuesto a las ventas (IVA) del 16%, siendo éstos los principales servicios.

### **Criterios y factores que permiten determinar los precios**

Las medidas para estipular los precios pueden ser aceptadas o rechazadas por el consumidor. Es una actividad que requiere de mucho cuidado minucioso debido a que de este paso depende del resultado de las ventas, por consiguiente el éxito del negocio. La aprobación de los precios se debe basar en la realidad del producto o servicio que se pretende ofrecer, para este proceso es muy importante tener en cuenta los siguientes factores:

- Tener pleno conocimiento del mercado objetivo y cuál es la postura del producto (café internet)
- Determinar si se va a ofrecer un bien o servicio y sus tácticas de promoción distribución
- Evaluar la influencia de los distintos niveles de la demanda.
- Se debe calcular el costo de producto o servicio.
- Estudiar el entorno legal y las calidades de la competencia
- Definir el precio del servicio o producto.

Los resultados de las apreciaciones pueden variar, pero si se toma una decisión positiva para el negocio, se puede lograr satisfacer los propósitos de la oferta. También se debe comprobar que la tarifa fijada está acorde con el mercado, en otras palabras que los consumidores están dispuestos a pagar el precio. Al no cumplir uno de estas condiciones, será conveniente revisar el proceso hasta dar con la indicada.

Algunos objetivos que persigue una empresa o negocio al fijar el precio:

- Utilidades máximas
- Aumento en la participación del mercado
- Liderazgo

Debe tenerse en cuenta:

- El mercado es muy sensible al precio
- Es muy importante crear acuerdos con los productores que se puedan dar en el medio, para evitar una guerra de precios.

### **Proyección de los precios**

Los precios se determinarán de acuerdo al prestador del servicio UNE como también se tendrá en cuenta la situación económica de la vereda y sus alrededores.

Considerando lo dicho, y se conocer que la tarifa de servicio de internet oscila alrededor de los 1.000 pesos además de todas las variables que intervienen en los precios, se decidió estipular un precio de \$1.000.

$F=P(1)^n$  en dónde.

F=Valor futuro

P=Valor presente

I=asa de inflación

N=Periodo de tiempo

El proyecto lo visionamos a cinco años, iniciando con el precio de 1.000 para el primer año. $=P(1+i)^n$  tenemos

$$F=1.000(1+0.0645)^1$$

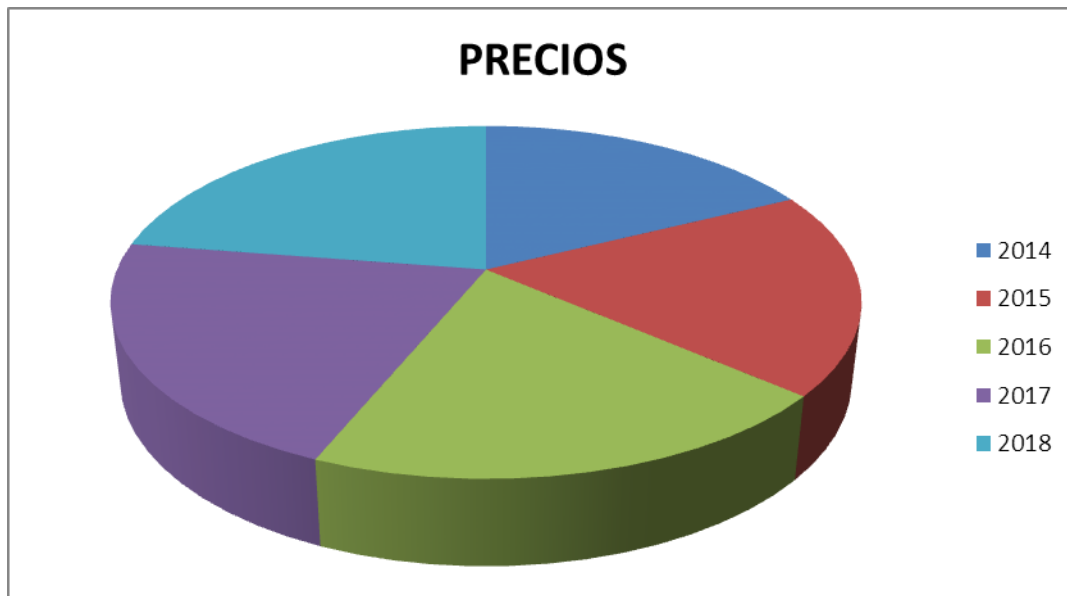
$$F=1.000.6$$

## CUADRO N° 11 PROYECCION DE LOS PRECIOS

PROYECCION DE LOS PRECIOS PRECIOS CORRIENTES (T. INFLACION 6.45%)	
AÑO	
2014	1.000.6
2015	1.065.1
2016	1134
2017	1207
2018	1285

FUENTE: PROPIA

## GRAFICO N° 8 PROYECCION DE LOS PRECIOS



### 2.8. Distribución del producto

La prestación del servicio se realizara bajo los siguientes lineamientos:

- **Preparación de equipos:** Esta fase comprende la conexión de los equipos a un toma corriente.

- **Contacto directo con el cliente:** consiste en atender al cliente de forma personal en donde el decide a qué servicio acceder.
- **Contacto con el cliente:** Se basa en la recepción y atención al cliente.
- **Identificación de necesidades:** El cliente expresa sus necesidades, en esta fase se conoce si sabe hacer uso del servicio, de no ser así el encargado le ofrecerá una inducción rápida para que el acceda al servicio.
- **Asesorías al cliente:** se les ofrece asesoría a todas las personas que lo requieran o se vean o dificultades para buscar información en internet.
- **Supervisión del equipo:** Se vigilará todos los clientes con el propósito de que le dé un trato adecuado a los equipos y demás accesorios.
- **Inicio del servicio:** El cliente da inicio al servicio con la búsqueda de la información.
- **Fin del servicio:** Esta culmina deja de utilizarlo y el cierre de la página, luego paga o cancela por los servicios prestados.

### 2.8.1. Clasificación de los intermediarios

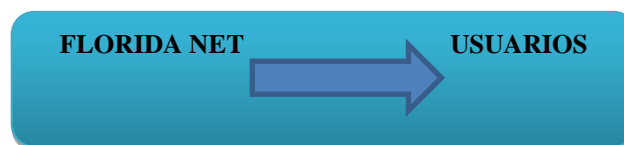
Siendo una empresa prestadora de servicios constaría de:

Asesor  
 Cliente

## 2.9. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización del servicio de café internet se hará de forma directa por el administrador o auxiliar del café internet hacia el usuario.

**GRAFICO N° 9 CANAL DE DISTRIBUCION**



FUENTE: PROPIA

### **2.9.1. Métodos promocionales**

Se espera que este proyecto logre satisfacer en gran parte las necesidades que se encuentran en la comunidad, tiene las siguientes ventajas:

- Acceso las 10 horas del día.
- Precios muy cómodos
- El café internet queda cerca de los hogares.
- Ahorro en tiempo y dinero.
- Seguridad y tranquilidad.

Como habíamos mencionado anteriormente en esta vereda no encontramos una café internet, lo que permite que toda la comunidad sean posibles clientes pero; el público objetivo serían los estudiantes vecinos y circunvecinos.

Para la universidad es muy significativo que se llegue a desarrollar un proyecto por parte de sus estudiantes porque se estaría cumpliendo uno de sus objetivos, que es el de aportar en gran manera a la parte social de la comunidad.

El desarrollo de este proyecto conlleva muchos gastos razón por la cual todos los servicios tienen un costo pero; es una inversión viable y provechosa porque no existe competencia en esta localidad, lo que permite al negocio ofrecer y vender los servicios sin ninguna dificultad. Se espera que el consumo sea total por las personas para recuperar la inversión, recuperación que se realizara en un año medio máximo.

Aunque el servicio de la sala de internet no sea gratuito, se espera contribuir de forma positiva facilitando el acceso a internet, realizando alguna clase de convenios con las escuelas o bien sea con padres de familia, lo cual les permitirá obtener un servicio oportuno.

Para determinar esta problemática nos apoyamos en un sondeo que se realizó a los habitantes de la vereda con el fin de conocer sus necesidades y sus expectativas, para considerar la posibilidad de este proyecto.

La prestación del servicio como la venta de algunos productos la realizara el encargado de atender y orientar a los clientes desde el mismo café. El asesor es pieza clave para en la

atención al cliente pues debe tener las cualidades, capacidades para relacionarse con la gente; además de conocimientos para resolver las inquietudes de los clientes.

Para obtener la máxima cantidad de producción de los servicios ofrecidos se va a prestar atención al público de lunes a sábado de 8:00 a.m. a 12:00 m y de 1:00 pm a 8:00 p.m.; quedando la posibilidad de aumentar el horario los domingos de acuerdo a la demanda que haya en el mercado.

## **2.9.2. La promoción en las etapas del ciclo de vida del producto**

El ciclo de vida del producto consta de cuatro fases:  
Cada fase permite conocer el momento por el que atraviesa el producto.

### **Introducción**

Es la primera fase en la cual el producto, da inicio con el lanzamiento del servicio de café internet. Se espera atraer muchos clientes.

Esta fase tiene las cualidades.

- Dar a conocer el producto
- No existen competidores en la zona.
- Ofertas del producto
- Los gastos son bastante elevados
- Las ganancias suele ser muy bajas

### **Crecimiento**

En esta fase se espera que el servicio pueda satisfacer los clientes y logre sostenerse de inmediato entra a la segunda etapa que es la crecimiento, en esta fase se espera que las ventas incrementen.

Esta fase tiene las siguientes cualidades:

- Entran nuevos competidores
- En esta propone lograr la preferencia de los clientes (calidad en servicio)
- Se intensifica la prestación del servicio
- La rentabilidad aumenta paulatinamente

### **Madurez**

- Las ventas siguen aumentando pero llega a un punto en que se detiene.
- Aumenta la competencia.
- La promoción se intensifica para hacer distinguir el servicio.

### **Declinación**

En esta fase la venta del servicio disminuye, debido a esto la duración de las ventas se reducen

Las cualidades son las siguientes:

- Los precios tienden a bajar
- La promoción reduce
- Rebajan las utilidades
- Rebajan las ventas

### **3. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **3.1 Tamaño del Proyecto**

En esta parte incurre lo que es el grado de inversión, los costos que se alcancen a calcular; luego aproximarnos a la rentabilidad que puede generar la ejecución del proyecto. Cualquier decisión que se tome en esta fase del proyecto será determinante para el nivel de trabajo.

Para determinar el tamaño del café internet, este depende de las dimensiones de las instalaciones y de su capacidad para la prestación del servicio, teniendo siempre presente la parte económica y técnica. En este caso se tendrá en cuenta la cantidad de alumnos que ingresan cada año. El estudio del tamaño comprende algunos aspectos relacionados al funcionamiento de operatividad del proyecto.

##### **3.1.1. Capacidad de producción**

##### **3.1.2. Variables que determinan el tamaño de un proyecto**

Las dimensiones del mercado cubren toda la población de la vereda nueva Florida como también la vereda cercana de Villa María. Los productos a la venta serían accesorios, minutos y servicios de internet los cuales están a disposición de todos los clientes.

Considerando los resultados obtenidos en el estudio técnico se pudo determinar que hay un número significativo de clientes insatisfechos en la comunidad. Se tendrá en cuenta la

posibilidad de comenzar el negocio con el 80% que corresponde a 21.504 horas mensuales disponibles.

- **La capacidad financiera**

Esta es la parte más importante del proyecto puesto que sin dinero, sin inyección de capital no se puede llevar a cabo el desarrollo de determinada actividad con fines económicos con el propósito de generar beneficios; la inversión del proyecto se considera de acuerdo al tamaño del mismo. Con el fin de dar inicio al proyecto, se realizará un préstamo con una entidad bancaria el cual agregaremos a la cantidad que aportaran cada uno de los socios respectivamente.

- **La tecnología Utilizada**

Pensando en la comodidad de los clientes y en el bienestar del negocio, optamos por adquirir equipos con disco duro de 500 gigas, procesador dual core, memoria RAM de 2 gb, multilector de memoria, unidad quemadora de DVD, Impresora multifuncional a color. Como también muebles para computador, productos y elementos necesarios para la ejecución del desarrollo proyecto.

- **La disponibilidad de elemento**

Los elementos requeridos para el desarrollo del proyecto se pueden obtener de manera muy sencilla, en algunos almacenes del municipio, solo es analizar y escoger el que más le convenga como también a través de distribuidores que laboran en el municipio de Turbo, esto se da porque ellos tienen relaciones directas con las empresas fabricantes de estos productos, lo cual es beneficioso para el café internet.

- **La distribución geográfica del mercado**

La distribución del servicio se realizará de forma directa o canal directo. El mecanismo se basa en que Florida net ofrece el servicio y productos en las instalaciones donde funciona el café internet a los usuarios.

- **Las estaciones y fluctuaciones**

Las fluctuaciones que se pueden presentar en este negocio, se deben a las temporadas vacacionales de los estudiantes periodos que se dan en los meses de junio y diciembre por estas razones se deben implementar estrategias que permitan mantener usuarios que reemplacen a los estudiantes con el propósito de que los ingresos se mantengan y el nivel de consumo no se reduzca.

- **Las inflaciones, devaluaciones y tasas de interés**

Estos son factores que afectan el proyecto bien sea de forma positiva o negativa de acuerdo al nivel en que esta se encuentre. La parte comercial del servicio se puede ver afectada al igual que los equipos, materiales e insumos que se hacen indispensables para el desarrollo del café internet.

- **La valoración del riesgo**

El riesgo es inevitable en todo proyecto, en el caso de Florida net se considera que puede haber un mínimo de riesgo para captar toda la clientela, la razón es ser nuevos en la localidad. En cuanto a lo demás no hay riesgo debido a que en la vereda no existe competencia.

### **3.2. Localización**

Las decisiones sobre la localización son importantes y necesarias para no realizar largos y costosos estudios.

Una empresa legalmente constituida tiene un domicilio que los clientes puedan conocer fácilmente, lo cual permite acceso a los servicios que se está ofreciendo.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, es necesario que el proyecto este registrado legalmente.

El análisis de estos factores determina el lugar donde el proyecto alcance la mayor utilidad o el mínimo costo. Las elecciones de instalación de la planta deben compararse con las fuerzas ocasionales características de los proyectos.

### 3.2.1. Macro localización

Es comparar alternativas entre las veredas y escoger la que ofrece mayores ventajas para el proyecto, dependiendo del área de influencia. Las veredas a analizar son Villa María y Nueva Florida.

**CUADRO N° 12 ESTUDIO DE LOCALIZACION A NIVEL MACRO**

		<b>ALTERNATIVA DE LOCALIZACIÓN</b>			
<b>Factores relevantes</b>	<b>Peso asignado</b>	<b>Vereda Nueva Florida</b>		<b>Vereda Villa María</b>	
		<b>Califica. Esc: 0-10</b>	<b>Calificación Ponderada</b>	<b>Califica. Esc: 0-10</b>	<b>Calificación Ponderada</b>
<b>Costo de Transporte</b>			3.5	6.8	4.7
	0.07	5.0			
<b>Costos Transp. De Productos</b>			2.4	4.0	2.8
	0.07	3.5			
<b>Disp. Mano de Obra</b>		4.0	2.8	3.9	2.7
	0.07				
<b>Costo de vida</b>		5.5	4.4	6.0	4.8
	0.08				
<b>Tarifa servicios Públicos</b>		5.5	3.3	5.7	3.4
	0.06				
<b>Facilidades de comunicación</b>		7.5	6.0	8.0	6.4
	0.08				

<b>Disp. De agua</b>		9.0	9.0	8.9	8.9
	0.10				
<b>Costo arrendamiento</b>	0.8	6.0	4.8	8.0	6.4
<b>Posibilidad De deshacerse de desechos</b>	0.05	3.5	1.7	4.5	2.2
<b>Actitud de los vecinos frente al proyecto</b>	0.10	8.5	8.5	8.0	8.0
<b>Factores geográficos y de infraestructura.</b>					
<b>Ubicación de consumidores.</b>	0.09	8.5	7.6	8.5	7.6
<b>Ubicación de Insumos</b>	0.08	7.5	6.0	7.0	5.6
<b>Vías de comunicación</b>	0.09	8.5	7.6	8.2	7.3
<b>Medios de Transporte</b>	0.10	8.6	8.6	8.8	8.8
<b>Total</b>	1.00	91.1	76.2	96.3	79.6

FUENTE: PROPIA

### 3.2.2. Micro localización

Se considera como posibles soluciones para el funcionamiento del café internet en los siguientes lugares, en la entrada a la vereda que queda en la carretera principal vía a Necocli y en segundo lugar es en la misma vereda en la y donde está la cancha de futbol.

- **Facilidad de ubicación y acceso de los clientes:** es la parte más esencial de todo negocio, debido a que la ubicación debe estar en un lugar de fácil reconocimiento para que las personas puedan acceder sin ningún inconveniente.
- **Disponibilidad de redes eléctricas y telefónicas:** Estos son los factores imprescindibles para el desarrollo del proyecto, y más aún cuando los servicios prestados se alimentan de dichas fuentes.
- **Instalaciones físicas:** La parte física de una empresa o negocio juega un papel muy importante puesto que todo entra por los ojos, este caso no es la excepción. Las instalaciones deben ser adecuadas y cómodas en ventilación, energía, luz y tener espacio suficiente para que los clientes se sientan importantes y bien atendidos.

**CUADRO N° 13 ESTUDIO DE LOCALIZACION A NIVEL MICRO**

FACTORES RELEVANTES	Peso asignado	Vereda Nueva Florida		Vereda Villa María	
		calif. Escala 0-10	Calif. Ponderada	calif. Escala 0-10	Calif. Ponderada
<b>Facilidad de ubicación y acceso de los clientes</b>	0.09	7.0	6.3	7.5	6.7
<b>Disponibilidad de redes eléctricas</b>	0.09	8.5	8.5	8.5	8.5
<b>Disponibilidad de Redes telefónicas</b>	0.05	1.5	0.7	4.0	2.0
<b>Instalaciones</b>	0.07	6.5	4.5	6.0	4.2

<b>físicas</b>					
<b>TOTALES</b>	=				

FUENTE: PROPIA

### **Análisis de la localización mediante calificación de factores**

**Tarifas de transporte:** Las tarifas son variables puesto que dependen del vehículo en que se transporte, si es una moto, tiene el valor de \$2.000 pesos y si es en buseta o chivero tiene el costo de \$1.000 pesos.

**Posibles puntos de localización:** como punto de ubicación más conocido es la cancha de futbol.

**Distancia de transporte:** 3 kilómetros

**Determinación del tamaño de la planta:** Tiene capacidad para 9 computadores, la demanda de los clientes ayudara a determinar si es necesario ampliar la planta para el mejoramiento y buen funcionamiento del café internet.

**Preselección de puntos alternativos de localización:** Para mejor ubicación de los clientes tenemos los billares sol y sombra, la gallera además de la cancha de futbol, frecuentada por muchas personas fanáticas de este deporte.

### **3.3. PROCESO PRODUCTIVO**

Consiste en el punto de inicio esencial y necesario para alcanzar la meta deseada.

Los servicios son procedimientos en los que participan elementos tangibles e intangibles, sistemas equipos, elementos físicos, personas que como resultado de la realización de una serie de actividades, pasos o tareas continuas, conllevan al punto de la prestación que se realiza de cara a cara con los clientes.

Cabe resaltar que siendo este un proceso de transformación o creación de un producto, el proceso sería algo más delicado y exigente.

### 3.3.1. Descripción de insumos

Toda empresa requiere de unos insumos o elementos independientemente de su actividad a que se pretenda dedicar.

**Elementos primarios:** energía eléctrica, internet, línea telefónica, equipos de cómputo, impresora; estos son primordiales porque sin ellos no se puede ofrecer servicio de café internet.

**Elementos secundarios:** tinta, resmas de papel tamaño carta y oficio, recibos de caja Lapiceros.

**Elementos improductivos:** Aire acondicionado, lámparas, grapadora, escritorios, sillas elementos de limpieza.

#### CUADRO N° 14 DESCRIPCION DE INSUMOS

CANT	MEDIDA	DESCRIPCIÓN	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
72	KWh	Servicio Eléctrico	375,57	27041
IND	PLAN	Acceso A Internet (banda Ancha) y t		65.000
<b>TOTAL</b>				<b>440.570</b>

FUENTE: PROPIA

### 3.3.2. Análisis y descripción del proceso productivo

El proceso para la prestación del servicio de Florida net comienza con la preparación el encendido de los equipos y culmina cuando el cliente cancela el servicio.

#### Selección de proceso de prestación de bien o servicio

El servicio de internet requiere de mucho cuidado y delicadeza dado a que estos negocios brindan servicios muy diversos a los cuales llegan muchas personas con intereses

diferentes. El proceso determinado para la producción del servicio de internet se da con el empleo de la tecnología, bajo la dirección de una persona responsable, apta y competitiva.

### **Descripción del proceso de prestación de bien o servicio**

La prestación del servicio se realizara bajo los siguientes lineamientos:

- **Preparación de equipos:** Esta fase comprende la conexión de los equipos a un toma corriente.
- **Contacto directo con el cliente:** consiste en atender al cliente de forma personal en donde el decide a qué servicio acceder.
- **Contacto con el cliente:** Se basa en la recepción y atención al cliente.
- **Identificación de necesidades:** El cliente expresa sus necesidades, en esta fase se conoce si sabe hacer uso del servicio, de no ser así el encargado le ofrecerá una inducción rápida para que el acceda al servicio.
- **Asesorías al cliente:** se les ofrece asesoría a todas las personas que lo requieran o se vean o dificultades para buscar información en internet.
- **Supervisión del equipo:** Se vigilará todos los clientes con el propósito de que le dé un trato adecuado a los equipos y demás accesorios.
- **Inicio del servicio:** El cliente da inicio al servicio con la búsqueda de la información.
- **Fin del servicio:** Esta culmina deja de utilizarlo y el cierre de la página, luego paga o cancela por los servicios prestados.

Para la elaboración de del flujograma de procesos de operaciones se consideraron los siguientes símbolos o convenciones.

## **GRAFICO N° 10 FLUJOGRAMA DE PROCESO DE OPERACIONES**

**FLORIDA NET**



FUENTE: PROPIA

### **3.3.3. Programa de producción.**

Se basará en un análisis de las necesidades de los usuarios, según las aplicaciones que se utilizarán, llegar a la computadora ideal. Para su producción pondrá a disposición de los clientes 21.504 horas las cuales corresponden a un 80% de la totalidad y aumentará posteriormente de acuerdo a la demanda, se espera un aumento del 5% anual.

**CUADRO N° 15 PROGRAMA DE PRODUCCION**

AÑO	PRODUCCIÓN	CAPACIDAD INSTALADA APROVECHADA
2014	18432	80%
2015	19353	85%
2016	20320	90%
2017	21336	95%
2018	22402	100%

FUENTE: PROPIA

### 3.3.4. Selección y especificación de equipos.

La selección de equipos se hará bajo unos lineamientos que se dan a continuación:

Se basara en un análisis de las necesidades de los usuarios, según las aplicaciones que se utilizaran, llegar a la computadora ideal.

### CUADRO N° 16 ESPECIFICACIÓN DE EQUIPOS

CANT.	EQUIPO	DESCRIPCIÓN	VIDA UTIL
9	COMPUTAD	HP de 19" con disco duro de 500 gigas, proc	10 años
1	Swiche	de 9 puertos para la red	
1	AIRE ACOND	Kaley	10 años
1	IMPRESORA	Multifuncional a color	10 años
1	LÍNEA TELEFÓNICA		
1	Proveedor del servicio de Internet	(Banda Ancha)	

FUENTE: PROPIA

### 3.3.5. Necesidades de mano de obra.

También conocida como el esfuerzo físico y mental que una persona coloca a disposición de la fabricación de un servicio o un bien.

## CUADRO N° 17 IDENTIFICACION DE NECESIDADES MANO DE OBRA

CARGO	CANT.	TITULO
Asesor (MOD)		1 Técnico en sistemas
Administrador (MOI)		1 Administrador de empresas

FUENTE: PROPIA

### 3.4. Obras físicas y distribución en planta.

#### Obras físicas

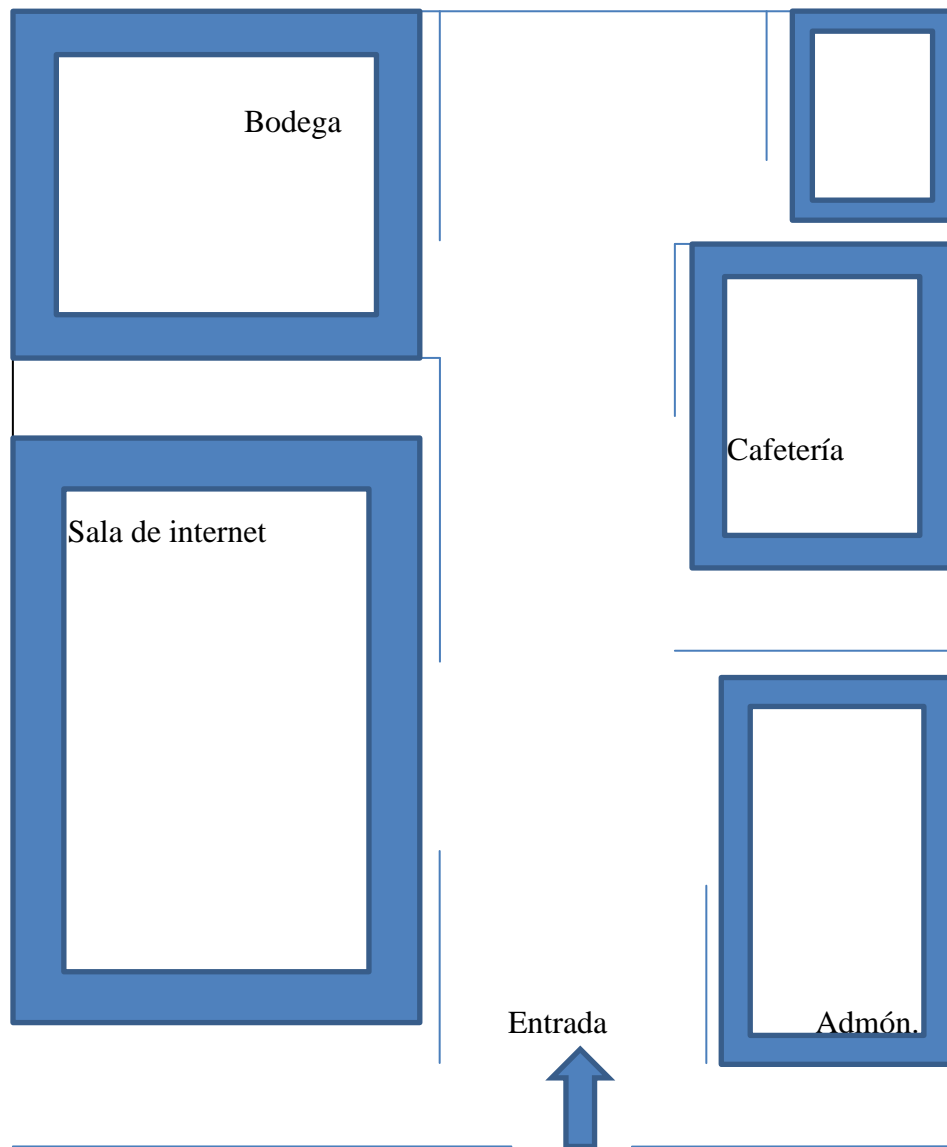
Es necesario adecuar un lugar para abrir el café internet primando la comodidad con el propósito de que los usuarios regresen. La ubicación de los equipos de cómputo es transcendental, se deben realizar divisiones en medio de los equipos para garantizar la privacidad. Los colores de las paredes deben ser de tonos pasteles, muy sobrios que den la sensación de frescura y tranquilidad a los visitantes. También habrá un baño tanto para damas como para caballeros, los cuales tendrán agua permanente; el local debe tener una buena iluminación por lo que es muy importante ubicar las lámparas a una distancia adecuada.

- **Área de operaciones:** En esta parte ubicaremos los computadores para prestar los servicios de internet como también el servicio de cafetería y accesorios.
- **Baños**
- **Área de administración:** como su nombre lo indica, en esa parte encontraremos al administrador o encargado.
- **Área de circulación:** Este campo le dará manejo a todo lo que tenga que ver con la bodega de almacenamiento.

#### Distribución en planta

Esta implica una regulación de espacios necesarios para el movimiento, hacer uso efectivo del espacio almacenamiento, equipos, líneas de producción, administración, servicios para el personal.

**GRAFICO N° 11 DISTRIBUICION EN PLANTA**



FUENTE: FUENTE

### **3.5. Estudio Administrativo**

El estudio administrativo del café internet Florida net LTDA de determino la dirección de forma estratégica como también la estructura organización al, política de personal y marco legal de la empresa con el propósito de ofrecer un servicio de calidad, aportando significativamente a la comunidad.

### **3.5.1. Constitución Jurídica**

Esta sociedad es de responsabilidad limitada, lo que quiere decir que son responsables solo por el monto de sus aportes.

Para la conformación esta sociedad legalmente es necesaria:

Legalización de propuesta ante una notaría, debe cumplir con los siguientes requisitos.

mínimo 2 socios, el capital para el aporte y estar registrado en la cámara de comercio del municipio.

**ACTO:** CONSTITUCION DE SOCIEDAD

**RAZON SOCIAL:** FLORIDA NET LTDA.

**OTORGAN:** Delida Padilla Argel y Elías Torreglosa

**FAVOR DE:** los solicitantes

En el municipio de Turbo, Departamento de Antioquia, República de Colombia compareció **DELIDAPADILLA ARGEL mayor de edad, identificada con C.C. N° 39314546 del municipio de Turbo y ELIAS TORREGLOSA VEGA mayor de edad** quienes obran en este acto en sus propios nombres, de lo cual doy fe y manifestó: **PRIMERO:** Que por medio del presente documento, proceden a constituir una sociedad comercial de Responsabilidad Limitada, la cual se regirá por los estatutos que aquí se transcriben y en los no previsto en ellos por las normas del Código de Comercio, para este tipo de sociedad.

#### **CAPITULO PRIMERO**

**SOCIOS, NOMBRE SOCIAL, DOMICILIO, DURACIÓN, OBJETO SOCIAL, CAPITAL Y APORTES, CESIÓN DE PARTES SOCIALES.**

**ARTÍCULO 1º.** - **SOCIOS:** Los socios de esta empresa son: DELIAPADILLA ARGEL Y ELIAS TORREGLOSA VEGA, de nacionalidad Colombiana. **ARTÍCULO 2º.** –

**DENOMINACIÓN SOCIAL:** La sociedad se distinguirá por la razón social de “Florida net LTDA.” **ARTÍCULO 3º.** –

**DOMICILIO:** La sociedad tendrá su domicilio principal en el Municipio de Turbo, Departamento de Antioquia, República de Colombia, pero los Socios poseen autonomía para establecer sucursales en otros lugares del país conforme a la Ley.

**ARTICULO 4°.** – DURACIÓN: La sociedad tendrá una duración de cinco (5) años, contados a partir de la fecha de su constitución, no obstante podrá prorrogarse o disolverse con antelación, si es decidido por los Socios. **ARTICULO 5°.** – OBJETO SOCIAL: El objeto principal de la sociedad constara básicamente en el alquiler de computadoras en el local bien sea para conectarse a Internet u otras actividades de índoles tecnológicos. En desarrollo de su objeto social, la sociedad podrá celebrar o ejecutar en su propio nombre o por cuenta de terceros en participación con ellos, toda clase de operaciones o contratos, que tengan su misma finalidad; abrir otros puntos de servicio, contratar personal calificado, y en general, podrá realizar y celebrar toda clase de actos o contratos que atiendan justo el cumplimiento de su objeto social. **ARTÍCULO 6°.** – CAPITAL Y APORTES: La sociedad contará con un capital de OCHO MILLONES DE PESOS M.L. (\$8.000.000), dividido en partes iguales, cada una pagada en su integridad por los socios en la siguiente proporción.

<b>SOCIOS</b>	<b>CAPITAL</b>
DELIDA PADILLA ARGEL	4.000.000
ELIAS ORREGLOSA VEGA	4.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>8.000.000</b>

**ARTÍCULO 7°** - RESERVA LEGAL: la sociedad constituirá una reserva legal que deberá alcanzar el ciento por ciento (100%) del capital social. Siempre que se disminuya esta reserva, se deberá reajustar en menor tiempo posible. **ARTÍCULO 8°.** – INVENTARIOS Y BALANCES: Cada seis (6) meses se hará un balance de prueba de la sociedad y el día 31 de Diciembre fin de cada año, se hará el corte de cuentas, un inventario y un balance general que será la base para la liquidación de utilidades o pérdidas limitada al monto de sus respectivos aportes, los cuales han sido pagados a satisfacción de la sociedad. **ARTÍCULO 9°.** – CESIÓN DE CUOTAS: Las cuotas correspondientes al interés social, no están representadas por títulos ni son negociables en el mercado, pero si pueden cederse: la cesión comprende una reforma establecida y la escritura pública será otorgada por la Notaría y registrada por la Cámara de Comercio. La sociedad llevará un libro de registros de socios de conformidad con el Art. 351 del Código de Comercio. **ARTÍCULO 10°.** – FUNCIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: La administración de la sociedad corresponde a todos y cada uno de los socios actuados en la Junta de Socios. Para la Junta de Socios que da reservada las obligaciones que según el Código de Comercio en su Artículo 358 le

están asignadas, además de las que enumeran en estos estatutos. – b) Disponer qué reservas deben hacerse además de las legales. – c) Elegir al Administrador. – d) Adoptar las medidas que exijan los intereses de la sociedad. – e) Aprobar la reforma de los estatutos sociales presentados por el administrador. – f) Decidir sobre la prórroga del plazo de duración de la sociedad o la disolución anticipada. – g) Decretar los aumentos del capital. – h) Resolver lo relativo a la cesión de las cuotas sociales así como la admisión, el retiro y exclusión de socios. – i) Examinar, aprobar e improbar los balances de fin del ejercicio y las cuentas rendidas por el Administrador. – j) Las demás funciones que la Ley le señale y no estén asignados a otro órgano de la sociedad.---

**ARTÍCULO 11º. – FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR:** La Administración de la sociedad estará a cargo de uno de los socios, se encargará de planear las actividades generales de la empresa, además representa legalmente a la empresa y tendrá autoridad para contratar y remover a los empleados de acuerdo a las necesidades de la sociedad. – El Administrador fuera de las autorizaciones que le confiere el Código de Comercio, podrá ejercer entre otras las siguientes: a) enajenar a cualquier título los bienes muebles o inmuebles de la sociedad y darlos en prenda o hipoteca. – b) Alterar la forma de los bienes por su naturaleza o su destino. – c) Dar o recibir en mutuo acuerdo cantidades de dinero. – d) Hacer depósitos bancarios, firmar toda clase de títulos valores y negociar toda clase de instrumentos, firmarlos, protestarles, endosarlos, pagarlos, descargarlos, tenerlos, etc. – Transigir, comprometer, desistir, novar, recibir e interponer acciones y recursos, representar la Sociedad ante cualquier funcionario, tribunales, autoridades, personas jurídicas o naturales, y en general actuar en la dirección de la Empresa Social. – e) Podrá nombrar apoderados en los casos que la Ley lo requiera. – f) Deberá informar a la Junta de Socios acerca del desarrollo de los negocios y demás actividades sociales. Someter propuesta para el mejoramiento de la Empresa y facilitar a dicho órgano directivo el estudio de cualquier problema, proporcionándole los datos que requiera. – g) Deberá cuidar que la recaudación o inversión de los fondos de la empresa se hagan debidamente. El Administrador en ejercicio de su cargo tendrá la representación de la acción administrativa de la sociedad. – Para tal efecto podrá celebrar todos los actos o contrato tendientes al exacto cumplimiento del objeto social y salvaguardar los intereses de la sociedad. **PARÁGRAFO:** El Administrador no tendrá limitaciones para la ejecución de todo acto o contrato. **ARTÍCULO 12º. – REUNIONES:** La Junta de Socios se reunirá una

(1) vez al año, dentro de los tres (3) meses siguientes al vencimiento del ejercicio anual. La convocatoria será hecha por el Administrador con una antelación de no menos de quince (15) días hábiles a la fecha de reunión. **ARTÍCULO 13°.** – DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN: La sociedad se disolverá por expiración del plazo señalado para su duración si no fuera aplazada válidamente antes de su vencimiento. – Por acuerdo mutuo de los socios. – Por cualquiera de las otras causales señaladas en el Código de Comercio en su Art. 210.--- **PARÁGRAFO:** La muerte de uno de los socios no será causal de disolución de la sociedad, ésta continuará con los herederos del socio fallecido, quienes nombrarán una persona que los represente, sin embargo dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la muerte del socio, los demás tendrán derecho a adquirir la cuota o cuotas del socio fallecido por el valor comercial a la fecha de fallecimiento del socio. **ARTÍCULO 14°.** – Disuelta la sociedad se procederá de inmediato a su liquidación. – Mientras la sociedad no tenga designado un liquidador actuará como tal el Representante Legal de la sociedad. – El Liquidador en ejercicio a su cargo ejercerá las funciones que se indiquen en el Art. 230 del Código de Comercio.--- **ARTÍCULO 15°.** – Las diferencias que ocurran entre los socios y la sociedad, o entre los socios entre sí, por razones del contrato social durante el término de duración o en el momento de su disolución y liquidación será sometida a decisión de árbitros, cada parte nombrará el suyo y resolverán a conciencia y esa decisión será de obligatorio cumplimiento por las partes. – Leída la presente escritura por los comparecientes, la encuentran correcta y firman en constancia con el suscrito Notario que doy fe.

LOS PRESENTES:

---

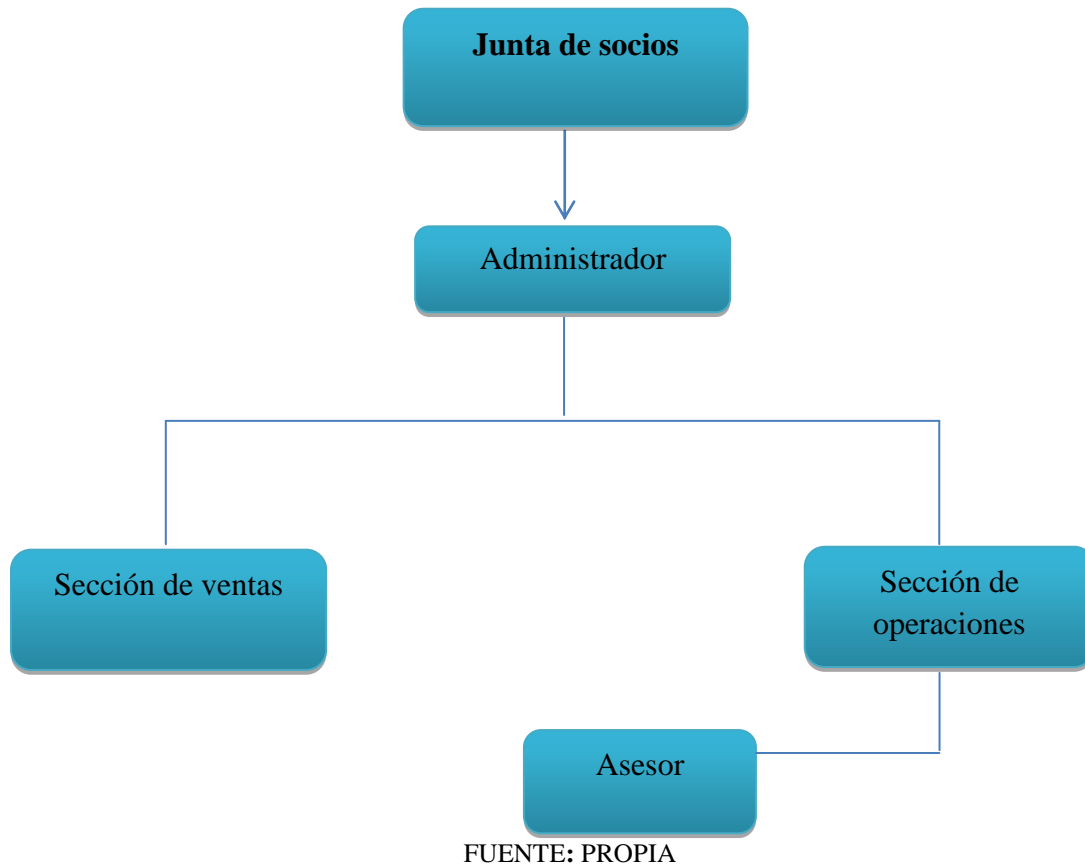
**DELIDA PADILLA ARGEL**  
**C.C. 39314546**

---

**ELIAS TORREGLOSA VEGA**  
**C.C.71974559**

### **3.5.2. Estructura Organizacional**

#### **GRAFICO N° 11 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**



### **Funcionamiento de la organización**

**Junta de socios:** Son quienes determina los objetivos, propósitos políticas de la empresa.

**Administrador:** Es el responsable del funcionamiento de la empresa, es quien la guiara con sabias decisiones en conjunto con todo su equipo.

**Sección de venas:** Es la pare encargada de la comercialización vena de los servicios.

**Sección de operaciones:** Es la encargada de mantener los materiales e insumos necesarios para el funcionamiento de la empresa.

### **Reglamentos**

Se llama equipo de cómputo, el accesorio periférico de telecomunicaciones relacionado con cualquiera de los que esté instalado en las salas de acceso común.

Los usuarios deberán:

### **Reglamentos interno de trabajo Florida net**

- Sostener una actitud de respeto tanto de usuarios como prestadores de servicio todo el personal en la sala de cómputo.
- No ingresar a páginas pornográficas
- Dejar el lugar de trabajo limpio y ordenado
- No comer alimentos dentro de la sala de cómputo.
- Solo se acepta persona por computador.
- Para entrar al café internet es necesario dejar el bolso los paquees en los estantes.
- Es necesario que registre su asistencia al café internet, de lo contrario no se permite el ingreso.

### **PERIODO DE PRUEBA**

- Este periodo de prueba debe constar por escrito de mutuo acuerdo
- Conforme al artículo 76 del código de trabajo el contrato no puede ser mayor a dos meses.
- El periodo de prueba puede darse por finalizado en cualquier momento por una de las dos partes.
- Durante el periodo de prueba el trabajador recibirá todas sus prestaciones, de acuerdo al artículo 80 del código sustantivo del trabajo.

### **VACACIONES ANUALES**

- Según el artículo 153, todo trabajador tiene derecho a vacaciones remuneradas, después de laborar cincuenta semanas laborales.
- La empresa o patrono es quien decide en que momento tomara sus vacaciones pero se debe hacer dentro de las quince semanas después de un día de haber cumplido las cincuenta semanas laborales.

### **OTRAS**

De no poder presentarse en el lugar de trabajo, estará en la obligación de notificarlo por escrito de lo contrario debe enfrenar las consecuencias.

## **REGLAMENTO INDUSTRIAL DE SEGURIDAD**

Concluye el siguiente estatutos, implícito en los siguientes términos:

**ARTÍCULO 1º.** La empresa se compromete a cumplir con las disposiciones legales vigentes, dirigida a garantizar la metodología que confirman una precisa y adecuada prevención de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, de conformidad con los artículos 34, 57, 58, 108, 205, 206, 217, 220, 221, 282, 283, 348, 349, 350 y 351 del Código Sustantivo del Trabajo, la Ley 9ª de 1979, Resolución 2400 de 1979, Decreto 614 de 1984, Resolución 2013 de 1986, Resolución 1016 de 1989, Resolución 6398 de 1991 y demás normas con tal fin se establezcan.

**ARTÍCULO 2º.** La empresa es obligada a fomentar y garantizar la constitución y funcionamiento del comité de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial, de conformidad con lo establecido por el Decreto 614 de 1984, la Resolución 2013 de 1986 y la Resolución 1016 de 1989.

**ARTÍCULO 3º.** La empresa se compromete a destinar recursos necesarios para desarrollar actividades permanentes, de conformidad con el programa de salud ocupacional. Elaborado de acuerdo con el Decreto 614 de 1984 y la Resolución 1016 de 1989, el cual contempla, como mínimo, los siguientes aspectos:

a) Subprogramas de medicina preventiva y del trabajo, orientados a promover y sostener el más alto nivel de bienestar físico, mental y social de los trabajadores, en todos los oficios, prevenir cualquier daño a su salud, ocasionado por las condiciones de trabajo, protegerlos en sus empleo de los riesgos generados por la presencia de agentes y procedimientos nocivos; colocar y mantener al trabajador en una actividad acorde con sus aptitudes fisiológicas y psicosociales.

b) Subprograma de higiene y seguridad industrial, dirigido a establecer las mejores condiciones de saneamiento básico industrial y a crear los procedimientos que conlleven a eliminar o controlar los factores de riesgo que se originen en los lugares de trabajo y que puedan causar enfermedad o accidente.

**ARTÍCULO 4º.** Los riesgos existentes en la empresa, están constituidos, principalmente, por:

(En este artículo se relacionarán los riesgos característicos de la actividad económica y los específicos de la empresa).

**PARÁGRAFO.** – A efecto de que los riesgos contemplados en el presente artículo, no se traduzcan en accidente de trabajo o enfermedad profesional, la empresa ejerce su control en la fuente, en el medio transmisor o en el trabajador, de conformidad con lo estipulado en el programa de salud ocupacional de la empresa, el cual se da a conocer a todos los trabajadores al servicio de ella.

**ARTÍCULO 5º.** La empresa y sus trabajadores darán estricto cumplimiento a las disposiciones legales, así como a las normas técnicas e internas que se adopten para lograr la implantación de las actividades de medicina preventiva y del trabajo, higiene y seguridad industrial, que sean concordantes con el presente Reglamento y con el programa de salud ocupacional de la empresa.

**ARTÍCULO 6º.** La empresa ha implantado un proceso de inducción del trabajador a las actividades que deba desempeñar, capacitando respecto a las medidas de prevención y seguridad que exija el medio ambiente laboral y el trabajo específico que vaya a realizar.

**ARTÍCULO 7º.** Este reglamento permanecerá exhibido en, por los menos dos lugares visibles de los locales de trabajo, junto con la Resolución aprobatoria, cuyos contenidos se dan a conocer a todos los trabajadores en el momento de su ingreso.

**ARTÍCULO 8º.** El presente Reglamento entra en vigencia a partir de la aprobación impartida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y durante la empresa se conserve, sin cambios substanciales, las condiciones existentes en el momento de su aprobación, tales como actividad económica, métodos de producción, instalaciones locativas o cuando se dicten disposiciones gubernamentales que modifiquen las normas del Reglamento o que limiten su vigilancia.

**<http://economiaes.com/empresas/obligaciones.html>**

## 4. ESTUDIO FINANCIERO

Se arroja detalladamente las variables técnicas que se consideran posibles en el proyecto para la realización y funcionamiento del mismo, durante un año.

### 4.1 Inversión Inicial

Para dar inicio al proyecto se requiere inversión en la parte física, para adecuación, remodelación del local; además de las estas salidas de dinero o efectivos son ineludibles, puesto que se pretende conseguir un propósito todos los bienes y servicios solicitados y de esta manera poner en movimiento el desarrollo del café internet.

Para un mejor entendimiento se realizan unos cuadros estadísticos, para que la información sea palpable y fácil de interpretar.

Siendo un local arrendado, su adecuación forma parte de los costos operacionales.

Forman parte de este grupo todos los gastos ocasionados por las adquisiciones necesarias para la producción del negocio.

Inversiones que se realizan en el tiempo de vida útil del proyecto, como también para el mejoramiento del mismo e ir aumentando el capital del negocio.

**CUADRO N° 18 INVERSIÓN EN OBRAS FISICAS**

<b>INVERSION EN OBRAS FISICAS</b>			
<b>DETALLE DE INVERSION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Adecuación local	1	200.000	200.000
Mano de obra	1	30.000	30.000
			<b>230.000</b>

FUENE: PROPIA

## 4.2. Activo fija

**CUADRO N° 19 ACTIVOS INTANGIBLES**

INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES			
DETALLE DE INVERSION			COSTO
ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD			120.000
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD			200.000
LICENCIAS			350.000
GASTOS DE ORGANIZACIÓN			450.000
MONTAJE Y PUESTA EN MARCHA			165.000
ENTRENAMIENTO DE PERSONAL			100.000
IMPREVISTOS			180.000
<b>TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS</b>			<b>1.565.000</b>

FUENTE: PROPIA

## 4.3. Capital de trabajo:

Dinero o capital disponible, recursos económicos que la empresa o negocio puede disponer para ejecutar diversas actividades. El capital de trabajo está conformado por los activos corrientes como: efectivos, inversiones a corto plazo e inventarios.

La empresa como tal necesita de efectivo para manejar de forma eficiente todo lo movimientos relacionado con pago de mano de obra, la compra de insumos, materia prima; de esta manera poder garantizar la producción del servicio.

Restamos activo corriente entre pasivo corriente y obtenemos como resultado el capital de trabajo. Para mejor comprensión se presentan los siguientes cuadros:

### CUADRO N° 20 CAPITAL DE TRABAJO

Capital de trabajo términos constantes					
<b>Sin incremento en producción</b>					
DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.417.031	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452
<b>TOTAL INVERSION</b>	\$ 2.417.031	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452

FUENTE: PROPIA

En este grupo se reúnen los costos directos e indirectos, como también los gastos administrativos y los gastos de venta.

### CUADRO N° 21 CAPITAL DE TRABAJO CON INCREMENTO

Inversión de capital de trabajo (términos constantes).					
<b>Con incremento en producción</b>					
DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.417.031	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452
Incremento Valor en la producción					
<b>TOTAL INVERSION</b>	\$ 2.417.031	146.452	146.452	146.452	146.452

FUENTE: PROPIA

#### Calculo del capital de trabajo a términos corrientes

	\$
<b>inflación</b>	0,0645
	\$
<b>Incremento año 2</b>	155.898
	\$
<b>incremento año 3</b>	165.954
	\$
<b>incremento año 4</b>	176.658

incremento año 5

\$  
188.052

**CUADRO N° 22 INVERSIÓN EN CAPITAL,SIN INCREMENTO EN PRODUCCION**

Inversión en Capital de trabajo , sin incremento en producción					
DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.417.031	\$ 155.898	\$ 165.954	\$ 176.658	\$ 188.052

<b>Incremento de producción anual</b>	\$	-			
Incremento capital trabajo1	\$	155.898	Diferencia	\$	-
Incremento capital trabajo2	\$	165.954		\$	-
Incremento capital trabajo3	\$	176.658		\$	-
Incremento capital trabajo4	\$	188.052		\$	-

**CUADRO N° 23 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO CON INCREMENTO EN PRODUCCION**

Inversión de capital de trabajo con incremento en producción					
DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.417.031	\$ 155.898	\$ 165.954	\$ 176.658	\$ 188.052
Incremento En Capital de trabajo		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ -
<b>TOTAL INVERSION</b>	\$ 2.417.031	\$ 155.898	\$ 165.954	\$ 176.658	\$ 188.052

FUENTE: PROPIA

**CUADRO N° 24 PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO DE VISTA CONTABLE**

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO PUNTO DE VISTA CONTABLE					
(Términos constantes) con incremento de producción					
			AÑOS		
CONCEPTO	0	1	2	3	4
<b>Activos</b>					
Corrientes de caja y bancos	5.010.422	5.628.852	6.247.192	6.865.532	7.483.872
Cuentas por cobrar inventarios	5.194.578	5.194.578	5.627.459	6.086.569	6.571.908
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>10.205.000</b>	<b>10.823.430</b>	<b>11.874.651</b>	<b>12.952.101</b>	<b>14.055.780</b>
<b>Pasivos</b>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Corrientes cuentas por pagar	0	0	0	0	0
<b>Capital de Trabajo</b>	<b>10.205.000</b>	<b>10.823.430</b>	<b>11.874.651</b>	<b>12.952.101</b>	<b>14.055.780</b>
<b>Incremento de capital de trabajo</b>	<b>10.205.000</b>	<b>618.430</b>	<b>1.051.221</b>	<b>1.077.450</b>	<b>1.103.679</b>

FUENTE: PROPIA

**programa de inversión términos constantes**

Inversión obras físicas	230.000
inversión en maquinaria y equipo	2.050.000
inversión mueble y enseres	
equipos	7.782.000
inversión intangibles	1.565.000
<b>total inversión</b>	<b>11.627.000</b>

Capital de trabajo \$ 2.417.031

#### 4.4. Inversión en terreno y obras físicas.

Para dar inicio al proyecto se requiere inversión en la parte física, para adecuación, remodelación del local; además de las estas salidas de dinero o efectivos son ineludibles, puesto que se pretende conseguir un propósito todos los bienes y servicios solicitados y de esta manera poner en movimiento el desarrollo del café internet.

Para un mejor entendimiento se realizan unos cuadros estadísticos, para que la información sea palpable y fácil de interpretar.

**CUADRO N° 25 INVERSIÓN EN OBRAS FISICAS**

INVERSION EN OBRAS FISICAS			
DETALLE DE INVERSION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Adecuación local	1	200.000	200.000
Mano de obra	1	30.000	30.000
			230.000

FUENTE: PROPIA

Siendo un local arrendado, su adecuación forma parte de los costos operacionales

**CUADRO N° 26 INVERSIÓN EN MAQUINARIAS Y EQUIPO DE PRODUCCION**

INVERSION EN MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN				
DETALLE DE INVERSIÓN INVERSIONES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (años)
Software	1	300.000	300.000	5
Impresora	1	450.000	450.000	5
Aire acondicionado	1	1.300.00	1.300.000	5
			2.050.000	

FUENTE: PROPIA

**CUADRO N° 27 INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPOS DE ADMINISTRACION**

<b>INVERSIÓN EN MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE ADMINISTRACIÓN</b>				
<b>DETALLE DE INVERSION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>VIDA UTIL (años)</b>
Equipos de computo	8	650.000	5.200.000	5
Equipo de computo	1	900.000	900.000	5
Escáner	1	300.000	300.000	5
Escritorio auxiliar	1	200.000	200.000	10
Mesas para computador	8	120.000	960.000	10
Silla tipo sala	8	19.000	152.000	10
Silla giratoria	1	70.000	70.000	10
<b>Total</b>			<b>7.782.000</b>	

FUENE: PROPIA

**CUADRO N° 28 INVERSIÓN EN ACTIVOS INTANGIBLES**

<b>INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES</b>	
<b>DETALLE DE INVERSION</b>	<b>COSTO</b>
ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD	120.000
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	200.000
LICENCIAS	350.000
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	450.000
MONTAJE Y PUESTA EN MARCHA	165.000
ENTRENAMIENTO DE PERSONAL	100.000
IMPREVISTOS	180.000
<b>TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS</b>	<b>1.565.000</b>

FUENTE: PROPIA

**4.5. Determinación de Ingresos y Costos**

Estos costos son generados por las actividades que requiere el proyecto en su desarrollo como son la adquisición de activos e inversiones necesarias para llevar a cabo la ejecución del proyecto, todo esto con el objetivo de iniciar con el servicio de café internet

### CUADRO N° 29 COSTO DE MATERIALES

COSTOS DE MATERIALES (primer año de operaciones)				
MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL AÑO
<b>A. MATERIALES DIRECTOS</b>				
Resmas de papel tamaño carta	2	24	10.000	240.000
Resmas de papel tamaño oficio	1	12	10.000	120.000
recibos de caja menor	2	12	2.000	24.000
Lápiz	Caja	2	6.000	12.000
<b>Subtotal Materiales Indirectos</b>				<b>396.000</b>
<b>TOTAL</b>				<b>396.000</b>

FUENTE: CALCULOS DEL PROYECTO

### CUADRO N° 30 COSTO DE SERVICIO

COSTO DE SERVICIO (primer año)				
SERVICIO	MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL AÑO
Energía Eléctrica	Kw_ hora	180	192	414.288
Acueducto	Mts3	10	2.105	252.600
Internet			170.000	2.040.000
Mantenimiento Equipo	Semestral	9	20.000	360.000
Arrendamiento	Mensual	12	180.000	2.160.000
Celular			50.000	600.000
<b>TOTAL</b>				<b>5.826.888</b>

FUENTE: PROPIA

Todos los servicios necesarios para la prestación del servicio como es el servicio de internet, la energía eléctrica, agua, mantenimiento de equipo y arriendo.

**CUADRO N° 31 GASTOS POR DEPRECIACION DE PRODUCCION**

<b>GASTOS POR DEPRECIACIÓN ACTIVOS DE PRODUCCIÓN</b>								
<b>ACTIVO</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>COSTO ACTIVO</b>			<b>DEPRECIACION ANUAL</b>			<b>VALOR RESIDUAL</b>
			<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
equipo de oficina	5	5.950.000	1.190.000	1.190.000	1.190.000	1.190.000	1.190.000	
Muebles y enseres	5	1.112.000	222.400	222.400	222.400	222.400	222.400	
Maquinarias y equipos	10	1.300.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000	
<b>TOTAL ACTIVOS DE PRODUCCION</b>			<b>1.542.400</b>	<b>1.542.400</b>	<b>1.542.400</b>	<b>1.542.400</b>	<b>1.542.400</b>	

FUENTE: PROPIA

Antes que nada se debe clasificar el uso de los activos, si son de administración, de producción o de ventas para poder realizar el cálculo pertinente.

La depreciación de activos es la reducción del valor que atraviesa el mismo, se realiza en términos constantes, quiere decir que por cada año se mantendrá una cuota fija sin adicionarle ningún ajuste. La depreciación se calcula por medio de la vida útil del activo.

El método de la depreciación se aplica con el fin de recuperar parte del activo.

#### **4.5.1. Ingresos**

En esta fase se calculan los ingresos que genera el proyecto durante su funcionamiento.

**CUADRO N° 32 PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO PUNTO DE VISTA CONTABLE**

<b>PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO PUNTO DE VISTA CONTABLE</b>					
<b>(Términos constantes) con incremento de producción</b>					
			<b>AÑOS</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Activos</b>					
Corrientes de caja y bancos	5.010.42 2	5.628.85 2	6.247.19 2	6.865.53 2	7.483.87 2
Cuentas por cobrar inventarios	5.194.57 8	5.194.57 8	5.627.45 9	6.086.56 9	6.571.90 8
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>10.205.00</b>	<b>10.823.430</b>	<b>11.874.651</b>	<b>12.952.101</b>	<b>14.055.780</b>
<b>Pasivos</b>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Corrientes cuentas por pagar	0	0	0	0	0
Capital de Trabajo	10.205.00	10.823.430	11.874.651	12.952.101	14.055.780
Incremento de capital de trabajo	10.205.00	618.430	1.051.221	1.077.450	1.103.679

**programa de inversión términos constantes**

Inversión obras físicas	230.000
inversión en maquinaria y equipo	2.050.000
inversión mueble y enseres	
equipos	7.782.000
inversión intangibles	1.565.000
<b>total inversión</b>	<b>11.627.000</b>

Capital de trabajo \$ 2.417.031

#### 4.5.2. Costos de Producción

**CUADRO N° 33 COSTO DE MATERIALES**

<b>COSTOS DE MATERIALES (primer año de operaciones)</b>				
<b>MATERIAL</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
<b>A. MATERIALES DIRECTOS</b>				
Resmas de papel tamaño carta	2	24	10.000	240.000
Resmas de papel tamaño oficio	1	12	10.000	120.000
recibos de caja menor	2	12	2.000	24.000
Lápiz	Caja	2	6.000	12.000
<b>Subtotal Materiales Indirectos</b>				<b>396.000</b>
<b>TOTAL</b>				

FUENTE: PROPIA

Son todos aquellos materiales que incurren en la prestación del servicio. La producción del servicio se dará de acuerdo a la demanda, espacio, y tecnología. Se debe fijar los costos y los gastos que se requieran en la producción del mismo.

#### 4.5.3. Gastos de Administración

**CUADRO N° 34 REMUNERACION A PERSONAL ADMINISTRATIVO**

<b>REMUNERACIÓN AL PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>				
<b>CARGO</b>	<b>REMUNERACIÓN MENSUAL</b>	<b>REMUNERACIÓN ANUAL</b>	<b>PRESTACIONES SOCIALES</b>	<b>AÑOS 1</b>
<b>B. ADMINISTRACION</b>				
auxiliar de sistemas	616.000	7.392.000	3.982.440	11.,374.440
<b>Subtotal</b>	<b>616.000</b>	<b>7.392.000</b>	<b>3.982.440</b>	<b>11.374.442</b>

FUENTE: PROPIA

Gastos ocasionados directamente por la empresa, por la remuneración a personal administrativo correspondiente al salario y prestaciones sociales, estos gastos no varían. También forman parte la depreciación y la amortización de los gastos diferidos que forman parte de los gastos administrativos. Para mejor explicación a continuación se presenta los siguientes cuadros

#### **OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS**

**CUADRO N° 35 COSTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				
<b>SERVICIO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL AÑO 1</b>
Útiles y papelería	año	1	250.000	250.000
Cafetería	año	1	125.000	125.000
<b>TOTAL</b>				<b>375.000</b>

FUENE: PROPIA

#### **4.5.4. Gastos de Ventas**

**CUADRO N° 36 GASTOS DE VENTA**

Gastos de venta (primer año de operaciones).				
SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	AÑO 1
Publicidad	MES	12	\$ 80.000	\$ 960.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 960.000</b>

FUENTE: PROPIA

Son los gastos publicitarios y de promoción que incurren en la venta el producto, las cuales se realizan con el propósito de enseñar el servicio que estará a disposición de los clientes.

#### 4.6. Determinación del punto de equilibrio

#### CUADRO N° 37 DISTRIBUCION COSTO

DISTRIBUCION DE COSTOS		
COSTO	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
Costo de Producción		
Mano de Obra directa		\$ 11.374.440
Mano de obra indirecta	\$ -	
Materiales directos		
Materiales indirectos		\$ 396.000
Depreciación	\$ 1.542.399	
Servicios		\$ 5.826.888
Mantenimiento	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 1.542.399</b>	<b>\$ 17.597.328</b>
<b>Gastos de Administración</b>		
Sueldos y prestaciones	\$ 11.374.442	
Otros gastos	\$ 375.000	
Pre operativos	\$ 358.510	
Depreciación	\$ 54.000	

<b>Subtotal</b>	\$ 12.161.952	
<b>Gastos de Ventas</b>		
Publicidad, promoción, transportes	\$ 960.000	
Sueldos y prestaciones	\$ -	
Depreciación	\$ -	
<b>Subtotal</b>	\$ 960.000	
<b>TOTAL</b>	\$ 14.664.351	\$ 17.597.328
<b>COSTOS TOTALES</b>		\$ 32.261.679

FUENTE: PROPIA

### CUADRO N° 38 CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN VARIAS LINEAS

<b>Cálculo del punto de equilibrio en varias líneas.</b>			
<b>ACTIVIDADES</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>
PARTICIPACION	83%	15%	2%
PRECIO DE VENTAS	1.000	200	14.400
COSTOS VARIABLES	193	148	463
MARGEN DE CONTRIBUCION	807	52	13.937
<b>COSTOS FIJOS SON:</b>			
<b>\$ 14.904.349</b>			
<b>Margen de contribución promedio ponderado</b>			

FUENE: PROPIA

$$(807*0.83)+(52*0.15)+(13.937*0.02)=670+8+301$$

$$=979$$

Margen de contribución promedio ponderado

979

956,35

Aplicando la formula

$Q_0 = \text{Costos Fijos} / \text{Margen de Contribución}$

Qo= 14083749/2055=

\$ 15.224

Línea A	\$ 15.224	0,8	\$ 12.179
Línea B	\$ 15.224	0,15	\$ 2.284
Línea C	\$ 15.224	0,02	\$ 304
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 14.767</b>

### CUADRO N°39 COMPROBACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Comprobación del punto de equilibrio				
DESCRIPCION	A	B	C	
VENTAS		451.403	4.739.733	
COSTOS VARIABLES		333.176	149.168	
MARGEN DE CONTRIBUCION		118.227	4.590.564	
TOTAL DE VENTAS				17.830.423
TOTAL DE COSTOS VARIABLES				2.926.074
TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCION				14.904.349
COSTOS FIJOS				14.904.349
UTILIDAD				\$ 0
Determinación del punto de equilibrio en pesos				
PRODUCTOS	A	B	C	TOTALES

FUENTE PROPIA

### CUADRO N° 40 DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS

<b>Determinación del punto de equilibrio en pesos</b>				
<b>PRODUCTOS</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>TOTALES</b>
<b>Unidades</b>	12.179	2.284	304	14.767
<b>Ingresos</b>	12.639.288	451.403	4.739.733	17.830.424
<b>Costo Variable por unidad</b>	193	148	463	804
<b>% en pesos</b>	71%	3%	27%	100%

FUENTE: PROFIA

Calculo del volumen del punto de equilibrio global en pesos

CM% = Contribución marginal total/Ingresos totales

CM% = 14.083/16.848.720 = 0,164105697 47%

X=CF/CM%=16.000.600/0,47 \$ 31.711.381

#### CUADRO N° 41 COMPROBACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

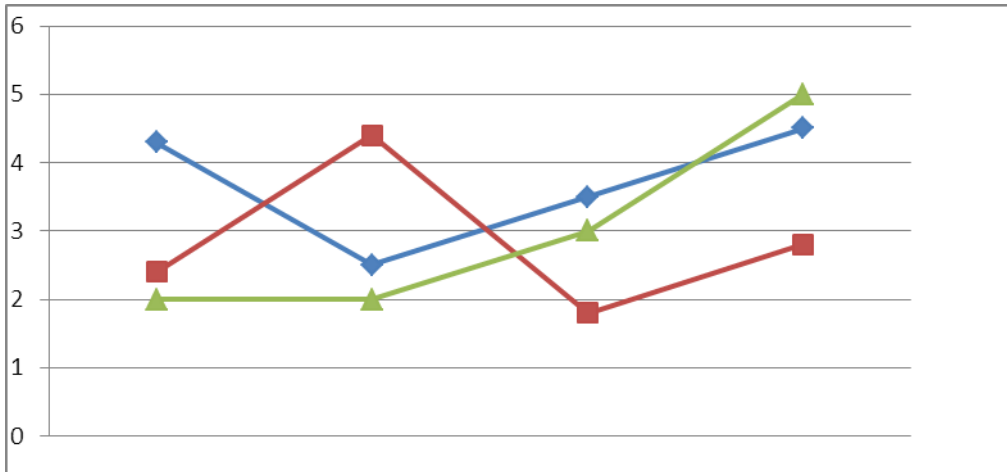
<b>Comprobación del punto de equilibrio en pesos.</b>				
<b>ITEMS</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>TOTALES</b>
<b>Ingresos</b>	12.639.288	451.403	4.739.733	17.830.424
<b>Costos variables</b>	2.443.730	333.176	149.168	
<b>Contribución Marginal en Pesos</b>	10.195.558	118.227	4.590.565	
<b>Contribución Marginal en %</b>	81%	26%	97%	
<b>Total en Ingresos</b>				17.830.424
<b>Total de costos variables</b>				2.926.074
<b>Total de margen de contribución</b>				14.904.350
<b>Total de Porcentaje</b>				16%

FUENTE: PROPIA

#### CUADRO N° 42 DISTRIBUCION EN PESOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

<b>Distribución en pesos del punto de equilibrio.</b>				
<b>PRODUCTOS</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>TOTALES</b>
<b>Mezcla Conformada</b>	71%	3%	27%	100%
<b>Ingresos</b>	12.639.288	451.408	4.739.733	17.830.423

FUENE: PROPIA



Teniendo en cuenta los costos en que incurren cada uno de los servicios y que no todos requieren los mismos costos, se optó por dividir el porcentaje total en las tres líneas A;B,C, de acuerdo a la necesidad de producir el servicio.

#### 4.7. Inversión en capital de Trabajo

**CUADRO N° 43 PROGRAMA DE INVERSION FIJA DEL RPROYECTO**

Programa de inversión fija del proyecto.						
				AÑOS		
CONCEPTOS	0	1	2	3	4	5
Activos fijos y tangibles						
Maquinaria y Equipo	\$ 2.050.000					
Mobiliario y decoración	\$ -					
Muebles y Equipo de Oficina	\$ 7.782.000					
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 9.832.000</b>					
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>						
Adecuaciones ,obras físicas	\$ 230.000					
Gastos per operativos	\$ 1.565.000					
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 1.795.000</b>					
<b>TOTAL INVERSION FIJA</b>	<b>\$ 11.627.000</b>					

FUENTE: PROPIA

## CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO ICT= CO (COPD)

ICT = Inversión de capital de trabajo

CO = Ciclo Operativo (días)

COPD= Costo de Operación Promedio Diario

### CUADRO N° 44 COSTOS OPERACIONALES

Costos Operacionales	
CONCEPTO	AÑO
	1
Gastos de producción	\$ 17.597.328
Gastos Administrativos	\$ 12.401.950
Gastos de venta	\$ 960.000
<b>Total Costos Operacionales</b>	<b>\$ 30.959.278</b>

FUENTE: PROPIA

## CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO ICT= CO (COPD)

Total costos operacionales	\$ 30.959.278
(-) depreciación	(\$ 1.596.399)
(-) amort diferidos	(\$ 358.510)
(=) Costo operacional anual	\$ 29.004.369 COPA

### COPD (Costo operacional diario) = COPA/360

<b>COPD =</b>	\$ 80.568
Capital de trabajo	\$ 2.417.031

### PROYECCION CAPITAL DE TRABAJO TERMINOS CONSTANTES

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

F	\$ 2.417.031
i	\$ 0,0645 la inflación
n	\$ 1 un año
P	\$ 2.270.578
Diferencia	\$ 146.452

### CUADRO N° 45 CAPITAL DE TRABAJO (TERMINOS CONSTANTES)

Capital de trabajo términos constantes					
Sin incremento en producción					
DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.417.031	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452
<b>TOTAL INVERSION</b>	\$ 2.417.031	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452

FUENTE: PROPIA

### CUADRO N° 46 INVERSION EN CAPITAL TRABAJO (TERMINOS CONSTANTES)

Inversión de capital de trabajo (términos constantes).					
Con incremento en producción					
DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.417.031	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452	\$ 146.452
Incremento Valor en la producción					
<b>TOTAL INVERSION</b>	\$ 2.417.031				

FUENTE: PROPIA

#### Calculo del capital de trabajo a términos corrientes

inflación	\$ 0,0645
Incremento año 2	\$ 155.898
incremento año 3	\$ 165.954
incremento año 4	\$ 176.658
incremento año 5	\$ 188.052

**CUADRO N° 47 INVERSION DE CAPITAL DE TRABAJO SIN INCREMENTO EN PRODUCCION**

<b>Inversión en Capital de trabajo , sin incremento en producción</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑOS</b>				
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	\$ 2.417.031	\$ 155.898	\$ 165.954	\$ 176.658	\$ 188.052

FUENTE: PROPIA

**Incremento de**

<b>producción anual</b>	\$	-			
	\$				
Incremento capital trabajo1	155.898	Diferencia	\$	-	
	\$				
Incremento capital trabajo2	165.954		\$	-	
	\$				
Incremento capital trabajo3	176.658		\$	-	
	\$				
Incremento capital trabajo4	188.052		\$	-	

**CUADRO N° 48 INVERSION DE CAPITAL DE TRABAJO CON INCREMENTO EN PRODUCCION**

<b>Inversión de capital de trabajo con incremento en producción</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑOS</b>				
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	\$ 2.417.031	\$ 155.898	\$ 165.954	\$ 176.658	\$ 188.052
Incremento En Capital de trabajo		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ -
<b>TOTAL INVERSION</b>	\$ 2.417.031	\$ 155.898	\$ 165.954	\$ 176.658	\$ 188.052

FUENTE: PROPIA

**4.8. Financiamiento**

Se conocen las fuentes de recursos financieros que requieren para el desarrollo y poder garantizar la operación, como también se describe la metodología que se utilizará en el proyecto.

Después de estudiar la idea y contemplar el desarrollo de la misma, se propone.

- Hacer uso de capital propio.
- Financiación por entidades bancarias
- Se conformara una empresa de responsabilidad limitada.

#### 4.8.1. Fuentes de Financiamiento

Según su origen las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocida como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

Fuente de financiamiento Interna: es aquella que puede ser utilizada por la empresa puesto que son recursos generados por la misma. Estas se dividen en grupos:

Capital social común: este es aportado por los accionistas y pueden intervenir en el manejo de la empresa.

Características

- Tienen voz y voto en asambleas generales.
- El rendimiento de la inversión depende de la generación de utilidades.
- Pueden participar directamente en la administración de la empresa.

#### 4.8.2. Condiciones de Financiamiento

La entidad bancaria otorgara la financiación del 40% total del proyecto, el Banco que se encargara del préstamo será el banco de Bogotá; a un periodo de 60 meses. El crédito otorgado será de libre inversión.

### CUADRO N° 49 PROGRAMA DE INVERSIONES CON FINANCIAMIENTO

PROGRAMA DE INVERSIONES CON FINANCIAMIENTO						
				AÑOS		
CONCEPTO	FUENTES	0	1	2	3	4

<b>Activos Fijos Tangibles</b>						
Maquinaria y equipo	Pr	-2.050.000				
Mobiliario y decoración	Pr	-				
Muebles y equipos de oficina	Pr	-7.782.000				
		-9.832.000				
<b>Activos Diferidos</b>						
Gastos pre operacionales	Pr	-1.565.000				
Obras físicas instalación	Pr	-230.000				
Capital de trabajo	Cr y Pr	-2.417.031	-146.452	-146.452	-146.452	
<b>TOTAL INVERSIONES</b>		<b>-14.044.031</b>	<b>-146.452</b>	<b>-146.452</b>	<b>-146.452</b>	

FUENTE: PROPIA

**Convención: Pr = Propio Recurso / Cr = Recurso de Crédito**

### CUADRO N° 50 PROGRAMA DE AMORTIZACION

<b>PROGRAMA DE AMORTIZACION DE CREDITO (Términos Constantes)</b>					
PERIODO	PAGO ANUAL	A	INTERESES SOBRE SALDOS 0,2387	VALOR DISPONIBLE PARA AMORTIZAR	SALDOS A FINAL DEL AÑO
<b>DATOS</b>					
I=	12,26%		EA		
P=	-4.649.821				
N=		5	AÑOS		
A=	1.298.199				

FUENTE: PROPIA

### CUADRO N° 51 PROGRAMA DE AMORTIZACION DE CREDITO

CUOTA	SALDO INICIAL	INTERES	ABONO CAPITAL	VALOR CUOTA	SALDO FINAL
1	4.649.821	570.031	728.168	1.298.199	3.921.653
2	3.921.653	480.763	817.435	1.298.199	3.104.218
3	3.104.218	380.552	917.646	1.298.199	2.186.572
4	2.186.572	268.056	1.030.142	1.298.199	1.156.430
5	1.156.430	141.769	1.156.430	1.298.199	0

FUENTE: PROPIA

El crédito otorgado por el banco es de libre inversión a cinco años con un interés de 19,4999%.

Deflactación de los intereses

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

$$P=F/(1+0,0645)^1$$

P= Valor presente de los intereses

F= Valor a deflactar

I=Tasa de inflación

n= Número de años transcurridos con respecto a cero

$\$570.031/1,0645$	535.492
$480.763/(1+0,0645)^2$	424.268
$380.552/(1+0,0645)^3$	315.484
$268.056/(1+0,0645)^4$	208.758
$141.769/(1+0,0645)^5$	103.718

Deflactación de amortización de capital

$P= 728.168/((1+0,0645)^1$	684.047
$P= 817.435/(1+0,0645)^2$	721.377
$P=917.646/(1+0,0645)^3$	760.744
$P=1.030.142/(1+0,0645)^4$	802.259
$P=1.156.430/(1+0,0645)^5$	846.040

### CUADRO N° 52 DATOS DEFLACTADOS DE INTERESES Y AMORTIZACION DE CAPITAL

Datos deflactados de intereses y amortización de capital	
	Datos deflactados de intereses y amortización de capital

Años	1	2	3	4	5
Intereses	535.492	424.268	315.484	208.758	103.718
Capital	684.047	721.377	760.744	802.259	846.040

FUENTE: PROPIA

**CUADRO N° 53 FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO  
(TERMINOS CONSTANTES)**

<b>FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO (Términos constantes)</b>					
	<b>AÑOS</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Total ingresos	37.920.000	40.365.840	40.365.840	40.365.840	40.365.840
Total costos operacionales	30.959.278	32.956.151	32.956.151	32.956.151	32.956.151
Utilidad operacional	6.960.722	7.409.689	7.409.689	7.409.689	7.409.689
Menos impuestos	2.297.038	2.445.197	2.445.197	2.445.197	2.445.197
Utilidad Neta	4.663.684	4.964.491	4.964.491	4.964.491	4.964.491
Más depreciación	1.596.399	1.596.399	1.596.399	1.596.399	1.596.399
Más Amortización de Diferidos	358.510	358.510	358.510	358.510	358.510
<b>FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO</b>	<b>6.618.593</b>	<b>6.919.401</b>	<b>6.919.401</b>	<b>6.919.401</b>	<b>6.919.401</b>

FUENTE: PROPIA

**CUADRO N° 54 FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO**

<b>FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO (Términos constantes)</b>					
	<b>AÑOS</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
Flujo neto de inversión	-14.044.031	-146.452	-146.452	-146.452	2.127.911
Flujo neto de operación		6.618.593	6.919.401	6.919.401	6.919.401
Flujo financiero neto del proyecto sin financiamiento	-14.044.031	6.472.141	6.772.948	6.772.948	9.047.312

FUENTE: PROPIA

**CUADRO N° 55 FLUJO NETO DE INVERSIONES CON FINANCIAMIENTO  
(TERMINOS CONSTANTES)**

CONCEPTO	AÑOS				
	0	1	2	3	5
Inversión fija	-11.627.000				
Intereses durante la implementación	-				
Capital de trabajo	-2.417.031	-146.452	-146.452	-146.452	-3.002.840
Valor residual					
<b>Flujo Neto de Inversión</b>	<b>-14.044.031</b>	<b>-146.452</b>	<b>-146.452</b>	<b>-146.452</b>	<b>-3.002.840</b>

FUENTE: PROPIA

**CUADRO N° 56 FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINANCIAMIENTO**

<b>FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINANCIAMIENTO (Términos constantes)</b>					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Total ingresos Operacionales	37.920.000	40.365.840	40.365.840	40.365.840	40.365.840
Menos costos operacionales	30.959.278	32.956.151	32.956.151	32.956.151	32.956.151
Utilidad operacional	6.960.722	7.409.689	7.409.689	7.409.689	7.409.689
Menos Gastos Financieros	535.492	424.268	315.484	208.758	103.718
Utilidad Gravable	6.425.230	6.985.421	7.094.205	7.200.931	7.305.971
Menos impuestos	2.120.326	2.305.189	2.341.088	2.376.307	2.410.970
Utilidad Neta	4.304.904	4.680.232	4.753.117	4.824.623	4.895.000
Más depreciación	1.596.399	1.596.399	1.596.399	1.596.399	1.596.399
Más Amortización de Diferidos	358.510	358.510	358.510	358.510	358.510
<b>Flujo Neto de Operación</b>	<b>6.259.814</b>	<b>10.616.40</b>	<b>10.893.28</b>	<b>11.170.16</b>	<b>11.447.04</b>

		9	7	5	3
--	--	---	---	---	---

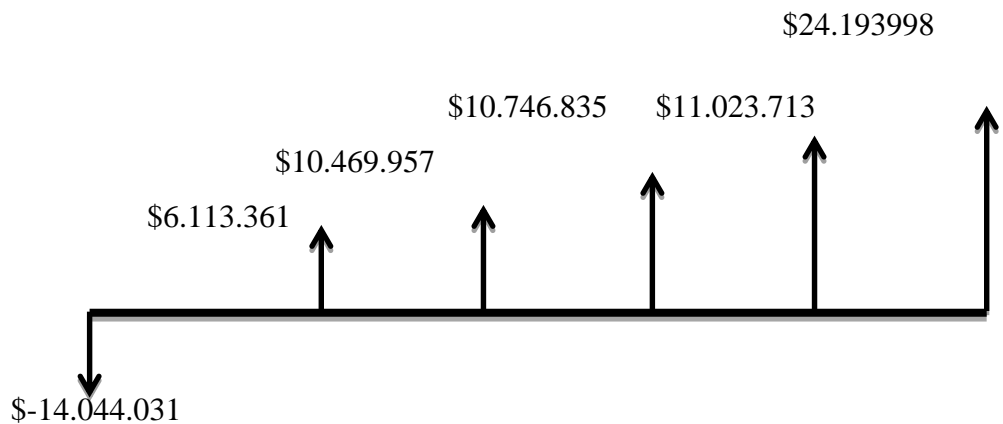
FUENTE: PROPIA

**CUADRO N° 57 FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINACIAMIENTO**

<b>FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINANCIAMIENTO</b> (Términos constantes)						
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑOS</b>					
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Flujo neto de inversión	-14.044.031	-146.452	-146.452	-146.452	-146.452	12.746.955
Flujo neto de operación		6.259.814	10.616.409	10.893.287	11.170.165	11.447.043
<b>Flujo financiero neto del proyecto del proyecto con financiamiento</b>	<b>-14.044.031</b>	<b>6.113.361</b>	<b>10.469.957</b>	<b>10.746.835</b>	<b>11.023.713</b>	<b>24.193.998</b>

FUENTE: PROPIA

**Flujo financiero neto para el inversionista**



**CUADRO N° 58 FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL INVERSIONISTA**

<b>FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL INVERSIONISTA</b> (Términos constantes)						
			AÑOS			
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-11.627.000					
Interés durante la implementación	-					
Capital de trabajo	-2.417.031	- 146.452	- 146.452	- 146.452	- 146.452	3.002.840
Valor residual						5.130.751
Crédito	4.649.821					
Amortización Crédito		- 684.047	- 721.377	- 760.744	- 802.259	-846.040
Flujo Neto de inversión	-9.394.210	- 830.499	- 867.829	- 907.196	- 948.711	7.287.551

FUENTE: PROPIA

#### CUADRO N° 59 FLUJO NETO DE OPERACIONES PARA EL INVERSIONISTA

<b>FLUJO NETO DE OPERACIONES PARA EL INVERSIONISTA (Términos constantes)</b>				
			AÑOS	
CONCEPTO	1	2	3	4
Total ingresos	37.920.000	40.365.840	40.365.840	40.365.840
Menos costos operacionales	30.959.278	32.956.151	32.956.151	32.956.151
Utilidad operacional	6.960.722	7.409.689	7.409.689	7.409.689
Menos gastos financieros	535.492	424.268	760.744	208.758
Utilidad Gravable	6.425.230	6.985.421	6.648.945	7.200.931
Menos impuestos	2.120.326	2.305.189	2.194.152	2.376.307
Utilidad Neta	4.304.904	4.680.232	4.454.793	4.824.623
Más Depreciación	1.596.399	1.596.399	1.596.399	1.596.399
Más Amortización de Diferidos	358.510	358.510	358.510	358.510
<b>FLUJO NETO DE OPERACIÓN</b>	<b>6.259.814</b>	<b>6.635.141</b>	<b>6.409.703</b>	<b>6.779.533</b>

FUENTE: PROPIA

#### CUADRO N° 60 FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA (TÉRMINOS CONSTANTES)

<b>FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA (Términos constantes)</b>					
			AÑOS		

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	9.394.210	-830.499	-867.829	-907.196	-948.711	7.287.551
Flujo neto de operación		6.259.814	6.635.141	6.409.703	6.779.533	6.849.910
Flujo financiero neto del proyecto	9.394.210	5.429.315	5.767.313	5.502.507	5.830.822	14.137.461

FUENTE: PROPIA

#### 4.9. Estados Financieros para el primer año

##### 4.9.1. Balance General Inicial

#### CUADRO N° 61 BALANCE GENERAL

		BALANCE GENERAL			
<b>Activo Corriente</b>					
Efectivo	64.552	5.508.957	8.086.865	10.920.030	13.936.522
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar		0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	2.160.000	2.173.932	2.173.932	2.173.932	2.173.932
Amortización Acumulada	-432.000	-869.573	1.304.359	1.739.146	2.173.932
Gastos Anticipados Neto	1.728.000	1.304.359	869.573	434.786	0
<b>Total Activo Corriente:</b>	<b>1.792.552</b>	<b>6.813.316</b>	<b>8.956.437</b>	<b>11.354.817</b>	<b>13.936.522</b>
Terrenos	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada Planta		0	0	0	0

Construcciones y Edificios Neto	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	1.300.000	1.308.385	1.308.385	1.308.385	1.308.385
Depreciación Acumulada		-130.839	-261.677	-392.516	-523.354
Maquinaria y Equipo de Operación Neto	1.300.000	1.177.547	1.046.708	915.870	785.031
Muebles y Enseres	1.382.000	1.390.914	1.390.914	1.390.914	1.390.914
Depreciación Acumulada		-278.183	-556.366	-834.548	-
Muebles y Enseres Neto	1.382.000	1.112.731	834.548	556.366	278.183
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada		0	0	0	0
Equipo de Transporte Neto	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	7.150.000	7.196.118	7.196.118	7.196.118	7.196.118
Depreciación Acumulada		-1.439.224	-	-	-
Equipo de Oficina Neto	7.150.000	5.756.894	4.317.671	2.878.447	1.439.224
Semovientes pie de cria	0	0	0	0	0
Agotamiento Acumulada		0	0	0	0
Semovientes pie de cria	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0
Agotamiento Acumulada		0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>9.832.000</b>	<b>8.047.172</b>	<b>6.198.927</b>	<b>4.350.682</b>	<b>2.502.437</b>
<b>Total Otros Activos Fijos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>11.624.552</b>	<b>14.860.488</b>	<b>15.155.364</b>	<b>15.705.499</b>	<b>16.438.959</b>
<b>Pasivo</b>					
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	1.228.515	1.411.819	1.637.032	1.863.572
Acreedores Varios		0	0	0	0
Obligaciones Financieras	4.649.821	4.649.821	3.487.366	2.324.911	1.162.455
Otros pasivos a LP		0	0	0	0
Obligación Fondo Emprender (Contingente)	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>4.649.821</b>	<b>5.878.336</b>	<b>4.899.185</b>	<b>3.961.943</b>	<b>3.026.027</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital Social	6.974.731	6.974.731	6.974.731	6.974.731	6.974.731
Reserva Legal Acumulada	0	0	196.243	421.768	683.268
Utilidades Retenidas	0	0	784.973	1.687.071	2.733.071

Utilidades del Ejercicio	0	1.962.434	2.255.244	2.614.999	2.976.875
Revalorización patrimonio	0	44.987	44.987	44.987	44.987
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>6.974.731</b>	<b>8.982.152</b>	<b>10.256.179</b>	<b>11.743.556</b>	<b>13.412.932</b>
<b>TOTAL PAS + PAT</b>	<b>11.624.552</b>	<b>14.860.488</b>	<b>15.155.364</b>	<b>15.705.499</b>	<b>16.438.959</b>

FUENTE: PROPIA

Útil para demostrar el estado financiero real de la empresa, es la manera más evidente de dar a conocer lo que la debe y de lo que deben a la empresa, como también su estado patrimonial.

El proyecto se debe apoyar en el balance inicial, se debe realizar cada año con el fin de evidencia su estado financiero desde el momento en que se empiezan las actividades. En el balance general se muestra las condiciones reales de todos los activos, pasivos y el capital que se ha invertido.

#### 4.9.2. Estado de Resultados

Llamados también estados contables, son informes formales que permiten observar las actividades financieras de la empresa o negocio. Es la manera de presentar un informe de forma ordenada y fácil de entender. En esos informes se muestran los gastos, lo positivo o lo negativo que ha atravesado la empresa.

Esta información es muy importante puesto que de él depende tomar muy buenas decisiones. El estado de pérdidas y ganancias permite analizar los resultados del negocio y si se da el caso compararlos con resultados periodos anteriores

El estado de perdidas esa conformado por las cuentas de gastos, ingresos y costos

#### CUADRO N° 62 ESTADO DE RESULTADOS

			<b>ESTADO DE RESULTAD</b>		
--	--	--	---------------------------	--	--

			OS		
Ventas	37.920.00 0	38.410.74 6	38.907.842	39.411.37 2	39.921.41 8
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	17.596.77 5	17.824.50 5	18.055.183	18.288.84 6	18.525.53 3
Depreciación	1.848.245	1.848.245	1.848.245	1.848.245	1.848.245
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>18.474.98 1</b>	<b>18.737.99 6</b>	<b>19.004.415</b>	<b>19.274.28 1</b>	<b>19.547.64 1</b>
Gasto de Ventas	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000
Gastos de Administración	12.401.95 0	12.401.95 0	12.401.950	12.401.95 0	12.401.95 0
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	434.786	434.786	434.786	434.786	0
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>4.678.244</b>	<b>4.941.259</b>	<b>5.207.678</b>	<b>5.477.545</b>	<b>6.185.691</b>
Otros ingresos					
Intereses	1.516.870	1.274.196	955.647	637.098	318.549
Otros ingresos y egresos	- 1.516.870	- 1.274.196	-955.647	-637.098	-318.549
Revalorización de Patrimonio	-44.987	0	0	0	0
Ajuste Activos no Monetarios	77.348	0	0	0	0
Ajuste Depreciación Acumulada	0	0	0	0	0
Ajuste Amortización Acumulada	-2.786	0	0	0	0
Ajuste Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	29.575	0	0	0	0
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>3.190.949</b>	<b>3.667.064</b>	<b>4.252.031</b>	<b>4.840.447</b>	<b>5.867.142</b>
Impuestos (35%)	1.228.515	1.411.819	1.637.032	1.863.572	2.258.850
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>1.962.434</b>	<b>2.255.244</b>	<b>2.614.999</b>	<b>2.976.875</b>	<b>3.608.292</b>

FUENTE.PROPIA

## **5. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

La evaluación financiera se hace indispensable para poder tomar decisiones, las cuales son definitivas y acertadas, bien sea para llevar a cabo la ejecución del proyecto o por el contrario la cancelación del mismo; para así evitar consecuencias de diferente naturaleza, que puedan generar alguna pérdida.

### **5.1 Evaluación Financiera**

La evaluación financiera o privada es indispensable puesto que de esta manera se puede verificar que los recursos utilizados sean los necesarios para el proyecto además de ser utilizados racionalmente en los distintos manejos que se le pueda dar.

A través de la evaluación se pueden descubrir las ventajas y desventajas que ofrece el proyecto como también medir de forma objetiva, el alcance del mismo para calcular su generosidad. Razones por las cuales es importante asignar un precio justo al producto o servicio.

De la inversión depende la clase del proyecto, se debe tener en cuenta si el proyecto dará los recursos económicos suficientes para convertirla en privada dado a que su mantenimiento y sostenimiento sería por cuenta propia; por lo tanto la evaluación financiera determina si es viable su inversión, el inversionista necesita tener la certeza de que va recibir buenos dividendos y no pérdidas.

- **El valor presente neto (VPN)**
- **Tasa interna de retorno (TIR)**
- **Relación Beneficio Costo (R/B/C)**
- **Costo anual equivalente (C. A. E.)**

### **5.2. Flujo de Fondos para el Proyecto**

#### **CUADRO N° 63 FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA (TÉRMINOS CONSTANTES)**

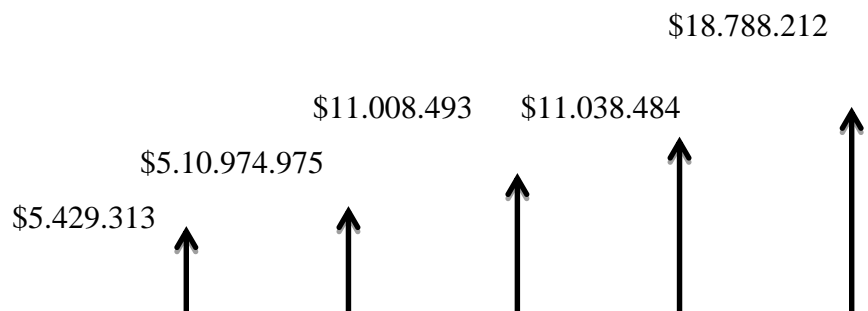
FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA (Términos constantes)

INVERSIONES	IMPLEMENTACION		OPERACION (AÑOS)			
	0	1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles	- 9.832.00 0					
Gastos pre operativos	- 1.565.00 0					
Intereses implementación	-230.000					
Capital de trabajo	2.417.03 1	146.452	146.452	146.452	146.452	-
<b>Inversión Total</b>	- 9.209.96 9	146.452	146.452	146.452	146.452	-
Créditos para inversión en activos fijos	4.649.82 1					
<b>Inversión Neta</b>	- 4.560.14 8	146.452	146.452	146.452	146.452	0
Amortización créditos		-684.047	-721.377	-760.744	-802.259	-846.040
Valor Residual						-
Capital de trabajo						3.002.84 0
Activos fijos						5.130.75 1
<b>Flujo neto de inversores</b>	- 4.560.14 8	-537.595	-574.925	-614.292	-655.807	7.287.55 1
OPERACION						
Ingresos:						
Ventas		37.920.00 0	41.941.30 0	41.941.30 0	41.941.30 0	41.941.30 0
<b>Total ingresos</b>		37.920.00 0	41.941.30 0	41.941.30 0	41.941.30 0	41.941.30 0
Costos						
Costo de Producción		17.597.32 8	19.541.10 3	19.541.10 3	19.541.10 3	19.541.10 3
Gastos de Administración		12.401.95 2	12.401.95 2	12.401.95 2	12.401.95 2	12.401.95 2

Gastos de Venta		960.000	960.000	960.000	960.000	960.000
<b>Total costos operacionales</b>		30.959.280	32.903.056	32.903.056	32.903.056	32.903.056
<b>Utilidad Operacional</b>		6.960.720	9.038.244	9.038.244	9.038.244	9.038.244
Gastos financieros		535.492	424.268	315.484	208.758	103.718
<b>Utilidad Gravable</b>		6.425.228	8.613.977	8.722.760	8.829.486	8.934.527
Impuestos		-2.120.325	-2.842.612	-2.878.511	-2.913.730	-2.948.394
Utilidad Neta		4.304.903	5.771.364	5.844.249	5.915.756	5.986.133
Depreciaciones		1.596.399	1.596.399	1.596.399	1.596.399	1.596.399
Amortización diferidos		358.510	358.510	358.510	358.510	358.510
<b>Flujo neto de operación</b>		<b>6.259.812</b>	<b>7.726.274</b>	<b>7.799.159</b>	<b>7.870.665</b>	<b>7.941.042</b>
<b>FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA</b>		<b>4.560.148</b>	<b>6.259.812</b>	<b>7.726.274</b>	<b>7.799.159</b>	<b>7.870.665</b>
		-	-	-	-	-

FUENTE: PROPIA

### 5.3 Diagrama de fondos





### 5.3.1. El Valor Presente Neto (VPN)

Como propósito busca definir la productividad financiera de los recursos que se han invertido, de esta manera llegar a concluir si el servicio que se va a ofrecer amerita la inversión o no, analizando desde el punto de vista económico. Por esta razón se utilizara el mecanismo del (VPN).

A través de este mecanismo se puede calcular las ganancias o pérdidas que puede obtener el inversionista.

Él es el resultado de restar el valor presente neto de los ingresos menos el valor presente de los egresos.

Es de considerar que la tasa interna de oportunidad (**T.I.O**) es la mínima ganancia o rentabilidad que se puede obtener del proyecto. Esta rentabilidad depende de la inversión que se halla hecho

La fórmula de la tasa interna de oportunidad es la siguiente:

$$T.I.O = i+f+if$$

I = premio al riesgo

F = Inflación

Formula	Explicación
$V.P.N.(i) > 0$ <i>(i) = Tasa de oportunidad</i>	<p>Significa que el proyecto es viable</p> <p>La rentabilidad promete ser mayor que la tasa de oportunidad.</p>

<b>V.P.N. (i) &lt; 0</b>	<p><b>Significa que la ejecución del proyecto no es aconsejable, es negativo.</b></p> <p><b>Las ganancias no es superan la tasa de oportunidad.</b></p>
<b>V.P.N(i) = 0</b>	<b>Representa lo mismo</b>

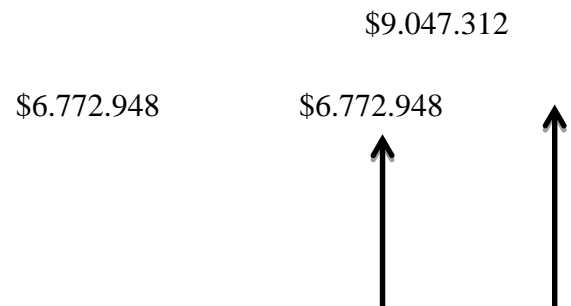
Fuente: Formulación y evaluación de proyectos. Contreras Buitrago.  
UNAD

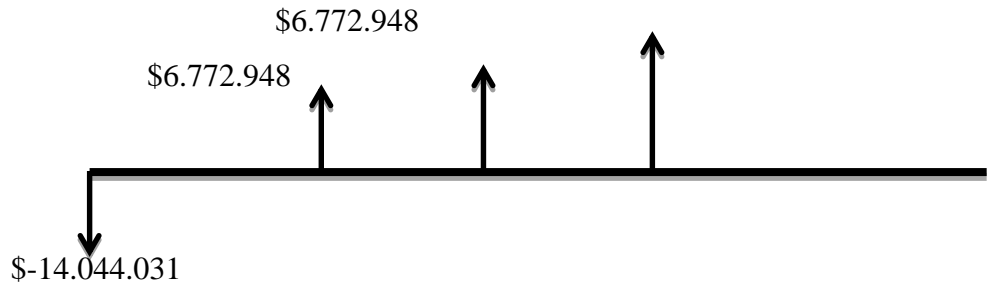
**CUADRO N° 64 FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO**

<b>FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO (Términos constantes)</b>						
	<b>AÑOS</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Flujo neto de inversión	- 14.044.03 1	-146.452	-146.452	-146.452	-146.452	2.127.91 1
Flujo neto de operación		6.618.59 3	6.919.40 1	6.919.40 1	6.919.40 1	6.919.40 1
Flujo financiero neto del proyecto sin financiamiento	- 14.044.03 1	6.472.14 1	6.772.94 8	6.772.94 8	6.772.94 8	9.047.31 2

FUENTE: PROPIA

**Grafica VPN**





**CUADRO N° 65 FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA**

FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA SIN FINANCIAMIENTO	
TIO	19,4999%
FLUJOS	
0	\$ -14.044.031
1	\$ 6.472.141
2	\$ 6.772.948
3	\$ 6.772.948
4	\$ 6.772.948
5	\$ 9.047.312
<b>VPN</b>	<b>\$ 7.117.750</b>

FUENTE: PROPIA

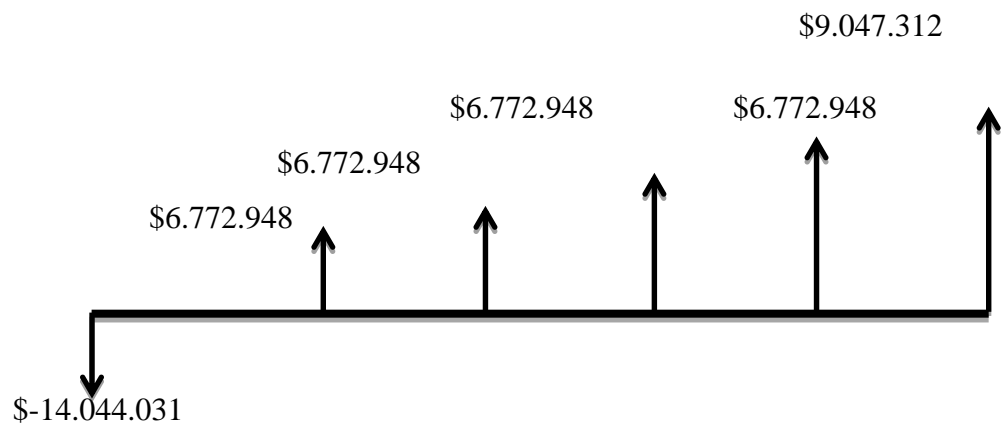
**CUADRO N° 66 FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINANCIAMIENTO**

FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINANCIAMIENTO (Términos constantes)						
	AÑOS					
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	14.044.031	-146.452	-146.452	-146.452	-146.452	12.746.955
Flujo neto de		6.259.814	10.616.409	10.893.287	11.170.165	11.447.043

operación						
Flujo financiero neto del proyecto del proyecto con financiamiento	14.044.031	6.113.361	10.469.957	10.746.835	11.023.713	24.193.998

FUENE: PROPIA

GRAFICO VPN



### FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA CON FINANCIAMIENTO

Formula del TIO

$$T.I.O. = (i + f) + (if) = 12.592\%$$

$$f = 6.45\%$$

$$T.I.O. = 0,122592 + 0,0645 + 0,122592 \times 0,0645 = 0,224175$$

$$T. I. O. = 0,194999$$

### CUADRO N°67 FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA CON FINANCIAMIENTO

FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA	
------------------------------	--

CON FINANCIAMIENTO	
TIO	19,50%
FLUJOS	
0	(\$ 14.044.031)
1	\$ 6.113.361
2	\$ 10.469.957
3	\$ 10.746.835
4	\$ 11.023.713
5	\$ 24.193.998
VPN	\$ 20.035.144

FUENTE: PROPIA

### CUADRO N° 68 FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA SIN FINANCIAMIENTO

FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA SIN FINANCIAMIENTO		VALOR PRESENTE
TIO	19,50%	
FLUJOS		
0	(\$ 9.394.210)	\$ 1.954.061,05
1	\$ 2.335.101	\$ 2.913.384,48
2	\$ 3.283.391	\$ 3.089.852,01
3	\$ 3.481.492	\$ 3.089.852,01
4	\$ 3.692.370	\$ 3.400.256,03
5	\$ 4.063.303	\$ 14.447.405,60
VPN	\$ 377.319	
TIR	21,15%	
CAUE	\$ 3.106.732,14	
R(B/C)	\$ 1,54	

FUENE: PROPIA

### 5.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es el rendimiento esperado de la inversión realizada, como también los pagos ocasionados por la misma inversión.

Se le llama tasa interna porque su cálculo no incluye factores externos como por ejemplo la inflación.

$$VPN(i=TIR)$$

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

#### CUADRO N° 69 FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA SIN FINANCIAMIENTO

FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA SIN FINANCIAMIENTO		
TIO		19,4999%
FLUJOS		
	0	\$ -14.044.031
	1	\$ 6.472.141
	2	\$ 6.772.948
	3	\$ 6.772.948
	4	\$ 6.772.948
	5	\$ 9.047.312
VPN		\$ 7.117.750
TIR		39,7893%

FUENTE: PROPIA

#### CUADRO N° 70 FLUJO NETO DE INVERSIONISTA CON FINANCIAMIENTO

FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA CON FINANCIAMIENTO		
TIO		19,50%
FLUJOS		
	0	(\$ 14.044.031)

	1	\$ 6.113.361
	2	\$ 10.469.957
	3	\$ 10.746.835
	4	\$ 11.023.713
	5	\$ 24.193.998
VPN		\$ 20.035.144
TIR		62,07%

FUENTE: PROPIA

#### CUADRO N° 71 FLUJO NETO DE INVERSIONISTA SIN FINANCIAMIENTO

FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA SIN FINANCIAMIENTO		
TIO	19,50%	VALOR PRESENTE
FLUJOS		
0	(\$ 14.044.031)	
1	\$ 6.472.141	\$ 5.416.021,97
2	\$ 6.772.948	\$ 5.667.744,02
3	\$ 6.772.948	\$ 5.667.744,02
4	\$ 6.772.948	\$ 5.667.744,02
5	\$ 9.047.312	\$ 7.570.978,31
VPN	\$ 7.117.750	\$ 29.990.232,33
TIR	39,79%	
CAUE	\$ 4.644.460,96	
R(B/C)	\$ 2,14	

FUENTE: PROPIA

#### 5.4. Análisis de Sensibilidad

Este es un proyecto de nivel micro, debido a su capacidad y tamaño por lo tanto no representa mayor peligro para el medio ambiente, además la actividad que desempeñara no generara mayores residuos líquidos o solidos; sin perder cuidado con el debido manejo que requiera en su momento. Este análisis se determina a través de los efectos producidos en el valor presente neto (VPN) y el (TIR) tasa interna de retorno, dado a que estas variables son las que tienen mayor repercusión en el proyecto.

#### 5.4.1. Identificación de las variables y porcentajes a utilizar

La variable que se utiliza en este proyecto para la sensibilidad es la utilización de 7% en la disminución de los precios.

#### 5.4.2. Elaboración de los nuevos flujos de fondos afectados con la sensibilidad

(Calcular VPN y TIR)

**CUADRO N° 72 FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO 7% DE SENSIBILIDAD (TÉRMINOS CONSTANTES)**

<b>FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO 7% DE SENSIBILIDAD (Términos constantes)</b>					
	<b>AÑOS</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Total ingresos	35.265.600	37.540.231	39.961.576	42.539.098	45.282.870
Total costos operacionales	30.959.278	32.956.151	35.081.823	37.344.601	39.753.328
Utilidad operacional	4.306.322	4.584.080	4.879.753	5.194.497	5.529.542
Menos impuestos	1.421.086	1.512.746	1.610.318	1.714.184	1.824.749
Utilidad Neta	2.885.236	3.071.333	3.269.434	3.480.313	3.704.793
Más depreciación	-1	-1	-1	-1	-1
Más Amortización de Diferidos	358.510	358.510	358.510	358.510	358.510
<b>FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO</b>	<b>3.243.745</b>	<b>3.429.843</b>	<b>3.627.944</b>	<b>3.838.822</b>	<b>4.063.303</b>

FUENTE: PROPIA

**CUADRO N° 73 FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO (TÉRMINOS CONSTANTES)**

<b>FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO (Términos constantes)</b>					
	<b>AÑOS</b>				

CONCEPTO	0	1	2	3	4
Flujo neto de inversión	9.394.210 <sup>-</sup>	-146.452	-146.452	-146.452	-146.452
Flujo neto de operación		3.243.745	3.429.843	3.627.944	3.838.822
Flujo financiero neto del proyecto sin financiamiento	9.394.210 <sup>-</sup>	3.097.293	3.283.391	3.481.492	3.692.370

FUENTE: PROPIA

#### CUADRO N° 74 FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA SIN FINANCIAMIENTO

FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA SIN FINANCIAMIENTO		
TIO	19,4999%	VALOR PRESENTE
FLUJOS		
0	\$ -9.394.210	
1	\$ 2.335.101	\$ 1.954.061,05
2	\$ 3.283.391	\$ 2.913.384,48
3	\$ 3.481.492	\$ 3.089.852,01
4	\$ 3.692.370	\$ 3.089.852,01
5	\$ 4.063.303	\$ 3.400.256,03
VPN	\$ 377.319	\$ 14.447.405,60
TIR	21,1460%	
CAUE	\$ 3.106.732,14	
R(B/C)	\$ 1,53791	

FUENTE: PROPIA

#### CUADRO N° 75 FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO

##### CON FINANCIAMIENTO (TERMINOS CORRIENTES)

FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINANCIAMIENTO (Términos constantes)					
	AÑOS				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
Total ingresos Operacionales	37.920.00	40.365.84	40.365.84	40.365.84	40.365.84

	0	0	0	0	0
Menos costos operacionales	30.959.278	32.956.151	32.956.151	32.956.151	32.956.151
Utilidad operacional	6.960.722	7.409.689	7.409.689	7.409.689	7.409.689
Menos Gastos Financieros	535.492	424.268	315.484	208.758	103.718
Utilidad Gravable	6.425.230	6.985.421	7.094.205	7.200.931	7.305.971
Menos impuestos	2.120.326	2.305.189	2.341.088	2.376.307	2.410.970
Utilidad Neta	4.304.904	4.680.232	4.753.117	4.824.623	4.895.000
Más depreciación	1.596.399	1.596.399	1.596.399	1.596.399	1.596.399
Más Amortización de Diferidos	358.510	358.510	358.510	358.510	358.510
<b>Flujo Neto de Operación</b>	<b>6.259.814</b>	<b>10.616.409</b>	<b>10.893.287</b>	<b>11.170.165</b>	<b>11.447.043</b>

FUENTE: PROPIA

#### CUADRO N° 76 FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑOS				
	0	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-14.044.031	-146.452	-146.452	-146.452	12.746.955
Flujo neto de operación		10.616.409	10.893.287	11.170.165	11.447.043
Flujo financiero neto del proyecto del proyecto con financiamiento	-14.044.031	10.469.957	10.746.835	11.023.713	24.193.998

#### 5.4.2. Elaboración de los nuevos flujos de fondos afectados con la sensibilidad (Calcular VPN y TIR)

**CUADRO N° 77 FLUJOS DE FONDOS AFECTADOS CON SENCIBILIDAD**

VPN	\$17.965.915
TIR	77,9197%
CAUE	\$ 3.106.732,14
R(B/C)	\$4,32709

#### 5.5. Incidencia del proyecto en el entorno

Siendo una microempresa debido a que es un proyecto pequeño, se considera que no afecta en gran manera el medio ambiente, puesto que su actividad no generara contaminación o residuos dañinos que pongan en peligro la salud de las personas; razones por la cual aprueba el desarrollo del proyecto sin ningún inconveniente.

La compra de muebles y equipos de cómputo se realizara en el comercio de Turbo como también la adecuación del local es poca, comparada con los beneficios que recibirán muchas personas. El recurso humano es el factor principal de toda empresa el cual se seleccionara de los mismos habitantes.

Toda actividad empresarial genera impacto en la sociedad por ende este proyecto será generador de múltiples beneficios en el ámbito económico y social. En la parte ambiental es un compromiso trabajar en pro del mismo para su conservación.

### 6. EVALUACION DEL PROYECTO

La evaluación financiera se hace indispensable para poder tomar decisiones, las cuales son definitivas y acertadas, bien sea para llevar a cabo la ejecución del proyecto o por el contrario la cancelación del mismo; para así evitar consecuencias de diferente naturaleza, que puedan generar alguna perdida.

## **6.1 Tipos de evaluación**

### **6.1.1 Evaluación financiera**

La evaluación financiera es de mucha relevancia debido a que en ella se refleja la viabilidad del proyecto; en este caso el análisis es positivo como lo demuestran los estudios realizados. Además se describe todos los detalles concernientes al proyecto, como capital de trabajo que se requiere para ejecutar el proyecto del café internet, materiales, local donde se desarrollara la actividad comercial, como también se demuestra el punto de equilibrio

### **6.1.2. Evaluación económica**

Mide la capacidad de crecimiento del proyecto, el cual ha arrojado resultados favorables, puesto que en los cálculos realizados se ha tenido en cuenta toda la inversión, y gastos que conlleva el proyecto.

### **6.1.3. Evaluación social**

Florida net dentro de la comunidad se encargara de estudiar la posibilidad de atender a las personas con menos recursos económicos y que requieran de la colaboración del café internet como tal con el fin de contribuir en la parte social de la comunidad al igual que darle cumplimiento a las políticas sociales que debe tener el proyecto.

- Brindar el servicio de internet a las personas de pocos recursos totalmente gratis: una hora a la semana o las que se consideren necesarias, esto para aportar al desarrollo social.
- Mejorar el servicio en su conjunto: lo cual quiere decir que día a día se esforzaran por ser mejores y brindar la atención que el cliente necesita para que se sienta completamente satisfecho, evaluación

## **6.2. Plan de implementación**

### **6.2.1. Trámites Legales y Administrativos**

Para constituir legalmente la empresa se requiere cumplir a cabalidad los requisitos pertinentes.

- Elaborar un acta donde conste la sociedad de la empresa, luego proceder y llevarla a la notaria para hacer una escritura formal
- Copia de las cédulas de ciudadanía de los socios
- Inscribirse en la cámara de comercio en un formulario como comerciante y en otro formulario el establecimiento.
- Inscribirse en la cámara de comercio en el registro mercantil.

### **6.2.2. Consecución del financiamiento**

Para la ejecución del proyecto se necesita del apoyo de una entidad financiera, la cual será el banco de Bogotá con un interés de 23,5 % de libre inversión.

#### **Requisitos del Banco de Bogotá**

Como trabajador independiente:

- Certificado de Cámara de Comercio
- Un Codeudor
- Dos certificados de ingresos
- Declaración de renta
- Balance general
- 2 Fotocopias del documento de identidad al 150% del solicitante

Luego se tomara un plazo no mayor a (15) quince días para dar la aprobación del préstamo.

### **6.2.3. Ejecución del proyecto**

Para la ejecución del proyecto se necesita del apoyo de una entidad financiera, la cual será el banco de Bogotá con un interés de 19,4999% de libre inversión.

#### **Requisitos del Banco de Bogotá**

Como trabajador independiente:

- Certificado de Cámara de Comercio
- Un Codeudor
- Dos certificados de ingresos
- Declaración de renta
- Balance general
- 2 Fotocopias del documento de identidad al 150% del solicitante

Luego se tomaran un plazo no mayor a (15) quince días para dar la respuesta del préstamo.

#### 6.2.4. Técnicas de planeación y control en la implementación

Diligenciar debidamente los trámites legales

Gestionar con antelación el crédito

Arrendamiento y adecuación de local

Compra de equipos y muebles

Contratar personal

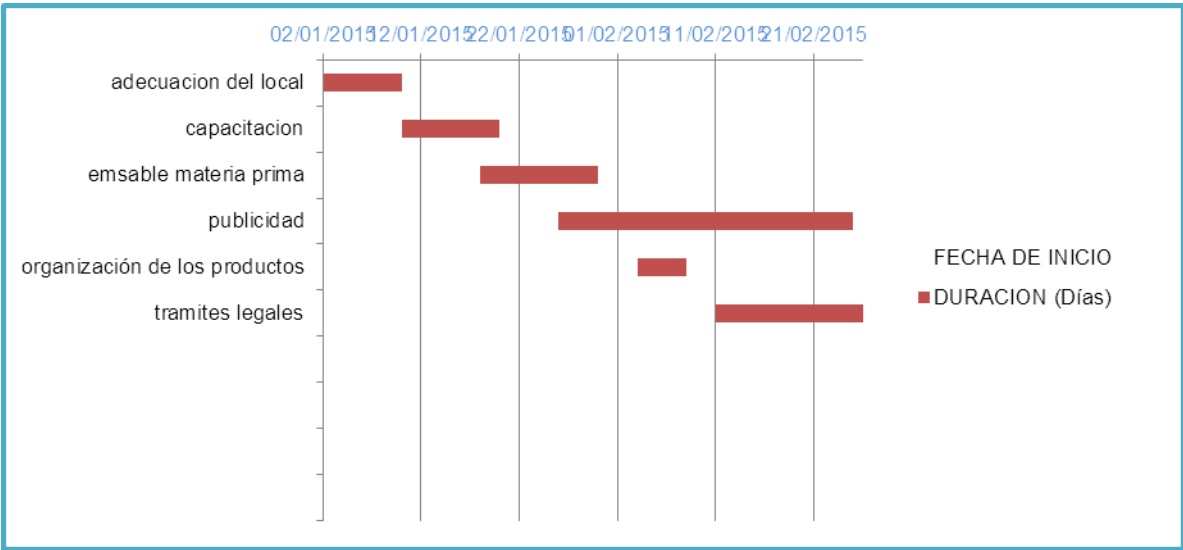
##### 6.2.4.1. El método de GANTT

##### 6.2.4.2. Técnicas PERT y CPM

**CUADRO N° 78 DIAGRAMA DE GANTT**

DIGRAMA DE GANTT			
TAREAS	FECHA DE INICIO	DURACION (Días)	FECHA FINAL
adecuación del local	15/12/2014	6	21/12/2014
capacitación	18/12/2014	2	20/12/2014
publicidad	18/12/2014	30	17/01/2015
trámites legales	20/12/2014	3	23/12/2014

FUENTE: PROPIA



## CONCLUSIONES

De acuerdo a todos los estudios realizados se pudo determinar que el proyecto de café internet es bastante positivo, puesto que sus indicadores así lo demuestran. Las condiciones del proyecto son viables para su desarrollo.

El servicio de café internet tiene mucha acogida por sus múltiples funciones que brinda los diferentes programas, las personas buscan diversos servicios razones por la cual Florida net tiene como prioridad satisfacer cada una de las necesidades; ofreciendo calidad y excelente atención.

El nivel de este servicio requiere de conocimientos básicos de sistemas para acceder al servicio.

La administración del café internet estará a cargo de uno de los socios.

Luego de analizar cada una de las etapas se concluyó que es viable. Conforme al estudio de mercado se determinó que existe un número significativo de posibles clientes potenciales.

El tamaño del proyecto en cuanto a horas disponibles tenemos 37.920 horas al año pero al ser nuevos en el mercado se pondrá a disposición de los clientes unas 26.880 horas.

Florida net se puede localizar en la vereda nueva florida del municipio de Turbo en el kilómetro 3 vía a Necocli. Florida net será una sociedad de responsabilidad limitada.

Conociendo todas las **variables metodicas** y de mercado que contiene el proyecto se pudo establecer que se necesita de \$11.624.552 para la inversión total.

### **Activos fijos**

Maquinaria y equipo \$2.050.000

Muebles y equipos de oficina \$7.782.000

### **Activos diferidos**

Adecuación de obras físicas \$230.000

Gastos pre operativos \$1.562.552

La realización del estudio técnico se hizo en términos constantes, teniendo en cuenta el índice de inflación de 6,45%.

Los socios realizan un aporte del 60% que es igual a \$6.974.731 y el faltante se cubrirá con un préstamo de 40% que es igual a \$4.649.821 para un total de 100%.

Para amortizar el crédito, se realiza un convenio a cinco años; tiempo en que el proyecto tiene vida útil

La evolución de proyecto se llevó a cabo a través de métodos de medición como son el V.P.N y TIR para evolución privada, como también su respectivo análisis de sensibilidad, de los cuales se obtuvo resultados positivos.

## MONOGRAFÍAS ELECTRÓNICAS

- 1) [www.Buenastareas](http://www.Buenastareas)
- 2) [www.consumer.es](http://www.consumer.es)
- 3) [www.gerencie.com](http://www.gerencie.com)
- 4) [Consulta-laboral.blogspot.com](http://Consulta-laboral.blogspot.com)
- 5) [http//Wikipedia](http://Wikipedia)
- 6) [www.encyclopediafinanciera.com](http://www.encyclopediafinanciera.com)
- 7) [www.virtual.unal.edu.co](http://www.virtual.unal.edu.co)

## **BIBLIOGRAFIA**

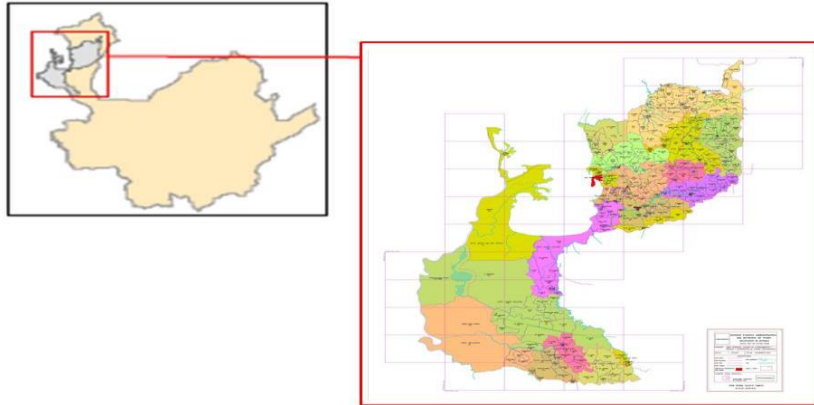
Luz Marina Dávila Coa, evaluación de proyectos UNAD. Santa fe de Bogotá  
D.C; 2009.

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

ESPECIALISTA EN PEDAGOGÍA DEL DESARROLLO DEL

APRENDIZAJET AUTONOMO

## ANEXO 1: MAPA DE TURBO



FUENTE: PAGINA DE INTERNET

## RESULTADO DE ENCUESTA

La presente es la encuesta que se aplicó a las personas para determinar la viabilidad de un café internet en la vereda Nueva Florida.

11. Determinar el rango de edad de los usuarios frecuentes entre el sexo masculino y femenino.
  - e. Menores de 18 años
  - f. Entre 18y 35 años
  - g. Entre 35 y 50 años
  - h. Mayores de 50 años
  
12. Trabaja usted de forma dependiente o independiente
  - f. Trabaja independiente
  - g. Empleado
  - h. Estudiantes
  - i. Actividad no especificada
  - j.
  
13. Qué servicio de internet tiene en su vivienda.
  - c. Móvil
  - d. Estable
  
14. Cuáles son los servicios más utilizados por los encuestados.
  - g. Manda hacer los trabajos
  - h. Los trabajos los hace usted mismo
  - i. Utiliza el internet en otras actividades
  - j. Comunicación telefónica
  - k. Envió de fax
  - l. Todas las anteriores
  
15. Con qué frecuencia, utiliza los servicios del mismo café internet.
  - e. Una vez al día
  - f. Una o más veces a la semana

- g. Dos o más veces al mes
- h. Una vez al mes

16. Cuál es el tiempo que lleva utilizando el mismo café internet.

- e. Menos de un mes
- f. Entre uno y seis meses
- g. Entre seis meses y un año
- h. Entre un año y mas

17. Para usted que es más importante.

- e. La atención al cliente
- f. Los equipos
- g. Las instalaciones
- h. Todas las anteriores

18. Cuáles son las razones por las cuales visitan un café internet.

- d. Laborales
- e. Académicos
- f. Entretenimiento

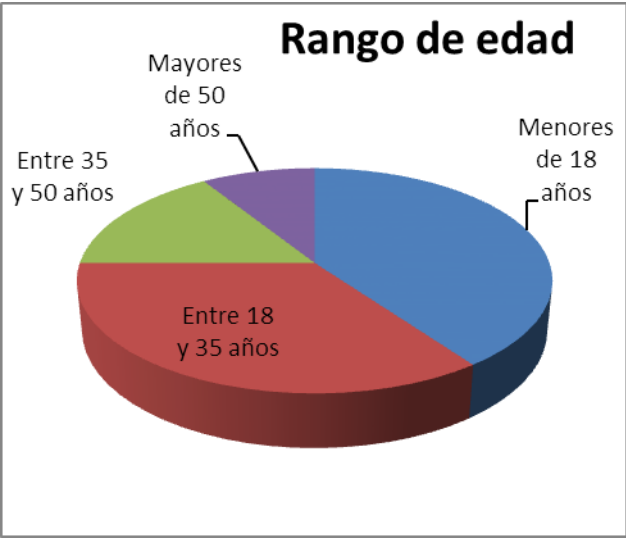
19. Qué precio está dispuesto a pagar por los servicios de internet.

- d. Entre 900 y 1.000
- e. Entre 1.000 y 1.200
- f. Entre 1.200y 1.300

20. Cuál es su nivel de estrato.

- d. 1
- e. 2
- f. 3

Se entrevistaron 55 personas del sexo masculino y 45 personas del sexo femenino, de los cuales, 40 son menores de 18 años; 35 se encuentran en el rango entre 18 y años; 16 entre 35 y 50 y 9 son mayores de 50 años.



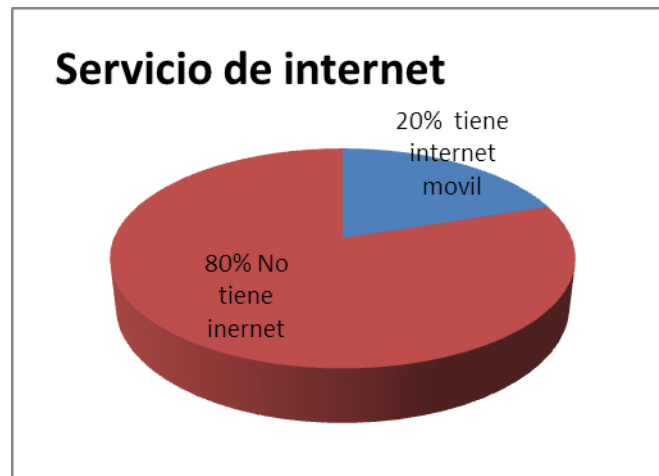
Del anterior grafico se deduce que el 40% son menores de 18 años, es el porcentaje mayor; luego siguen entre 18 y 35 años con un porcentaje de 35%; seguido de las personas que estan entre 35 y 50 años con un porcentaje del 16% y por ultimo los mayores de 50 años con el 9%.

Usted que actividad realiza.



De lo anterior se puede deducir que, 35% son estudiantes, 28% son trabajadores dependientes; 30% son trabajadores independientes y 7% son visitantes.

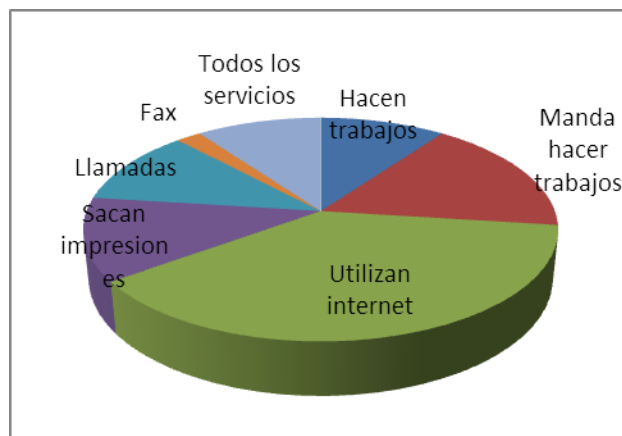
Qué servicio tiene en su vivienda.



Con relación a si tenían servicio de internet en la casa, 20 respondieron que SI y 80 que NO.

De lo anterior se deduce que la mayoría de la población no dispone de internet en la casa, lo cual es benéfico para el café internet **florida net**.

Cuáles son los servicios más utilizados por los encuestados.



La gráfica anterior muestra que el servicio más utilizado por la población es el internet con un porcentaje de 38%, le sigue mandar hacer los trabajos con el 17% y en tercer lugar mandar a sacar impresiones con el 12%, luego realizar llamadas con un 11%, luego la misma persona realiza los trabajos en computador con un 10%; además el mismo porcentaje utiliza todos los servicios y por último un envió de fax con un 2%.

Con qué frecuencia, utiliza los servicios del mismo café internet.



De la gráfica 5 se puede deducir que la frecuencia utilizada por la población encuestada para utilizar el mismo café internet, 54% respondieron que una o más veces a la semana; 21% dos o más veces al mes y 10% una vez al mes.

Cuál es el tiempo que lleva utilizando el mismo café internet.



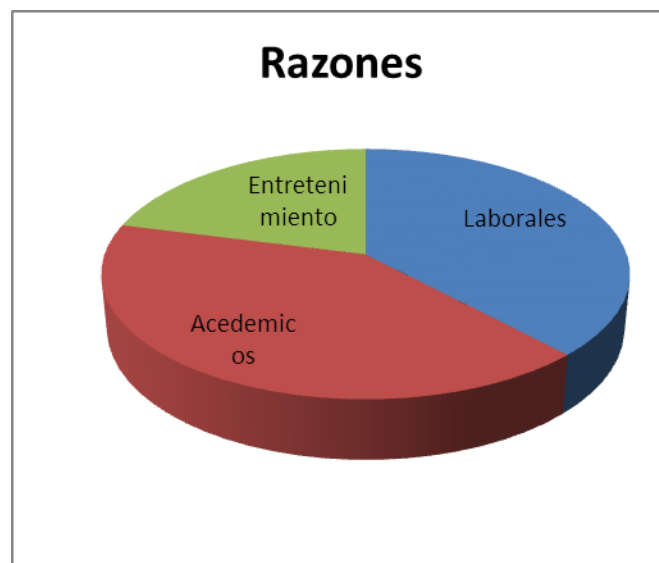
En la gráfica se observa que mayoría de las personas están dispuestas a utilizar el mismo internet, corresponde al 25%; Un porcentaje de 19% dice que no, pero; 18% contestaron que de pronto; 19 algunas veces; 6 es posible; 25% definitivamente si y 19% definitivamente no.

Para usted que es más importante.



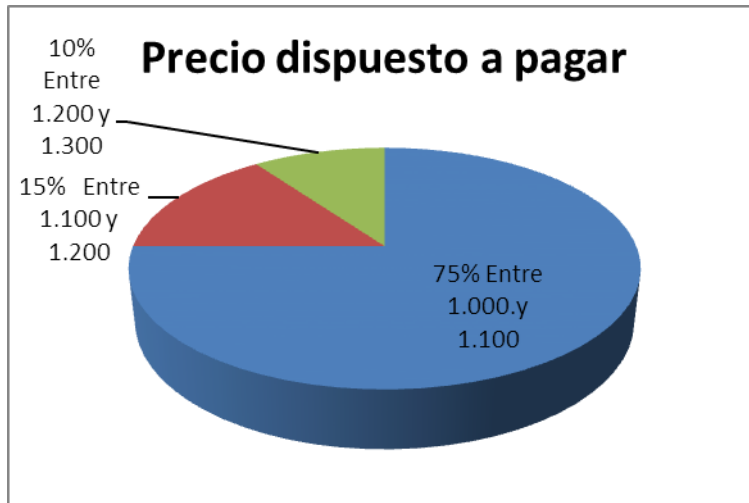
Se deriva de la anterior gráfica que para un mayor porcentaje de la población al entrar a un café internet son importantes las instalaciones con un 15%, la atención al cliente con un 42%, los equipos con 18%, es decir y el 25% dice que todo su en su conjunto; puesto que la atención al cliente es fundamental para sentirse bien atendido.

Cuáles son las razones por las cuales visitan un café internet.



Del anterior gráfico se evidencia que la razón académica tiene el mayor con un 41%, seguido de las razones laborales con un 38% y luego el entretenimiento con un 21%.

Qué precio está dispuesto a pagar por los servicios de internet.



De acuerdo a la gráfica anterior se deduce que las personas optan por lo más económico lo que significa que el 75% pagarían el precio más cómodo; seguidamente el 15% de las personas están dispuestas a pagar un poco más por un buen servicio; al igual que el 10% de las personas.

Cuál es su nivel de estrato.



El gráfico anterior evidencia que el 50% de las personas son de estrato 1; luego los del estrato 2 con un porcentaje de 28% y por último el estrato 3 con un porcentaje de 22%.

