

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES “ DELICIAS DEL
PALADAR ” EN EL MUNICIPIO DE CAMPOALEGRE - HUILA.

LUZ DARY TRUJILLO MARTINEZ

CODIGO: 55174497

MARTHA CECILIA CASALLAS TRUJILLO

CODIGO: 36068442

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
CICLO TECNOLOGICO GESTION COMERCIAL Y DE NEGOCIOS
NEIVA. 2.005

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES “ DELICIAS DEL
PALADAR “ EN EL MUNICIPIO DE CAMPOALEGRE - HUILA.

LUZ DARY TRUJILLO MARTINEZ

CODIGO: 55174497

MARTHA CECILIA CASALLAS TRUJILLO

CODIGO: 36068442

Tesis de grado presentado como requisito para optar él titulo de Tecnólogo en
Administración de Empresas Gestión Comercial y de Negocios.

DIRECTORA DEL PROYECTO:

DRA. OFELIA PALENCIA FAJARDO

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
CICLO TECNOLOGICO GESTION COMERCIAL Y DE NEGOCIOS
NEIVA. 2.005

NOTA DE ACEPTACION

PRESIDENTE DEL JURADO

JURADO

JURADO

Neiva, Marzo del 2.005

DEDICATORIA

Doy gracia a DIOS todo poderoso por permitirme hacer las cosas bien, y por iluminarme en esta ardua carrera.

A mi esposo Amir por apoyarme en cada paso de mi vida, a mi Mama y a mi hijo Daniel Felipe, y les dedico este triunfo que he alcanzado como profesional.

LUZ DARY TRUJILLO MARTINEZ

Agradezco a DIOS, por permitirme alcanzar mis metas, por ayudarme poco a poco a realizar mis sueños y anhelos.

A mis Padres y Abuelos (Plinio Noé Trujillo y Leonor Trujillo) por su apoyo Incondicional y gran ejemplo de vida.

MARTHA CECILIA CASALLAS TRUJILLO

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios y a todas las personas que contribuido y apoyado para terminar felizmente nuestra tesis de grado y así afianzarnos mas como futuros profesionales en la área administrativa.

A la Universidad Nacional Abierta y a Distancia "**UNAD**", por darnos la oportunidad de ser parte de su familia, quien nos capacito y nos oriento a lo largo de la carrera.

A la **Dra. OFELIA PALENCIA FAJARDO**, Directora y asesora de Proyectos, quien nos guío a lo largo de la carrera para poder culminar con éxito la investigación, a cada uno de los docentes que han compartido con nosotros sus conocimientos mediante la enseñanza en el transcurso de la misma que hoy felizmente culminamos.

Agradecer a toda la parte administrativa de la Universidad, y a todas las demás personas que contribuyeron a poder alcanzar este objetivo trazados como estudiantes y que en este día felizmente ostentamos.

LUZ DARY TRUJILLO MARTINEZ Y MARTHA CECILIA CASALLAS TRUJILLO.

INTRODUCCION

Al analizar el entorno regional del departamento del Huila y en especial la ciudad de Neiva de las necesidades socioeconómicas se puede concluir: La falta de empresas que generan empleo para lograr el desarrollo empresarial de esta parte del Sur de Colombia. También se puede establecer que Neiva, en su parte urbana el desarrollo económico lo ha logrado la comercialización de productos ya sean foráneos o propios y con empresas de servicios, es decir que su economía corresponde así tercer renglón. La industria tiene muy poco desarrollo en este rincón del país, lo que ofrece una oportunidad para crear una microempresa de SUFLES, en el municipio de Campoalegre pero sus productos serán comercializados en la zona urbana de la ciudad de Neiva .

A través del estudio de mercado del proyecto empresarial se busca demostrar que existen diversos factores que pueden llegar a incidir en el desarrollo y operación del mismo; bien sea de manera positiva o negativa. De tal manera que el éxito del estudio de mercado depende de la eficacia y responsabilidad con que se aborde cada una de las variables inmersas dentro de la investigación.

El estudio de mercado pretende establecer el numero de consumidores potenciales residentes en la ciudad de Neiva que estarían dispuestos adquirir o comprar los diferentes productos procesados por la Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELECIAS AL PALADAR” , además de identificar y describir la variedad de productos a comercializar para así lograr satisfacer las necesidades , gustos y preferencias de los clientes potenciales de la empresa que se quiere implementar en nuestra región.

Por otra parte se debe analizar y evaluar el estudio técnico, (del proyecto) permite determinar el grado de aceptar o el rechazo del mismo.

Para lograr esta meta fue necesario realizar investigaciones en diversos estamentos como el DANE, Cámara de Comercio de Neiva, SENA sección de alimentos, y realizar visitas a empresas afines y la aplicación de la encuesta a los posibles consumidores de nuestros productos.

En este afanoso trasegar se ha tenido que contar con la responsabilidad, dedicación y creatividad por parte de los proyectistas, con la seguridad que dejara plasmados un trabajo honesto, colmado de realidades y ante todo fructífero para el porvenir de nuestras familias.

RESUMEN DEL PROYECTO

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad la creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS AL PALADAR “ en el municipio de Campoalegre pero su comercialización se realizara en la zona urbana de la ciudad de Neiva.

Antes la Ley de la demanda y la oferta se puede afirmar que la demanda es mayor que la oferta, lo que nos indica que la demanda total de SUFLES en la ciudad de Neiva es 132.327 unidades, ósea el 40% de la población de Neiva. La demanda actual del producto es de 79.342 unidades y la oferta actual es de 31.737 unidades óseas tan solo el 40% de la demanda total, presentando una demanda insatisfecha del 60% ósea 47.605 unidades, lo cual la empresa cubrirá tan solo un 25% de esta demanda ósea 11.902 unidades en el primer año de funcionamiento.

El tamaño de la Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS AL PALADAR “, cubrirá un 25% de la demanda total ósea 11.902 unidades.

La estructura organizacional será sencilla.

Se calcularon los ingresos por ventas para el primer año que ascienden a \$ 153.228.000 y los costos operacionales ascienden a \$ 134.364.690

Se cuenta con un capital propio, aporte de los Dos (2) socios por la suma de 12.129.798 y el resto del valor del proyecto será financiado por el Banco Bogotá sucursal Neiva, quien nos acreditara la suma de \$ 10.000.000 pagadero a cinco

años con un interés del 27% semestre vencido. El costo total del proyecto asciende a \$22.129.798.

Se realizaron los flujos de fondos con y sin financiamiento y para el inversionista.

Se calcularon los estados financieros del proyecto (balance general y estado de perdidas y ganancias PyG).

La Evaluación financiera nos arrojó los siguientes resultados:

El proyecto soportará una tasa de Oportunidad del 24%.

El V.P.N con financiamiento \$ 106.206.552

El V.P.N sin financiamiento \$ 79.588.680

El V.P.N para el inversionista \$ 85.028.810

LA TASA INTERNA DE RENTABILIDAD (TIR) nos arroja el siguiente resultados:

La TIR Con financiamiento es 9.50%

La TIR Sin financiamiento es 29.47%

La TIR para el Inversionista es 29.49%

LA RELACION BENEFICIO COSTO (R. B.C): Arrojó un resultado positivo de 1.14, lo que indica que se tendrá una ganancia adicional de 14 centavos, por cada peso invertido.

EL COSTO ANUAL EQUIVALENTE (C.A.E): El costo Anual Equivalente arrojó un resultado positivo equivalente a \$ 38.685.494

Se realizó el Análisis de Sensibilidad donde se aplicó una disminución del 5% en el precio de la venta.

V.P.N Con financiamiento con una disminución del 5% \$ 89.153.462

V..P.N Sin Financiamiento con una disminución del 5% \$ 63.194.376

V.P.N para el inversionista con una disminución del 5% \$ 81.009.844

TIR Con financiamiento esta entre 18.50%

TIR Sin financiamiento esta entre el 18.51%

TIR para el Inversionista esta entre el 18.52%

El proyecto empresarial no presenta ninguna incidencia en su entorno ni afectará negativamente el medio ambiente en la instalación de la empresa.

1. JUSTIFICACION Y TERMINOS DE REFERENCIA

1.1. JUSTIFICACION

Teniendo en cuenta el estudio preliminar que se realizó en el municipio de Campoalegre y la ciudad de Neiva, donde se detectaron las necesidades económicas y la principal fuente de ingreso de la ciudad de Neiva nos permitió definir la importancia de crear una Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS AL PALADAR “, como alternativa para contribuir así sea en una mínima parte al desarrollo empresarial de nuestra región.

Es por esta razón que la labor empresarial nunca tiene fin, porque nunca se satisface totalmente las necesidades del consumidor final.

Con la creación de esta Microempresa de SUFLES se ha definido la idea productiva con grandes posibilidades de crecimiento y desarrollo que entrarían a competir con la comercialización de estos productos en el mercado local de la ciudad de Neiva. Con una producción en línea, constante y de excelente calidad dará a nuestra empresa confiabilidad, estabilidad y futuro prospero para el posicionamiento del mercado en la ciudad de Neiva y municipios circunvecinos como Rivera, Palermo, Baraya, Tello entre otros.

1.2. TERMINOS DE REFERENCIA (ENTORNO REGIONAL)

Campoalegre más conocido como la Capital arrocera del Huila, es un municipio de gran importancia para el desarrollo integral de la región, localizado en él arrea

norte del territorio Huilense y adornado por la importancia del Río Grande de la Magdalena, la represa de Betania y las quebradas Rivera y Moscosito.

Para llegar a el basta con hacer un recorrido que no supera los 22 kilómetros desde Neiva, capital Opita, lo cual permite a propios y extraños visitar a esta agradable localidad, esclavada en las estribaciones o ramales de la cordillera Oriental, más exactamente sobre su franco o costado occidental.

Esta ubicación le imprime un carácter de escenario paisajístico invariable, que lo convierte en un atractivo lugar, el cual hace parte del Sistema Departamental de Ciudades, donde cumple las funciones que le corresponden como centro subregional intermedio en la zona Norte del Huila, integrada por los municipios de Aipe, Campoalegre, Colombia, Hobo, Iquira, Palermo, Santa María, Tello, Teruel, Villavieja, Yaguara y Neiva, esta última cabecera principal.

Campoalegre limita con el Norte con el municipio de Rivera, al Sur con el municipio de Hobo y Algeciras, al Oriente con el municipio de Algeciras y al Occidente con los municipios de Yaguara y Palermo. Presenta una altitud máxima de 3.250 sobre el nivel del mar, y una mínima 456 msnm; presenta climas desde frío hasta cálido y su temperatura promedio es de 27 grados centígrados.

POBLACION

Campoalegre es uno de los más acogedores rincones Huilense donde hoy permanecen radicados unos 30.204 habitantes. De ellos el 72.19% vive en el área urbana mientras el 27.80% viven en el área rural, lo cual demuestra que en la capital Arrocera del Huila, el campo se está quedando solo.

Estos datos hacen parte de los análisis hasta ahora efectuado, los cuales han permitido establecer una serie de características, tal vez las más representativas de esta población.

En el periodo comprendido entre 1.951 a 1.980 Campoalegre presento un crecimiento poblacional de 1.8% anual, tasa inferior a la del resto del departamento y en general a la del país entero.

A partir de 1.980 la tasa de crecimiento anual fue del 3% para el área urbana y del 0.4% para el sector rural, lo que ha derivado en el estancamiento de esta zona.

El alto crecimiento poblacional especialmente en el área urbana, es resultado del amplio índice de nacimientos y el considerable registro de migraciones, fenómeno motivados por diversas causas entre ellas, la violencia, las condiciones de pobreza y la variación agroindustrial del municipio.

Desde 1.960 ha podido observarse un notable aumento de la densidad poblacional, lo cual hoy llega a los 72 habitantes por kilometro cuadrado.

La población económicamente activa es decir, mayor de 18 años, es del orden del 53.35%, del cual el 29.6% trabaja con el Subsector agrícola, el 27.08% en el comercio y el 24.37% es subempleo.

En la Capital arrocera del Huila, el desempleo afecta al 18.95% de la población en edad productiva.

DE QUE VIVEN LOS CAMPOALEGRUNOS

Campoalegre es municipio agropecuario por excelencia. Su dinámica económica gira alrededor del sector primario, siendo el Subsector agrícola el más

representativo especialmente por productos como el arroz, el cual le ha valido el reconocimiento como Capital Arrocería del Huila, el tabaco y el café entre otros.

SECTOR PRIMARIO

Es el sector que sirve de base a la economía de esta población, es necesario hacer una sencilla pero practica clasificación que brinde una idea más cercana de la forma como avanza este dentro del sector agropecuario.

SUBSECTOR AGRICOLA: Los cultivos semestrales de mayor importancia para el municipio son: El arroz, con 7.300 hectáreas sembradas y una producción de 49.100 toneladas, el tabaco rubio con 658, 1 hectárea y 1.428,1 toneladas, el sorgo con 550 hectáreas y 1.195 toneladas, el maíz tecnificado con 520 hectáreas y 1.970 toneladas, el maíz tradicional con 250 hectáreas y 315 toneladas, el toma te de mesa con 45 hectáreas sembradas y una producción de 900 toneladas.

Los cultivos permanentes y semipermanentes de mayor relevancia para la localidad son: El cacao, con 366 hectáreas sembradas y una producción de 146 toneladas, el maracuya con 15 hectáreas y 225 toneladas, el plátano intercalado con 550 hectáreas y 1.560 toneladas, el plátano con 45 hectáreas y 280 toneladas, el tomate de árbol con 20 hectáreas y 140 toneladas, la guanábana con 50 hectáreas y 350 toneladas, el mango con 20 hectáreas y 180 toneladas y el café con 954.2 hectáreas sembradas y una producción de 1.185 toneladas. El cultivo anual más representativo para este municipio es la yuca con 130 hectáreas sembradas y una producción de 780 toneladas.

SUBSECTOR PECUARIO

Esta centrado en la explotación bovina, con doble propósito, porcina, de cría tecnificada, piscícola con especies como carpa y la mojarra roja y avícola.

La producción de bovino doble propósito es decir el aprovechamiento de la carne y la leche de forma paralela, la que manda la parada en este rincón de la geografía Huilense. De acuerdo con el censo pecuario municipal existen en esta población unas 12.150 hectáreas, la mayor de ellas 10.000 hectáreas de pradera tradicional, sobre las cuales habitan alrededor de 6.500 cabezas de ganado de las cuales el 64.62% están integradas por hembras productoras de 5.600 litros de leche al día y el 35.38% restantes por machos, siendo la raza cebú y pardo las predominantes.

La porcicultura es una de las actividades que han resultado afectadas, entre otras cosas, por los altos costos de los concentrados, la explotación en otras zonas y las importaciones de carne de cerdo, no obstante pese a ellos este renglón aun se mantiene siendo en su mayoría 80% de la cría y el 20% de la ceba tecnificada, mientras que el 20% restante corresponde a la cría tradicional.

La piscicultura se desarrolla aun artesanalmente, es decir con una mínima casi nula presencia tecnológica, registra una producción promedio de 44.000 kilogramos de mojarra roja y 800kilogramos de carpa al año, cifras que favorecen la comercialización en ciudades de importancia como Bogotá y Neiva.

La avicultura se desempeña en la región y depende básicamente de la explotación de 8.000 aves de postura y 5.000 de engorde.

SECTOR SECUNDARIO

Aunque es mínimo casi nulo el grado de tecnificación y la producción es a baja escala, las actividades agroindustriales e industriales están adquiriendo día a día mayor representatividad en el sistema económico local.

En este municipio existen fabricas de ladrillos, velas, jabón, tubos de cemento y artículos de madera, pero es definitivamente la industria molinera la más sobresaliente. Esto gracias a que en Campoalegre es procesada gran parte de la producción arroceras local y de paso la de las poblaciones cercanas como Hobo, Garzón, Paicol, Tesalia y Rivera. En cifras esta actividad genera alrededor de 259 empleos permanentes, 20.000 toneladas de harina de arroz y 1.850 metros cúbicos de cascarilla al año, depositados en lotes rurales sin ningún tipo de tratamiento lo cual viene ocasionando un evidente daño ambiental.

SECTOR TERCIARIO

En el campo de las actividades comerciales y de servicios es prudente resaltar que esta localidad esta sujeta al comportamiento económico de los 500 establecimientos que en ellas funcionan, la mayoría dedicada a la comercialización de bienes de consumo que surten la canasta familiar e insumos y repuestos agrícolas.

HIDROGRAFIA

Por sus condiciones geográficas esta población tiene a su disposición una incalculable riqueza hídrica de la cual hacen parte los ríos Frío y Neiva, y las quebradas la Caraguaja, San Isidro, Río Frío, Las Tapias, Sardinata y Rivera.

Estas corrientes en su mayoría recorren el suelo Campoalegruno de Oriente a Occidente y entregan sus aguas al Río Neiva, encargado de trasladarlas y luego abordarlas al cauce del Río Grande de la Magdalena.

SERVICIOS PUBLICOS

ACUEDUCTO

En Campoalegre el acueducto municipal capta el preciado liquido de la quebrada Río Frío, fuente superficial que en la actualidad presenta serios problemas de deforestación y contaminación, más exactamente aguas arriba de la bocatoma principal. No obstante pese a ello el recurso sigue siendo tomado de esta corriente, lo cual permite satisfacer la demanda con una cobertura cercana al 90% de la población urbana.

ALCANTARILLADO

Aunque este municipio tiene a su disposición un plan maestro de alcantarillado, es inevitable decir que se trata de una herramienta incoherente desarticuladas que no responde a la necesidad de trabajar por la conservación de las corrientes hídricas que bañan la localidad. No obstante bajo los parámetros esta funcionando la red de alcantarillado con una longitud de 32.094,55 metros y 3.719 conexiones domiciliarias lo cual permite satisfacer la demanda originada por el 90% de la población urbana.

ASEO Y DISPOSICION FINAL DE LAS BASURAS

Campoalegre produce en promedio 8.0 toneladas de basura al día, la mayoría de ellas de origen orgánico, sin dejar de lado los residuos generados por los molinos y las clínicas, este ultimo con una alta incidencia sobre los índices de contaminación ambiental. Todos estos desechos en conjunto son llevados directamente a un botadero a cielo abierto situado a 1.5 kilómetros del centro de la localidad.

Algo similar ocurre en el área rural donde el manejo de estos residuos incluyen practicas poco recomendables como es la acumulación, los enterramientos y las quemas en lotes sin mayor control.

GAS

La distribución la comercialización del gas natural esta a cargo de la empresa Alcanos de Colombia S.A., empresa de servicios públicos, EPS que atiende la demanda de unos 3.127 usuarios. En el sector rural por su parte solo hay un centro poblado como lo es la Vega que tiene a disposición un gasoducto el cual beneficia a 50 familias.

TELECOMUNICACIONES

Este servicio es prestado por la Empresa Nacional de Telecomunicaciones, Telecom, que beneficia a 6.000 usuarios. Adicionalmente esta misma empresa es la encargada de atender la demanda de la zona rural, para lo cual ha sido acondicionada una banda ciudadana de onda corta a disposición de las veredas la Vega de Oriente, Otas y Piravantes Bajo, buena parte del área rural tiene a su servicio este sistema, el cual permite a la mayoría de sus habitantes comunicarse siendo las veredas La Vega, Llano Norte y Palmar bajo la excepción.

ENERGIA ELETRICA

Con una buena cobertura en materia de energía eléctrica domiciliaria cercana al 98% de la población urbana, este servicio es prestado por la Eletrificadora del Huila, son en total 4.818 usuarios residenciales, 225 usuarios comerciales e industriales, 42 usuarios oficiales y 10 usuarios especiales quienes reciben los beneficios.

PLAZA DE MERCADO

Este centro de acopio suficiente para satisfacer las necesidades de la ciudad, facilita la comercialización de artículos agropecuarios locales y regionales, gracia a su infraestructura, adecuada para la instalación y el mercadeo de estos productos. Tiene una zona cubierta de 6.400 metros cuadrados y una área construida 7.200 metros cuadrados sobre los cuales funcionan en total 356 puestos de víveres, productos perecederos, grano, ropa y comida, y un pabellón de carnes el que actúa como servicio anexo.

MATADERO

Este lugar opera dentro de una planta física en regulares condiciones sobre un espacio de 7.950 metros cuadrados, 250 de ellos construidos. Sus instalaciones aunque resientes son inadecuadas e ineficiente entre otras cosas, porque carece del equipamiento y las áreas necesarias para el encerramiento y el sacrificio de los vacunos. Adicionalmente es preciso anotar que funciona en un barrio residencial, cercano al ancianato y a las oficinas de Alcanos de Colombia.

SALUD

En Campoalegre este sistema esta integrado por Dos (2) centros de salud, la clínica Fierro, el instituto de Seguros Sociales, la Clínica materno Infantil el Hospital el Rosario.

Esto ubica a la Capital Arrocera del Huila en una buena posición con base en lo cual puede afirmarse que por ahora no es necesario construir nuevos centros sino, mejor aun diseñar una estrategia que conduzca a ampliar el radio de acción de los existentes, dotarlos adecuadamente y prestar asistencia continua a través de los promotores de salud. Por su parte en el área rural tiene a su disposición 10

puestos de atención bajo la coordinación de 9 de estos promotores. En las veredas Piravante Bajo, las Pavas, Palmar Alto, San Isidro, el Guayabo, Otas, Vega del Oriente, Río Neiva, Buenavista y Chía.

EDUCACION

En esta rama es preciso decir que este rincón Huilense cuenta con un total de 26 centros educativos en el área urbana, además de los hogares comunitarios del Instituto Colombiano de Bienestar familiar ICBF y la sede de la Universidad Surcolombiana. Por su parte en la zona rural tiene a su servicio 36 instituciones académicas adicionales al Centro Educativo Agropecuario del Servicio Nacional de aprendizaje SENA, que funciona en la hacienda la Angostura, localizada en la vereda Río Neiva.

TRANSPORTE PUBLICO

La estratégica localización de este municipio les permite a los Campoalegruno tener acceso a un continuo servicio de transporte terrestre el cual los mantienen comunicados con Neiva y otros municipios del departamento y del resto del país. La población carece de un terminal de transporte que sirva de escenario y de impulso al proceso de organización, reglamentación y prestación de un mejor servicio a los viajeros.

RECREACION Y DEPORTE

En materia de recreación y deporte, Campoalegre tiene a disposición la Unidad Deportiva Francisco de Paula Santander y Omaña, diseñada para albergar un promedio de 500 persona y con acceso a una cancha de fútbol y Dos (2) polideportivos, también tiene al servicio una pista atlética la cual permite el

desarrollo de las disciplina como el atletismo, ciclismo y otras actividades deportivas y recreativas de superficie.

VIAS URBANAS

La malla vial urbana de Campoalegre alcanza una longitud de 42.672 metros cuadrados de las cuales el 42% esta pavimentada mientras que el 58% restante esta recebados en algunos casos y en otros afirmados. Las vías nacionales que conducen a Campoalegre es la Troncal del Sur, encargada de atravesar a los departamentos del Huila y Tolima, a los cuales con el centro del país.

El municipio de Campoalegre fue fundado el 14 de Agosto de 1.809, siendo la familia Losada una de las gestoras por su gran predominio, posición económica en la región y gracias a la donación de terrenos de su propiedad, se pudieron crear los minifundios donde algunos habitantes buscaron asentamiento en este sector del país.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad de crear una Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES, en el municipio de Campoalegre.

2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar las características esenciales del producto.
- Identificar la demanda y detectar la oferta del producto en la zona urbana de la ciudad de Neiva.
- Establecer la materia prima y los procesos necesarios para elaborar los productos
- Determinar el precio de los productos.
- Analizar y determinar el tamaño, localización, los equipos, instalaciones y la organización que requiere para realizar el proyecto.
- Diseñar la estructura jurídica de la empresa.
- Estudiar los canales de financiamiento para el proyecto.
- Cuantificar la viabilidad financiera para la ejecución del proyecto.
- Elaborar un plan de implementación apto para la ejecución del proyecto.

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. EL PRODUCTO

La tipología del producto a ofrecer en el mercado se encuentra clasificada como un bien no duradero, perecedero y de consumo final, ya que este hace parte de la alimentación humana para diferentes clases de personas. La empresa ofrecerá una gran variedad de sabores de SUFLÉS que son: (Pollo, Frutas, Pastas con verduras, jamón, atún, pescado, queso, castañas, chocolate, pan, bizcocho frambuesa y nueces).

3.2. IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS:

SUFLÉ DE POLLO: Es un producto de consumo masivo, perecedero, fabricado de manera manual, que consta de trozos de pollo o carne cubierto por pan rallado, harina, leche sal, pimienta y claras a punto de nieve, cuya masa es colocada en una refractaria honda, bien untada de mantequilla y se deja en el horno hasta que dore.

SUFLÉ DE FRUTA: Producto compuesto por pan en rodajas, humedecido con leche azucarada, sazonada con canela, limón o vainilla. Se coloca el pan y la fruta en capas sucesivas, los lados también se cubren de pan. Y se mete al horno hasta que dore.

SUFLÉ DE PASTAS (TALLARINES): Producto de origen italiano que consta de una mezcla de fideos cocidos huevos, leche, y esencia de vainilla, esparciendo por

encima de los fideos unos cuantos trozos de mantequilla metiendo la fuente hornera hasta que gratine o el queso este listo.

SUFLE DE JAMON: Para elaborar esta receta, se pica el jamón en cuadritos, se añaden huevos, se mezcla la miga de pan con la leche, la mantequilla, el polvo de hornear y sal al gusto. Posteriormente se incorporan todos los ingredientes, se espolvorea con queso parmesano y se lleva al horno hasta que dore.

SUFLÉ DE ATÚN: Para su elaboración se requiere de una mezcla de atún con huevos, miga de pan, mantequilla, polvo de hornear y sal al gusto. Posteriormente se pone la mezcla en el molde y se espolvorea con queso parmesano, y se lleva al horno hasta que se gratine.

SUFLE DE QUESO: Para elaborar este producto es indispensable preparar una masa de tartaletas con los siguientes ingredientes harina, leche, huevos, vino, sal y nuez moscada. Se hacen unas tartaletas delgaditas y se cortaran después en tiras. Luego se alista la refractaria colocándole capas de tartaleta y capas de espinacas. Después se procede a hacer una salsa con nata de leche, queso rallado, puré de tomate con sal, cubriéndola, para que quede lista para llevar al horno hasta que gratiné.

SUFLÉ DE PESCADO: Para el diseño de este plato se requiere de ciertos ingredientes como son: la mantequilla, la maicena, la crema de leche, perejil, nuez moscada, pimienta, bagre, laurel, cebollas, papas, huevos y sal al gusto. Haciendo una fina mezcla con la crema de leche y las papas rayadas para luego incorporar los diferentes ingredientes y colocarlos al baño María y luego llevarlos al horno

3.3. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

Dentro de las características que posee este producto a fabricar, se destacan las siguientes

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS: Las características físicas del producto que se fabrica para el presente proyecto son: materia prima de origen natural, por lo tanto es perecedero, se debe conservar en ambiente refrigerado, libre de roedores o insectos que pueden alterar su composición orgánica. Solo existe un proceso de transformación de forma, mas no de fondo, ya que lo que se hace es cocinar y hornear posteriormente, para ser consumidas.

CARACTERÍSTICAS QUÍMICAS : Por ser productos naturales, para la fabricación y preparación del mismo, se le agregan algunos elementos químicos básicos de Conservación. En el caso de los suflés con carnes se les adiciona (Benzoato de sodio ácido ascórbico y ácido cítrico) 1 gr x cada kilo del producto.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS : Las características técnicas del producto están relacionadas con el modo de fabricación y elaboración. Que para el presente proyecto están regidas por las recetas y procedimientos ya conocidos en el entorno del sector alimenticio. Se debe tener en cuenta las normas higiénicas y de conservación acorde con la ley. Los equipos utilizados no poseen especificaciones técnicas complicadas, son instrumentos de fácil manejo, no son computarizados.

CARACTERÍSTICAS PSICOLÓGICAS : Por ser un producto de consumo humano, las características psicológicas se relacionan con el tipo de persona, pero para el proyecto no tiene ninguna incidencia ya que pueden ser consumidos por cualquier persona y no generan cambios psicológicos.

3.4. APLICACIÓN Y USOS DEL PRODUCTO:

Los productos ofrecidos en la microempresa **SUFLE DELICIAS AL PALADAR**, tienen como uso exclusivo, la alimentación humana, para paladares exquisitos que conocen la calidad y la ricura a la hora de disfrutar de un delicioso Suflé de pollo, fruta, pasta con verduras, jamón, atún o queso.

3.5. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL CONSUMIDOR

El consumidor usuario final del producto, es casi toda la población Neivana teniendo en cuenta aspectos como: necesidades alimenticias sin importar sexo, nivel educativo, profesión, ocupación, estado civil, ciclo de vida familiar, religión o educación.

Con respecto a la edad, se puede afirmar que el consumo del producto, puede hacerse a partir de los 3 años de edad, por ser productos que están orientados a satisfacer gustos, gracias a la variedad de platos y su alto grado de sabrosura.

Los productos serán consumidos por las diferentes personas a través de refrigerios de trabajo, refrigerios escolares, fiestas o cualquier clase de evento para el cual ha sido solicitado, el servicio del producto. Los usuarios o consumidores objeto del presente proyecto, son los habitantes del municipio de Campoalegre, se puede manifestar que esta población objetiva esta ubicada en el estrato 3 del municipio, además de un indeterminado número de personas consumidoras y que corresponden a otros estratos socioeconómicos.

3.6. DELIMITACION Y DESCRIPCION DEL MERCADO

La empresa ha diseñado comercializar el producto SUFLES en toda la zona urbana de la ciudad de Neiva, por ser este capital de departamento que cuenta con una población de 330.817 habitantes, durante los últimos Treinta (30) años ha tenido un impresionante proceso de urbanización que ha superado las cifras departamentales, dicho crecimiento acelerado ha sido motivado en los últimos años por la violencia política y la búsqueda de la ciudad en aras del mejoramiento de la calidad de vida.

Para determinar los clientes potenciales de nuestros productos se toma como base parte de la población de la ciudad, que oscila entre 330.817 habitantes según datos suministrados por el departamento Administrativo de estadistas DANE, esta sería la población objeto puesto que los productos que se ofrecen en el mercado no tiene limitante alguno para ser adquirido por cualquier consumidor sin excepción de raza, sexo, edad, raza, religión y costumbres entre otros.

3.6.1. DELIMITACION DEL AREA GEOGRAFICA

Neiva es la capital del departamento del Huila, ubicada en la margen derecha del Río Magdalena, localizada a los 2° 55' 50" de latitud norte y a 75° 16' 49" de longitud oeste con una altura sobre el nivel del mar de 442m con temperatura media de 27.6° C y una precipitación media anual de 1.308 m.sn.m distante de santa Fe de Bogotá a 304 kilómetros. El área municipal es de 1.468 kilómetros cuadrados.

El municipio abarca desde el filo de la Cordillera Oriental hasta las cimas de la Cordillera Central, esta amplia franja de terreno esta separada por el Río Magdalena que la atraviesa de Sur a Norte.

Neiva es el centro vial donde confluyen todas las vías que se extienden por casi todo el departamento y de donde parten las que van al Oriente a través de la Cordillera Oriental y al Occidente hacia Popayan. Una carretera troncal atraviesa el departamento de Sur a Norte pasando por la capital del Huila, carreteras secundarias unen diferentes municipios. Neiva es puesto fluvial sobre el Río Magdalena y cuenta con servicios aéreos a través del aeropuerto Benito Salas, presentan buenas vías de comunicación que están totalmente pavimentadas.

3.7. COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

El propósito del estudio de la demanda para un bien o servicios se pretende analizar o calcular el número de personas u organizaciones que estarían dispuestos adquirir el producto (SUFLES), en el cual se lograra en el transcurso de la vida útil del proyecto; esto implica la determinación del volumen de transacciones que origina dichas personas y las probables cantidades que serán utilizadas o compradas por los consumidores. El análisis de la demanda permite mirar los factores y las variables que inciden en el mercado del producto y así poder establecer cuales serian las posibilidades reales de los productos proyectados en dicho mercado local. La demanda potencial esta dada por el 40% de los elementos sociales de la ciudad de Neiva que actualmente cuenta con 330.817 habitantes.

3.7.1 EVOLUCION HISTORICA DE LA DEMANDA

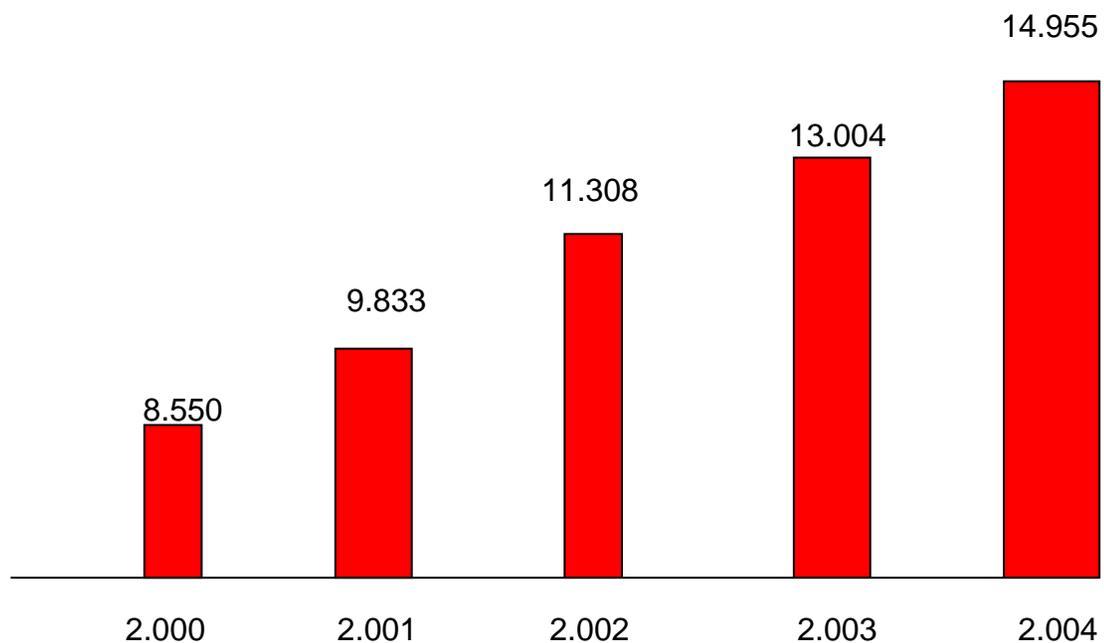
Para entrar a analizar la Evolución histórica de la demanda de la comercialización de SUFLES en la ciudad de Neiva por parte de los consumidores, ya que en la ciudad no se encuentra una empresa con estos afines y por consiguiente en la actualidad no se encuentran datos estadísticos sobre la comercialización de estos productos pues esta necesidad se ha suplido por algunos restaurantes y

almacenes de cadena que lo distribuyen. A continuación se analizaran las cantidades producidas y comercializadas en la ciudad de Neiva.

CUADRO No 1. EVOLUCION HISTORICA DE LA DEMANDA DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA

AÑOS	CANTIDADES PRODUCIDAS ANUALES
2.000	8.550
2.001	9.833
2.002	11.308
2.003	13.004
2.004	14.955

FUENTE: Datos suministrados restaurantes y almacenes de cadena en la ciudad de Neiva.



3.7.2. ANALISIS DE LA DEMANDA ACTUAL

Para realizar el análisis de la demanda actual de los productos SUFLES, se toma como base un (40%) de la población de la ciudad de Neiva, ósea 132.327 habitantes. Según datos obtenidos en las encuestas personales se ve la aceptación de nuestros productos por parte de los habitantes del municipio ya que existe una gran demanda hacia estos productos. Según cálculos establecidos se puede afirmar que en la ciudad de Neiva existe una demanda actual de SUFLES de 79.342 unidades ósea el 60% de la población objeto de estudio.

Los productos que se comercializaran por parte de la Microempresa va dirigido a los estratos 3,4,5 y 6; los estratos Uno y Dos no adquieren estos productos debido a su restricción presupuestaria, por lo cual las encuestas se realizaron dentro del segmento de los estratos sociales antes mencionados.

CUADRO No 2. VARIABLES Y PREFERENCIAS DEL COSUMIDOR DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA

VARIABLES	PREFERENCIAS	PORCENTAJE
Periodicidad de compra y degustación	Todo el año	80%
Estaría Usted de acuerdo con la creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES en la ciudad de Neiva.	SI	80%
	NO	20%
En su familia consumen SUFLES.	SI	85%
	NO	15%
Que SUFLES le gustaría consumir Usted.	Pollo	40%
	Atún	3%
	Carne	4%
	Queso	10%
	Verduras	0%
	Jamón	30%
	Tallarines	0%
	Frutas	13%
Al comprar o consumir SUFLES que influye en su decisión	Calidad	60%
	Precio	25%
	Presentación	15%

De acuerdo con estos resultados se puede concluir:

- El 80% de la población urbana de la ciudad de Neiva de los estratos 3,4,5,6 encuestadas si esta de acuerdo la creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES en el municipio de Campoalegre, con una gran variedad de productos.
- Dentro de las personas encuestadas Si consumen SUFLES con 85% y algunos afirmaron que no lo consumen con 15%.

- Dentro de los SUFLES seleccionados por las personas encuestadas para su consumo sobresalieron el de pollo con un 40%, seguido de jamón con un 30% y el de frutas con un 13%.

Según la investigación de mercado se tiene un gran campo de acción para nuestra idea productiva de los productos de SUFLES, además hace ver que existe una necesidad sentida en la ciudad, pues no existe un sitio especializado en este ramo que ofrezcan estos productos en forma continua.

3.7. 3. ANALISIS DE LA DEMANDA FUTURA

La ciudad de Neiva cuenta con un gran campo de acción para la ejecución del proyecto puesto que el 80% de las personas encuestados están de acuerdo que se crea una empresa productora y Comercializadora de SUFLES, además la población de Neiva crece cada día mas por la llegada de emigrantes ya sean de estudiantes que vienen de los otros municipios a seguir sus estudios superiores o campesinos que según la problemática de orden publico que padece el país han venido dejando sus tierras abandonadas para poder salvar sus vidas y las de sus familias.

- **PROYECCION DE LA DEMANDA FUTURA DE SUFLES.**

CUADRO No 3. DEMANDA FUTURA DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.

AÑOS	X	Y	X ²	X. Y	Y ²
2.002	- 3	48.726	9	-146.178	2.374.223.076
2.003	- 1	57.325	1	-57.325	3.286.155.625
2.004	1	67.441	1	67.441	4.548.288.481
2.005	3	79.342	9	238.026	6.295.152.964
SUMA		252.834	20	101.964	16.503.820.146

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

$$\frac{\sum (x)^2 - (\sum x)^2}{n}$$

$$b = \frac{101.964 - (0) (252.834/4)}{20 - (0) 2/4} = \frac{38.755}{4} = 9.689 \text{ Unidades}$$

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

$$a = \frac{101.964 - 9.689 (0)}{4} = \frac{92.276}{4} = 23.069 \text{ Unidades}$$

Una vez calculada la pendiente de la recta y la interpretación se procede hallar el coeficiente de correlación.

$$R = b \text{ SX/XY}$$

$$SX = 20/4 - (0)^2 = 5 = 2.23$$

$$SY = 16.503.820.146 = (252.834)^2 = 4.125.955.037 - 63.925.031.556 = 59.799.076.519$$

$$R = 9.689 \times 2.23 / 59.799.076.519 = 21.604/59.799.076.519 = 0.0000036$$

Este coeficiente indica que existe una altísima correlación entre las variables tiempo y demanda, por lo tanto la primera variable puede considerarse como un buen producto, por lo cual se procede hacer las proyecciones para los Cincos (5) años del proyecto.

ECUACION

$$Y = a + bx$$

$$Y = 23.069 + 9.689x$$

Con lo cual se puede elaborar la demanda proyectada de suflés así:

$$Y = 2.006 = 23.069 + 9.689 * 3 = 98.274$$

$$Y = 2.007 = 23.069 + 9.689 * 4 = 131.032$$

$$Y = 2.008 = 23.069 + 9.689 * 5 = 163.790$$

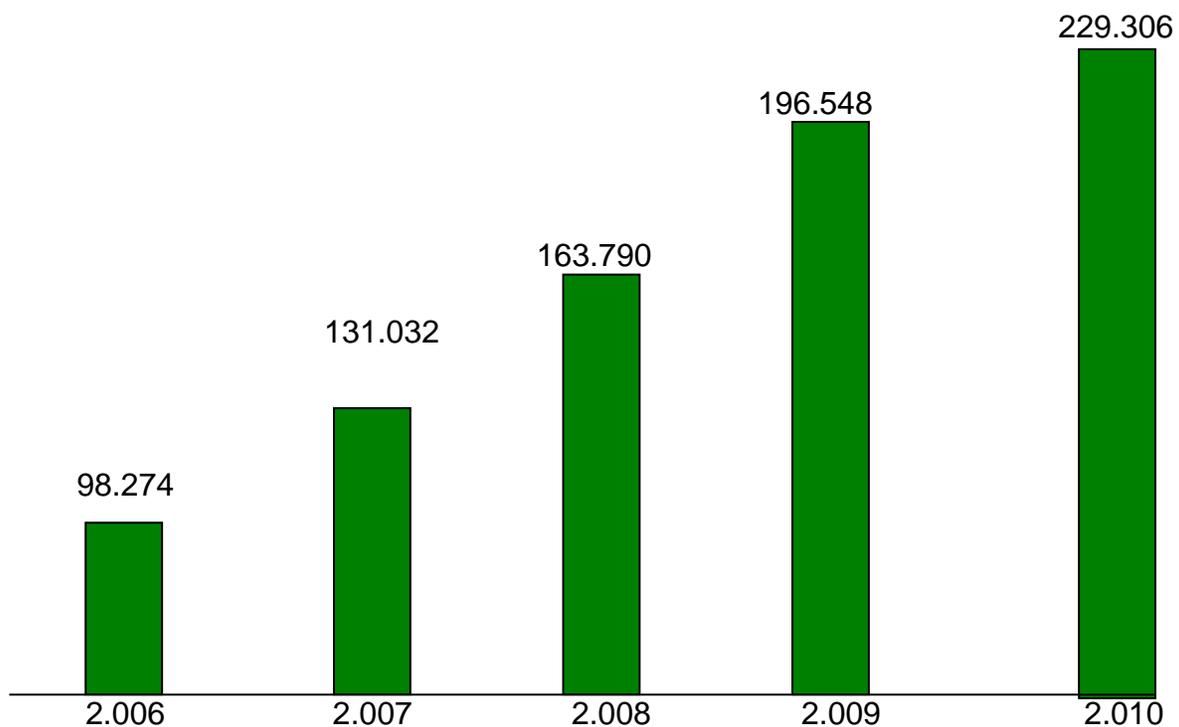
$$Y = 2.009 = 23.069 + 9.689 * 6 = 196.548$$

$$Y = 2.010 = 23.069 + 9.689 * 7 = 229.306$$

CUADRO No 4. DEMANDA FUTURA PROYECTADA DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA (UNIDADES)
2.006	98.274
2.007	131.032
2.008	163.790
2.009	196.548
2.010	229.306

FUENTE: Cálculos Propios Autores.



3.8. DETERMINACION DE PRECIOS

La determinación de precios de los productos de la Microempresa Productora y Comercializadora SUFLES “Delicias del Paladar”, depende básicamente del volumen de producción, de la calidad del producto y de los precios de la competencia en los mercados locales. De acuerdo a estos factores que influyen positivamente en la definición de precios de los productos se fijan políticas de tal manera que estos favorezcan la estabilidad de la empresa y el crecimiento continuo de nuestros clientes.

3.8.1. EVOLUCION HISTORICA DE LOS PRECIOS

Para realizar este análisis fue necesario indagar sobre los precios de los productos que se están manejando en los mercados locales (restaurantes y

3.8.3. ANALISIS DE PRECIOS FUTUROS

La proyección de precios se toma como base los precios actuales y se le incrementa un porcentaje mínimo de la inflación estos varían años tras año indudablemente porque los costos de la materia prima e insumos suben.

CUADRO No 6. PROYECCION DE PRECIOS FUTUROS DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.

PRODUCTOS	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010
SUFLE DE POLLO	16.100	18.515	21.292	24.486	28.159
SUFLE DE JAMON	14.950	17.193	19.772	22.738	26.149
SUFLE DE CARNE	13.800	15.870	18.251	20.989	24.137
SUFLE DE FRUTAS	11.500	13.225	15.209	17.490	20.114

FUENTE: Cálculos propios Autores.

3.9. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DEL PRODUCTO

Por competencia se entiende la cantidad de bienes/servicios que los productores u oferentes están dispuestos a poner en disposición del mercado a un precio determinado.

Con este estudio se pretende establecer las cantidades o los volúmenes de producción del producto, constituyéndose en competencia para el proyecto y que esta en capacidad de ofrecer al mercado así como las condiciones en que estarían dispuestos a hacer dicho ofrecimiento. Al estudiar la oferta de un producto en la realidad es analizar la competencia que se debe enfrentar en el futuro cuando el proyecto entre en operación en los mercados regionales o nacionales.

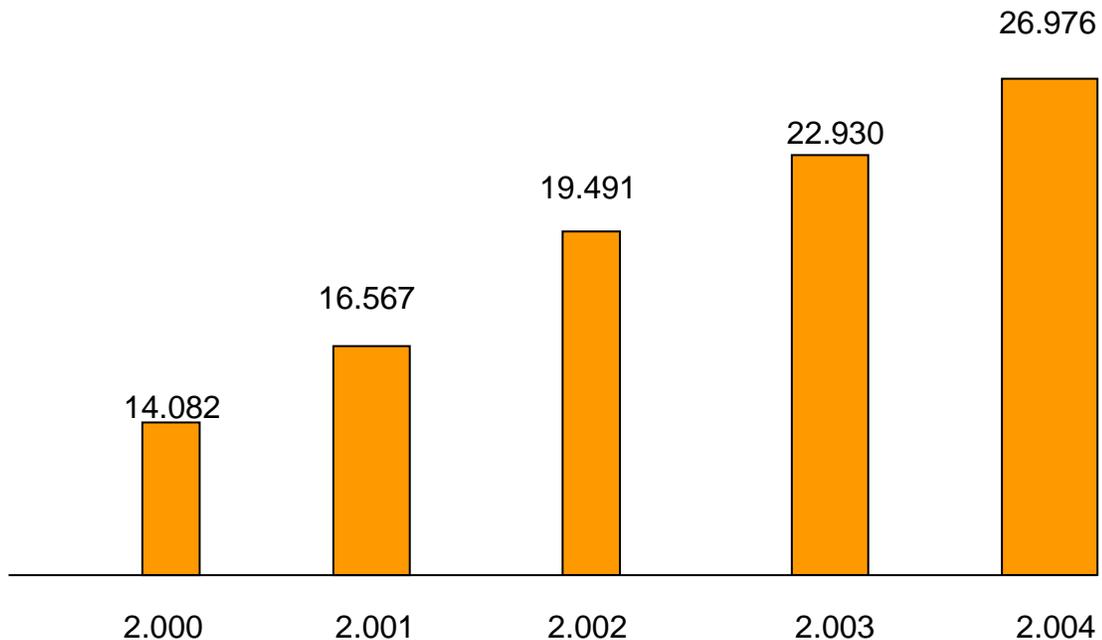
3.9.1. EVOLUCION HISTORICA DE LA OFERTA

La oferta de suflés en la ciudad de Neiva en estos momentos es muy mínima ya que no existe una empresa que brinde u ofrezca este tipo de producto a los consumidores de la región. Actualmente se puede considerar como una ventaja para el proyecto, ya que algunos almacenes de cadena y restaurantes son los que lo están ofreciendo en sus platos diarios como postres. En cuanto a la variedad de los productos solamente se esta ofertando es el Suflé de pollo y de carne razón por la cual se encuentra limitado este mercado y sin mencionar otros restaurantes que lo preparan solamente en grandes cantidades y por encargos. A continuación se relacionaran la evolución histórica de la oferta de Suflés en algunos establecimientos comerciales existentes en la ciudad de Neiva.

CUADRO No 7. EVOLUCION HISTORICA DE LA OFERTA DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA

AÑOS	CANTIDADES OFERTADAS
2.000	14.082
2.001	16.567
2.002	19.491
2.003	22.930
2.004	26.976

FUENTE: Datos suministrados Administradores de almacenes de cadena y restaurantes.



3.9.2. ANALISIS DE LA OFERTA ACTUAL

Como se ha podido demostrar que la oferta del SUFLES en la ciudad de Neiva carece de soportes técnicos de mercadeo y se venden con precios variables dependiendo del sabor del producto, en la actualidad existen algunas empresas que comercializan el producto (restaurantes y almacenes de cadena), por ser un producto nuevo y novedoso.

La oferta de SUFLES en la ciudad de Neiva es de 31.737 unidades, lo que nos indica que tan solo se está ofertando el 40% de la demanda total existente en la ciudad de Neiva. A continuación se mencionaran algunos establecimientos comerciales entre restaurantes y almacenes de cadena que son los que lo están comercializando.

**CUADRO NO 8. ALMACENES DE CADENA Y RESTAURANTES QUE
OFERTAN SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.**

DESCRIPCION	DIRECCION	TELEFONO
Almacén ÉXITO	Avenida 26 Calle 38	87655-55 87631-37
LEY	Calle 8 No 2 - 21	87111-56 87111-58
Restaurante Hotel Plaza	Calle 7 No 4-62	87108-06 87107-42
Hotel Sulican	Carrera 3 No 5-51	87130-68 87130-60/61
Hotel Chicala	Calle 6 No 2-47	87125-30 87125-18
Los Cerros	Calle 11 No 32-39	87731-59 87760-07
Los Manguitos	Via al Sur Km 11	87324-58 87050-50
Mitos y leyendas	Carrera 5ª No 22-64	87335-46 87361-27
El Dinde	Calle 12 No 7ª- 48	87563-55

FUENTE: Grupo Investigador

3.9.3. ANALISIS DE LA OFERTA FUTURA

Para obtener el pronostico de la oferta futura se tiene como prioridad la oferta actual de los productos y según datos suministrados por el DANE la ciudad crece cada día mas por ser capital de departamento y que existen personas y empresas interesadas en adquirir el producto en el mercado local.

**CUADRO NO 9. PROYECCION DE LA OFERTA FUTURA DE SUFLES EN LA
CIUDAD DE NEIVA.**

AÑOS	X	Y	X2	X. Y	Y2
2.002	- 3	23.136	9	-69.408	535.274.496
2.003	- 1	25.707	1	-25.707	660.849.849
2.004	1	28.563	1	28.563	815.844.969
2.005	3	31.737	9	95.211	9.007.237.169
SUMA		109.143	20	28.659	11.019.206.483

Fuente: Cálculos propios Proyectista

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

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

$$b = \frac{28.659 - (0) (109.143/4)}{20 - (0) 2/4} = \frac{1.373}{4} = 343 \text{ Unidades}$$

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

$$a = \frac{28.659 - 343 (0)}{4} = \frac{28.316}{4} = 7.079 \text{ Unidades}$$

Una vez calculada la pendiente de la recta y la interpretación se procede hallar el coeficiente de correlación.

$$R = b \text{ SX/XY}$$

$$\text{SX} = 20/4 - (0)^2 = 5 = 2.23$$

$$\text{SY} = 11.019.206.483 / 4 = (109.143 / 4)^2 = 2.754.801.621 - 11.912.194.449$$

$$= 9.157.392.828$$

$$R = 343 \times 2.23 / 9.157.392.828 = 765 / 9.157.392.828 = 0.000000083$$

Este coeficiente indica que existe una altísima correlación entre las variables tiempo y oferta, por lo tanto la primera variable puede considerarse como un buen producto, por lo cual se procede hacer las proyecciones para los Cincos (5) años del proyecto.

ECUACION

$$Y = a + bx$$

$$Y = 7.079 + 343x$$

Con lo cual se puede elaborar la oferta proyectada de SUFLES en la ciudad de Neiva así:

$$Y = 2.006 = 7.079 + 343 * 5 = 37.110$$

$$Y = 2.007 = 7.079 + 343 * 6 = 44.532$$

$$Y = 2.008 = 7.079 + 343 * 7 = 51.954$$

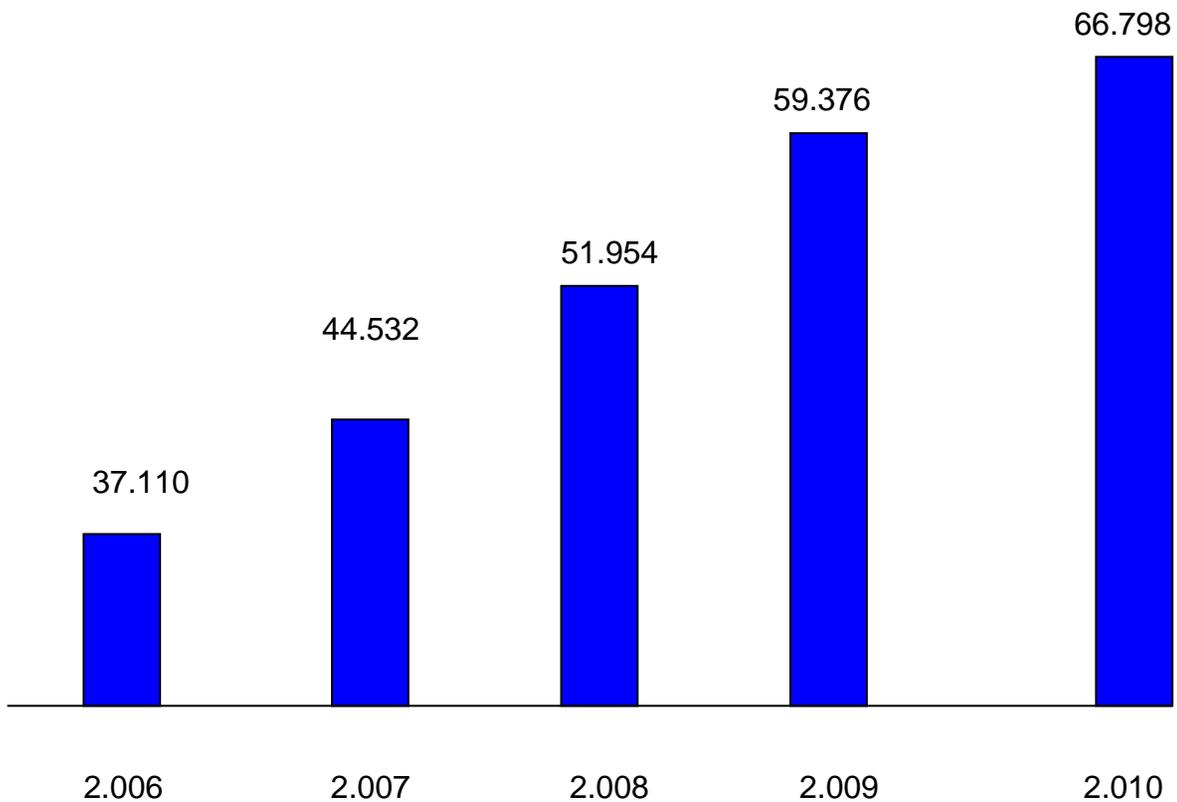
$$Y = 2.009 = 7.079 + 343 * 8 = 59.376$$

$$Y = 2.010 = 7.079 + 343 * 9 = 66.798$$

CUADRO No 10. OFERTA FUTURA PROYECTADA DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.

AÑOS	OFERTA PROYECTADA
2.006	37.110
2.007	44.532
2.008	51.954
2.009	59.376
2.010	66.798

FUENTE: Cálculos Propios Proyectistas.



3.10. DETERMINACION DEL TIPO DE DEMANDA EXISTENTE EN EL MERCADO DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.

Ante las leyes de la demanda y la oferta de SUFLES en la ciudad de Neiva se puede concluir que es mayor la demanda que la oferta lo que indica que la demanda actual es de 79.342 unidades y la oferta actual es de 31.737 lo que indica que tan solo se está ofertando un 40% de la demanda total, presentándose una demanda insatisfecha del 60% ósea 47.605 unidades, de las cuales la Microempresa pretende cubrir tan solo un 25% de esta demanda ósea 11.902 unidades en los cuatro (4) sabores para el primer año de funcionamiento;

presentando un gran campo de acción para la creación de nuestra Microempresa en el municipio de Neiva.

**CUADRO No 11. ANALISIS COMPARATIVO ENTRE DEMANDA Y OFERTA DE
SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.**

DEMANDA ACTUAL	OFERTA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA
79.342 Unidades	31.737 Unidades	47.605 Unidades

FUENTE: Datos arrojados en el Estudio de Mercado.

3.11. COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO

La empresa Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR” ha diseñado los siguientes de comercialización para sus productos así:

*** EL CANAL DIRECTO**

Se fijara un punto de venta directo, es decir quien quiera el producto tendrá que dirigirse a las instalaciones de la Microempresa para su adquisición; considerando que dentro del proceso de comercialización no debe existir en ningún momento los intermediarios o terceros que dificulten o maltraten el trato con los clientes y por consiguiente se pierda la imagen y prestigio de la empresa en el medio en donde se desarrollaras la actividad comercial.

El local comercial contara con todas las comodidades para que los clientes se sientan a gusto y con deseos de adquirir los productos, también se ubicara un aviso luminoso alusivo a los productos.

* EL CANAL INDIRECTO

La empresa lo empleara por medios de los almacenes de cadena como son los supermercados existentes en la ciudad de Neiva. donde se comercializaran estos productos.

FABRICANTE → **CLIENTE O CONSUMIDOR**

FABRICANTE → **ALMACENES DE CADENAS** → **CLIENTE**

3.12. ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCION

La estimulación de la demandas se logra con la combinación de los elementos de estrategia promocional como son la publicidad pagada, la venta personal, la promoción de venta , las relaciones publicas y la publicidad gratuita.

La Publicidad tiene como finalidad mover los producto en los mercados locales y busca la aceptación del mismo por el consumidor, por lo tanto debemos tener en cuenta para esto el nombre, el empaque, el método de venta, el punto de venta, el vitrinaje, despliegue del producto y los servicios adicionales que se ofrecen al cliente.

PUBLICIDAD EN PUNTO DE VENTA: Esta Publicidad se logra con una buena decoración del local, con el nombre de la empresa, con los productos exhibidos en sus diferentes estilos y tamaños y realizar descuentos especiales en fechas especiales como el día de la madre, del Padre, y así atraer mas clientela a nuestra Microempresa.

OTROS MEDIOS DE PUBLICIDAD: Para la iniciación se deben imprimir volantes, que serán distribuidos en toda la zona urbana de la ciudad. un pasa calle, anuncio en los periódicos locales, cuñas radiales, además para mantener la publicidad se hace necesario la suscripción en el directorio comercial de la ciudad.

VENTA PERSONAL: La venta personal nos permite hacer una publicidad directamente con el consumidor o usuario y con unas buenas relaciones publicas lograremos posecionarnos en el mercado local de la ciudad.

En relación al Macromarketing la empresa ha diseñado realizar un estudio detallado del comportamiento del consumidor en el momento de realizar la compra y a su vez cuando empleen el producto en los platos especiales y eventos que se lleven a cabo dentro de la sociedad. También se va a emplear el Micromarketing que es una técnica evolutiva que satisface las necesidades del consumidor y se venderá el producto en almacenes de cadena (supermercados) existentes en la ciudad.

3.13. MERCADO DE INSUMOS

Para la elaboración de estos productos (SUFLES), se emplean una variedad de artículos como son:

- * Distribuidores de pollos y carnes
- * Distribuidores de Quesos y Quesillos
- * Distribuidores de Verduras y frutas
- * Depósitos de granos y abarrotos

Con los anteriores proveedores se acordaran convenios que garanticen el suministro permanente y de buena calidad de cada uno de los productos que ellos oferten. De acuerdo a las necesidades del mercado pueden existir otros

proveedores esporádicos para la actividad económica a los cuales se les deberá exigir las mismas garantías y condiciones de suministro.

3.14. POSIBILIDADES REALES DEL PROYECTO

Para analizar las posibilidades reales del proyecto se parte de una comparación entre las características de la demanda y las de la oferta. Se ha calculado cifras concretas en relación a la comercialización de los productos; de otra parte se ha establecido que la oferta que se esta distribuyendo en la ciudad son elaborados por encargos, ya que en el ciudad no existe una empresa con estos afines trazados por los investigadores. A partir de este razonamiento se puede concluir que el proyecto presenta un gran campo de acción para su ejecución y puesta en marcha en la región.

3.15. MICROMARKETING Y MACROMARKETING

Hay que retomar los conceptos básicos sobre los objetivos y propósitos del Marketing como son producir para satisfacer las necesidades del cliente logrando así una demanda que permita a las empresas ser sostenibles y competitiva en el mercado.

No hay que olvidar que la base del éxito de todas las empresas radica en la satisfacción que al cliente se le proporciona y ello consiste en “ Dar al cliente algo mas de lo que se espera, pues el cliente conduce los negocios hacia el éxito o al fracaso”. “ Una producción de excelente calidad no es el 100% mejor que una cosa, sino el 1% mejor en Cien cosas”. El mejor vendedor de una empresa, es un cliente satisfecho.

Las expectativas del cliente son actitudes que este asume con respecto a una determinada empresa. Esta se relaciona con el producto o servicio dado y con el

profesionalismo del contacto con el cliente, cuando se recurre a una empresa por primera vez, las expectativas pueden ser altas, al no tener ninguna experiencia adversa teóricamente no hay razón para que las expectativas de respuesta sean otras las del profesionalismo y competencia en el mercado donde estén actuando.

4. ESTUDIO TECNICO

4.1. TAMAÑO

El tamaño del proyecto esta basado inicialmente en la Producción y comercialización de SUFLES. La microempresa “ DELICIAS DEL PALADAR “, ha diseñado para el Primer año de funcionamiento cubrir tan solo un 25% de la demanda insatisfecha para el primer año de funcionamiento cuya razón social se encontrara ubicada en el municipio de Campoalegre pero su comercialización se hará en la zona urbana de la ciudad de Neiva.

La empresa productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR” por elaborar una variedad de productos ha diseñado el siguiente tamaño así:

➤ SUFLE DE POLLO	4.356 Unidades
➤ SUFLE DE JAMON	3.928 Unidades
➤ SUFLE DE CARNE	2.500 Unidades
➤ SUFLE DE FRUTAS	1.118 Unidades

TOTAL	11.902 Unidades
-------	-----------------

La empresa laborará 8 horas diarias de lunes a sábado en horario extendido.

4. 2. VARIABLES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO

Es la medida o cubrimiento y de acuerdo a las cualidades técnicas por esto aprovechando la oportunidad que nos brinda el medio como se muestra en el estudio de mercado, lo que permite desarrollar estrategias que garanticen el éxito y el futuro del proyecto.

➤ USUARIO O CLIENTE

Se convierte en la principal variable para el proyecto por ser este la figura central del servicio que se prestara a través del proyecto. Los productos que se van a elaborar están dirigidos a los estratos 3,4,5,6 de nuestra sociedad Huilense quienes serán nuestros clientes potenciales de esto depende el éxito o fracaso del mismo.

➤ DIMENSION DEL MERCADO

Según resultados de la encuesta personal realizada en la zona urbana de la ciudad de Neiva se demostró que la Microempresa de SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR” presenta una buena acogida por parte de los habitantes de la región Huilense para la comercialización en los mercados locales.

➤ CAPACIDAD FINANCIERA

Los investigadores cuentan con parte del capital necesario para la ejecución del proyecto equivalente a \$ 12.129.798 el resto del valor del mismo será financiado por el Banco Bogotá Sucursal Neiva que nos acreditara la suma de \$ 10.000.000 pagadero a Cinco (5) años semestre vencido a un interés del 27%.

➤ **TECNOLOGIA UTILIZADA**

Dentro del proyecto la tecnología que se va a utilizar es muy mínima debido a que las herramientas y elementos vinculados al proceso de prestación de servicios y elaboración de los productos no requieren equipos de avanzada tecnología.

➤ **MERCADO Y DEMANDA**

Si se observa que el mercado de el SUFLES en la ciudad de Neiva es muy mínima y la demanda de estos productos es alta se puede afirmar que el proyecto presenta una buena acogida por parte de los habitantes de la región ya que en la actualidad no existe una empresa que preste este servicio y se presenta un gran campo de acción para nuestra idea productiva.

➤ **DISPONIBILIDAD DE INSUMOS**

Para la adquisición de la materia prima y demás insumos para la fabricación de los SUFLES esta garantizada por que los proveedores de estas materias primas se encuentran localizada en la zona urbana de la ciudad de Neiva.

4.3. LOCALIZACION

Para determinar la localización de un proyecto se deben tener en cuenta algunas variables y alternativas, lo cual permitió establecer una zona y sitio optimo que permita tener la oportunidad de desarrollar la actividad comercial a corto, mediano y a largo plazo, teniendo como base el desarrollo futurista y planeación estratégica que se haya diseñado por parte de los investigadores.

4.3.1. MACROLOCALIZACION

El proyecto tendrá su sede principal en el municipio de Campoalegre pero su comercialización de los productos (punto de venta) que estará localizada en la zona urbana de la ciudad de Neiva, contando con la ventaja de tener un gran campo de acción dentro del mercado local debido al déficit actual que hay en el entorno.

➤ INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS PUBLICOS

En esta zona se cuentan con todos los servicios públicos disponibles para el buen funcionamiento de la empresa como: agua, luz, teléfono, gas domiciliario, acueducto y alcantarillado.

➤ CONDICIONES CLIMATICAS, AMBIENTALES Y DE SEGURIDAD

El municipio de Neiva posee un clima caliente, la microempresa estará pendiente en el cuidado y la conservación del Medio Ambiente donde van a funcionar las instalaciones de la misma y buscará que la seguridad tanto para los empleados como para los consumidores sea máxima para evitar contratiempo en su funcionamiento.

➤ UBICACIÓN DE LOS CLIENTES E USUARIOS

Se toma como base la zona urbana del municipio de Neiva, por ser capital de departamento en este sector predominan los clientes potenciales del proyecto como son los padres de familia, amas de casas, jóvenes, adultos y ancianos, también funcionan los almacenes de cadena como son los supermercados y restaurantes de la ciudad.

➤ VIAS DE COMUNICACIÓN Y MEDIOS DE TRANSPORTE

La ubicación de la empresa presenta buenas vías de comunicación en su mayoría se encuentran pavimentadas, con buen afluente vehicular de taxis, busetas, colectivos, carros particulares y una gran flotilla de motociclistas que diariamente transitan por esta zona de la ciudad de Neiva.

4.3.2. MICROLOCALIZACION

La microlocalización del proyecto empieza desde el momento en que se inicia la búsqueda de un local apropiado con las condiciones y infraestructura necesaria que los investigadores la requieran para el funcionamiento de la Microempresa.

La Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS AL PALADAR” estará ubicada en el municipio de Campoalegre mas exactamente la Carrera 9 No 17-26 Centro, teléfono No 8380081.

4. 4. PROCESO PRODUCTIVO

Para la elaboración y fabricación de SUFLES que se pretenden comercializar y con una variedad de sabores el proceso productivo de estos productos son:

SUFLÉ DE POLLO: Es un producto de consumo masivo, perecedero, fabricado de manera manual, que consta de trozos de pollo o carne cubierto por pan rallado, harina, leche sal, pimienta y claras a punto de nieve, cuya masa es colocada en una refractaria honda, bien untada de mantequilla y se deja en el horno hasta que dore.

INGREDIENTES: 3 cucharada de mantequilla, 3 cucharadas de harina, 2 tasas de leche, ½ tasa de pan rallado, sal y pimienta al gusto.

PREPARACION: Se prepara una salsa bechamel con la mantequilla, la harina, la leche y la sal y la pimienta, se le añade el pan rayado y se deja cocer por espacio de Dos minutos fuera del fuego se le agrega el pollo trinchada finamente, las yemas, el perejil picado y las claras a punto de nieves. Esta masa se hecha en un recipiente honda del horno, bien untada de mantequilla y se deja en el horno durante treinta y cinco minutos.

SUFLE DE JAMON: Para elaborar esta receta, se pica el jamón en cuadritos, se añaden huevos, se mezcla la miga de pan con la leche, la mantequilla, el polvo de hornear y sal al gusto. Posteriormente se incorporan todos los ingredientes, se espolvorea con queso parmesano y se lleva al horno hasta que dore.

INGREDIENTES: 400 gramos de jamón, 3 huevos, ½ tasa de miga de pan, 1 tasa de leche, 3 cucharadas de mantequilla, 1 cucharada de polvo de hornear, 175 gramos de queso parmesano, 1 cucharada de harina de trigo y sal al gusto.

PREPARACION : Se pica el jamón en cuadritos, se baten los huevos en un recipiente aparte, se mezcla la miga de pan con la leche, la mantequilla, el polvo de hornear y sal al gusto. Posteriormente se incorporan todos los ingredientes se distribuye esta mezcla en un molde debidamente engrasado y enharinado se enpolvorea con queso parmesano y se lleva al horno por espacio de 15 minutos para que se gratine.

SUFLÉ DE CARNE : Es un producto de consumo masivo, perecedero, fabricado de manera manual, que consta de trozos de carne cubierto por pan rallado, harina, leche sal, pimienta y claras a punto de nieve, cuya masa es colocada en una refractaria honda, bien untada de mantequilla y se deja en el horno hasta que dore.

INGREDIENTES: 3 cucharada de mantequilla, 3 cucharadas de harina, 2 tasas de leche, ½ tasa de pan rallado, sal y pimienta al gusto.

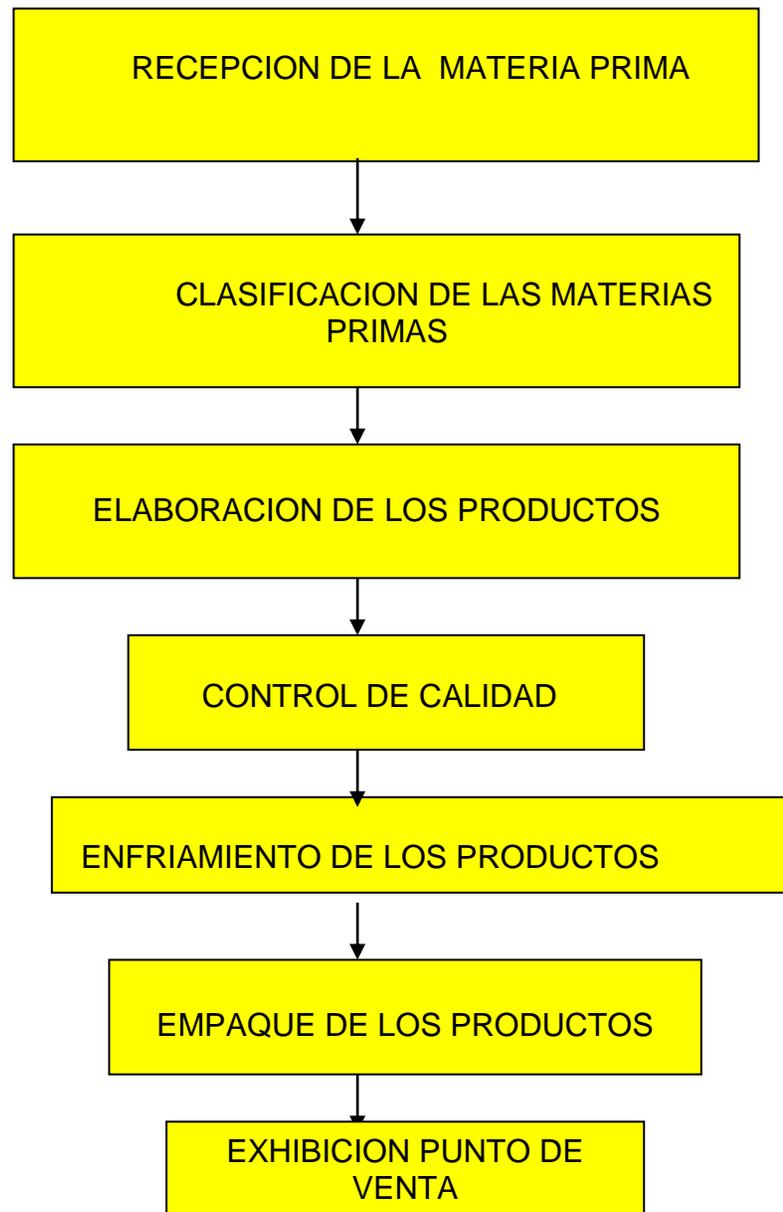
PREPARACION: Se prepara la salsa con la mantequilla, la harina, la leche y la sal y la pimienta, se le añade el pan rayado y se deja cocer por espacio de Dos minutos fuera del fuego se le agrega la carne picada, las yemas, el perejil picado y las claras a punto de nieves. Esta masa se hecha en un recipiente honda del horno, bien untada de mantequilla y se deja en el horno durante treinta y cinco minutos.

SUFLÉ DE FRUTA: Producto compuesto por pan en rodajas, humedecido con leche azucarada, sazonada con canela, limón o vainilla. Se coloca el pan y la fruta en capas sucesivas, los lados también se cubren de pan. Y se mete al horno hasta que dore.

INGREDIENTES: 500 gramos de pan blanco, 2 tasas de leche, 4 cucharadas de azúcar, canela, corteza de limón o vainilla y 500 gramos de frutas.

PREPARACION: El pan se corta en rodajas y se humedece con leche azucarada y sazonada con canela, limón o vainilla, se limpia la fruta y se guarda espolvoreada de azúcar. en una fuente hornera, untada con mantequilla, se pone el pan y la fruta en capas sucesivas, los lados también se cubren de pan, y se mete al horno por espacio de treinta minutos.

GRAFICA No 1. FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCION DE LA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR” EN EL MUNICIPIO DE CAPOALEGRE - HUILA



4.5. IDENTIFICACION DE LA MANO DE OBRA

El recurso humano que laborar en la empresa estará dividido en dos áreas como es la parte administrativa y la de producción; el cual se convierte en el más importante por conseguir el desarrollo potencial del proyecto, los productos que se que se ofrecen son de excelente cálida, buen gusto para el paladar de los habitantes de la ciudad de Neiva.

4.6. ESPECIFICACION DE EQUIPOS Y HERRAMIENTA

Entre las herramientas y maquinaria requerida para la elaboración de SUFLES se requieren las siguientes: Equipo de cocina que esta conformados por las estufas, congeladores, ollas, Valdés, hornos, licuadoras , batidoras, exprimidores, juego de cubiertos, bandejas, refractarias entre otros. Los equipos de oficina que están conformados por archivador, escritorios, Computador, telefax, registradoras entre otros..

4. 7. OBRAS FISICAS Y DISTRIBUCION DE LA PLANTA

➤ OBRAS FISICAS

La Microempresa requiere de una infraestructura locativas de aproximadamente de 200 metros cuadrados, donde se ubicaran la áreas administrativa y la área de producción, y allí funcionara el punto de venta diseñados por los investigadores.



GRAFICA No.2. DISTRIBUCION DE LA PLANTA LOCATIVA DE LA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES "DELICIAS DEL PALADAR" EN EL MUNICIPIO DE CAMPOALEGRE - HUILA.

GRAFICA No. 3. LOGOTIPO DE LA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR”EN EL MUNICIPIO DE CAMPOALEGRE – HUILA

4.8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y ASPECTOS LEGALES

Para la formalización y legalización de la microempresa DELICIAS DEL PALADAR se tendrá en cuenta los siguientes aspectos:

TIPO DE SOCIEDAD: Será una sociedad de responsabilidad limitada, a cada socio le corresponde pagar un valor determinado de sus aportes, pero es posible pactar para todos o algunos de los socios una responsabilidad mayor, prestaciones, asesorías o garantías suplementarias, expresando su naturaleza, cuantía duración o modalidades.

CAPITAL: Será dividido en partes iguales. Debe ser pagado en su totalidad en el momento de constituir la sociedad, así como al momento de solemnizar cualquier aumento del mismo.

SOCIOS: El numero de socios que conforma esta sociedad y se estiman aumenten con el crecimiento de la microempresa.

RAZÓN SOCIAL: Se denominara Suflé Delicias al Paladar Ltda.

LA ADMINISTRACIÓN: La representación de la sociedad, de la administración de los negocios sociales corresponde a todos y a cada uno de los socios así:

En las reuniones en la Junta de Socios cada uno tiene tantos votos como cuantas cuotas posea en la compañía, las decisiones deberán ser tomadas por un numero plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halle dividido el capital de la compañía (es posible pactar en los estatutos una mayoría superior a la absoluta para la toma de decisiones).

SITUACIÓN JURÍDICA: La sociedad una vez constituida legalmente forma una persona jurídica distinta de los socios, individualmente considerados para todos los efectos legales; para efectos fiscales, para estos los accionistas deben declarar patrimonio y renta.

REFORMAS ESTATUTARIAS: Deben ser aprobadas con el voto favorable de un numero plural de socios que represente mínimo el setenta por ciento de las cuotas en que se divide el capital social.

LIBRO DE REGISTRO DE SOCIOS: Debe llevarlo toda sociedad limitada. En el deben figurar nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación, numero de cuotas que cada socio posea y los embargos, gravámenes y cesiones que se hallan efectuado.

CESIÓN DE CUOTAS: Todo socio tiene derecho a ceder sus cuotas, lo cual implica una reforma estatutaria. En caso de que algún socio desee efectuar este acto, deberá ofrecer sus cuotas primero a los demás socios (derecho de Preferencia).

NEGOCIABILIDAD DE LAS PARTICIONES: Solo puede cederse por escritura publica. Podrá cederse a otros socios extraños y si es así deberá contar con la autorización previa de la Mayoría prevista.

DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES: Se hará en la forma estipulada en el contrato entre los socios gestores y comanditarios, a falta de estipulación, las utilidades se repartirán entre los comanditarios, prorrata de sus cuotas.

DURACIÓN: Se estima en diez años.

CAUSALES DE DISOLUCIÓN: Pérdidas que reduzcan el capital por debajo del 50% al igual que el incremento del número de socios en más de 25.

Los aspectos más importantes de la organización son:

NOMBRE DE LA MICROEMPRESA: SUFLE DELICIAS AL PALADAR

ACTIVIDAD ECONÓMICA: Elaboración, fabricación y venta de toda clase de suflés

TIPO DE SOCIEDAD: Limitada

La clase de sociedad que se escogió para realizar el proyecto es limitada por las siguientes razones:

- * Libre adhesión de los socios en cualquier momento.
- * Responsabilidad limitada hasta el monto del valor de las acciones.
- * Por que se requiere de dos socios mínimos para constituir una empresa.
- * Existe la delegación a un tercero para su administración y representación legal.
- * En cualquier momento se venden acciones.
- * Para orientar el camino y desarrollo de la empresa.

MISION: **SUFLE DELICIAS AL PALADAR**, es una microempresa que tiene como propósito la satisfacción de necesidades alimenticias de las familias del municipio de Campoalegre, a través de productos de excelente calidad y altos estándares nutritivos y alimenticios, al igual que su variedad e innovación. Técnicamente contamos con un personal altamente capacitado para desarrollar su labor en procura del beneficio económico de sus inversionistas y trabajadores.

VISION: **SUFLE DELICIAS AL PALADAR**, desea ser la empresa líder en el Sector de productos alimenticios o platos especiales, con deseos en el corto plazo de posicionarse en los municipios vecinos, esto se lograra con capacitación continua a sus trabajadores, e implementación de nuevas tecnologías y análisis de entornos que permitan conocer mas detalladamente lo que piensan y crean los clientes de nuestra empresa, todo esto en procura de desarrollar un proceso continuo de mejoramiento para alcanzar la eficiencia y la eficacia de la empresa.

4. 9. ASPECTOS ORGANIZACIONALES

➤ ESTRUCTURA

En este segmento se explica detalladamente la forma de operar y se contrata el recurso humano teniendo en cuenta el desempeño, las responsabilidades, funciones y tareas a realizar por cada uno de ellos que hacen parte del organigrama de la empresa aquí proyectada.

De manera general a continuación se plasman las funciones de cada uno de los cargos o puestos de trabajo de la empresa:

4.9.1. FUNCIONES ESPECIFICAS

GERENTE: Administrador de Empresas, Ingeniero Industrial, o Contador profesional a fines. Tendrá la responsabilidad del manejo económico, financiero, contable, administrativo y operativo de toda la empresa, celebración de contratos y servicios.

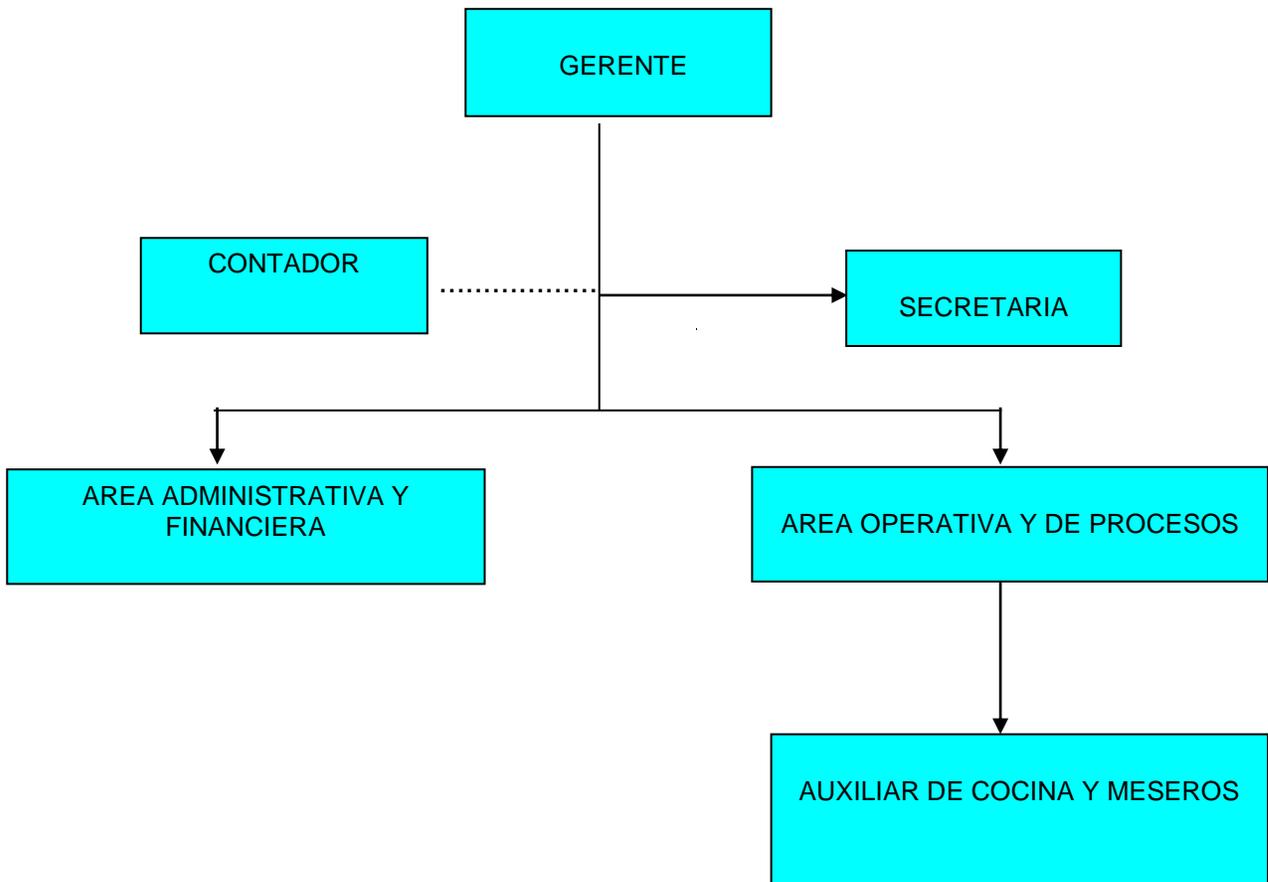
CONTADOR: Contador Publico Responsable del diligenciamiento de todas las cuentas contables y presentación de informes financieros de la empresa ante los organismos que la rigen.

SECRETARIA AUX. CONTABLE: Personas encargadas de registrar manual y en forma diaria, todos los movimientos contables de la empresa, para el correcto y diligenciamiento de las formas existentes.

AUXILIAR DE COCINA: Es el directo responsable de la fabricación y elaboración de los diferentes platos, que ofrece la empresa.

MESEROS: Son los encargados de prestar los servicios de atención al cliente cuando nos visitan en las instalaciones.

SERVICIOS GENERALES: Es la persona encargada del aseo y mantenimiento de las instalaciones físicas de la empresa, deberá permanecer en permanente recorrido por las instalaciones para mejorar la imagen de la empresa.



GRAFICA No 4. ORGANIGRAMA DE LA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR” EN EL MUNICIPIO DE CAMPALEGRE - HUILA.

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. DETERMINACION DE INVERSIONES Y COSTOS A PARTIR DE LAS VARIABLES TECNICAS

Es donde se cuantifican el monto de las inversiones necesarias para la implementación del proyecto así como los costos de operación que se van a generar del mismo.

Para realizar este estudio se deben tener en cuenta Dos (2) grandes grupos que nos dan las bases del éxito o fracaso del proyecto, estos son:

- * Las Inversiones
- * Los Costos operacionales

LAS INVERSIONES

Las inversiones son las que están constituidas por el conjunto de erogaciones o aportes necesarios para la implementación del proyecto, esto quiere decir que es la dotación de la empresa dentro su capacidad operativa, dentro de estas inversiones se encuentran divididas en dos categorías:

- * **LA INVERSION FIJA:** Es la que comprende el conjunto de bienes que son las transacciones corrientes por parte de la empresa y siempre se adquieren en la etapa de instalación de la planta y dentro de su vida útil que es de Cinco (5) años.

- * **EL CAPITAL DE TRABAJO:** Son todos los activos corrientes necesarios durante el ciclo operativo del proyecto, o es el efectivo que requiere constantemente una empresa para poder operar sin ningún contratiempo.

LA DETERMINACION DE COSTOS

La determinación de los costos se agrupa en costo de inversión física y costos operacionales. Los de la inversión física esta constituidos por las inversiones en obras físicas y el equipamiento, los de operación incluyen los gastos de mano de obra, costos de materiales y los costos organizacionales .

* INVERSIONES EN OBRAS FISICAS

Las inversiones en las obras físicas son las adecuaciones y remodelaciones necesarias para hacer la distribución o áreas de la empresa para su funcionamiento.

TABLA No 1. ADECUACIONES PLANTA FISICA

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL
Divisiones de áreas de trabajo	4	600.000	\$ 2.400.000
Enchape en Cerámica	200 mts	20.000	\$ 4.000.000
Adecuación nuevas Instalaciones Eléctricas.		850.000	\$ 850.000
TOTAL OBRAS FISICAS	-	-	\$ 7.250.000

FUENTE: Cotizaciones realizadas por Roberto Espitia. (maestro de obra).

*** INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPOS**

Son los equipos y las maquinarias necesarias para el funcionamiento de la empresa.

TABLA No 2. INVERSIONES MAQUINARIA Y EQUIPOS

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITAR.	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
Estufa industrial	1	1.200.000	1.200.000	10
Congelador de 15 pies	1	2.400.000	2.400.000	10
Horno Industrial	1	450.000	450.000	10
Batidora Industria	1	1.200.000	1.200.000	10
Licuada Oster	1	290.000	290.000	10
Olla India 50X30	1	120.000	120.000	10
Olla a Presión	1	90.000	90.000	10
Valdés con tapa	5	15.000	75.000	10
Calderos	5	14.000	70.000	10
Juego de cubiertos	1	80.000	80.000	10
Mesa para alimento	1	500.000	500.000	10
Refractarias	6	83.333	499.998	10
Bandejas	10	7.000	70.000	10
Exprimidores	2	25.000	50.000	10
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS			\$ 7.094.998	

FUENTES: Cotizaciones comercio de Neiva.

TABLA No. 3. INVERSION MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
Escritorio	3	200.000	600.000	10
Sillas	4	180.000	720.000	10
Archivador en madera	1	400.000	400.000	10
Computador Completo	1	2.450.000	2.450.000	10
Mesa Computador	1	280.000	228.000	10
Telefax	1	450.000	450.000	10
Ventiladores	3	90.000	270.000	10
Papeleras	3	20.000	60.000	10
Sumadora	3	285.000	855.000	10
Greca	1	160.000	160.000	10
Sillas Rimas	6	20.000	120.000	10
TOTAL INVERSION MUEBLES Y ENSERES			\$6.313.000	

FUENTE: Cotizaciones Comercio de Neiva.

TABLA No 4. INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES

INVERSIONES	VALOR
Estudio de Prefactibilidad	\$350.000
Estudio de Factibilidad	400.000
Gastos de operación	330.000
Licencias y Patentes	258.000
Imprevistos (10%)	133.800
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	\$1.471.800

FUENTE: Cálculos propios Investigadores.

TABLA No. 5. AMORTIZACION ACTIVOS DIFERIDOS (ANUAL)

ACTIVOS DIFERIDOS	COSTO ACTIVO	1	2	3	4	5
Estudio de Prefactibilidad.	350.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Estudio de Factibilidad	400.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Gastos de Operación	330.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000
Licencias Patentes	258.000	51.600	51.600	51.600	51.600	51.600
Imprevistos	133.800	26.760	26.760	26.760	26.760	26.760
TOTAL AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS	1.471.800	294.360	294.360	294.360	294.360	294.360

FUENTE: Tabla No. 5.

5.2. COSTOS OPERACIONALES*** RECURSO HUMANO**

Es donde se cuantifica la mano de obra del proyecto necesaria para la puesta en marcha del mismo, calculando su remuneración anual con sus respectivas prestaciones de Ley que estipula El Código Laboral Colombiano.

TABLA No. 6. TALENTO HUMANO DEL PROYECTO

CARGO	REMUNERACIÓN MENSUAL \$	REMUNERACIÓN ANUAL \$	PRESTACIONES SOCIALES 47.5%	COSTO TOTAL \$
MANO DE OBRA DIRECTA Operarios (2)	400.000	4.800.000	2.280.000	\$ 7.080.000
SUBTOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 800.000	\$ 9.600.000	\$4.560.000	\$14.160.000
MANO DE OBRA INDIRECTA Aseadora	370.000	4.440.000	\$ 2.109.000	\$ 6.549.000
SUBTOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA	370.000	4.440.000	\$2.109.000	\$ 6.549.000
TOTAL MANO DE OBRA	\$1.170.000	\$14.040.000	\$6.669.000	\$20.709.000

FUENTE: Cálculos propios Investigadores.

NOTA: El sueldo de un operario asciende a \$ 7.080.000 sumado sus respectivas prestaciones sociales.

TABLA No. 7. PERSONAL ADMINISTRATIVOS

CARGO	REMUNERACIÓN MENSUAL \$	REMUNERACIÓN ANUAL \$	PRESTACIONES SOCIALES 47.5%	COSTO TOTAL \$
GERENTE	700.000	8.400.000	3.990.000	12.390.000
SECRETARIA	400.000	4.800.000	2.280.000	7.080.000
CONTADOR	430.000	5.160.000	2.451.000	7.611.000
VENDEDOR	400.000	4.800.000	2.280.000	7.080.000
TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$ 1.930.000	\$ 23.160.000	\$11.001.000	\$34.161.000

FUENTE: Cálculos propios Investigadores.

TABLA No. 8. COSTO DE MATERIALES (1 año)

MATERIALES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO \$	COSTO ANUAL \$
MATERIALES DIRE- CTOS			
Pollo	4.000	2.500	10.000.000
Jamón	4.000	4.500	18.000.000
Carne	4.000	3.500	14.000.000
Frutas	5.951	300	1.785.300
Miga de Pan	1.500	1.000	1.500.000
Mantequilla	800	1.800	1.440.000
Huevos	2.500	200	500.000
Leche	800 B.	700	560.000
Queso	800	3.300	2.640.000
Condimentos	500	2.200	1.100.000
SUBTOTAL MATERI- ALES DIRECTOS			\$ 51.525.300
MATERIALES INDIRECTOS			
Elementos de aseo		500.000	500.000
Empaque	11.902	70	833.140
SUBTOTAL MATE- RIALES INDIRECTO			1.333.140
TOTAL MATERIA PRIMA	-	-	\$ 52.858.440

FUENTE: Cotizaciones realizadas Investigadores en el comercio de **Neiva**.

5.3. OTROS GASTOS

En el proyecto se deben tener en cuenta los costos de los servicios públicos como son Energía eléctrica, Agua, Teléfono y Gas y el costo de arrendamiento.

TABLA No. 9. SERVICIOS PUBLICOS Y ARRENDAMIENTO

DESCRIPCIÓN	UNIDADES MEDIDAS	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNIDAD \$	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
Arrendamiento	MES			350.000	4.200.000
Energía eléctrica	KW/H	500	550	275.000	3.300.000
Agua	Metros ³	60	450	27.000	324.000
Teléfono	Impulsos	-	-	80.000	960.000
Gas	Mts 3	65	350	22.750	273.000
TOTAL SERVICIO PUBLICOS	-	-	-	754.750	\$ 9.057.000

FUENTE: Electrificadora del Huila, Telehuila, Empresas Públicas, Alcanos de Colombia.

5.4. COSTO DE DEPRECIACIÓN

Se muestra la depreciación de la maquinaria y equipos, muebles y enseres con base a la vida útil estimada para los activos despreciables, esta vida útil será de Diez (10) años para el proyecto empresarial.

TABLA No. 10. COSTO DE DEPRECIACION

ACTIVOS	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	1	2	3	4	5	VALOR RESIDUAL
Maquinaria y Equipo	10	7.094.998	709.450	709.450	709.450	709.450	709.450	3.547.250
Muebles y Enseres	10	6.313.000	631.300	631.300	631.300	631.300	631.300	3.156.500
TOTAL COSTO DEPRECIACION	-	13.407998	1.340.750	1.340.750	1.340750	1.340750	1.340.750	6.702.750

FUENTE: Tablas 2,3.

5.5. PROYECCIONES FINANCIERAS PARA EL PERIODO DE EVALUACION

En esta fase del proyecto empresarial, se va a calcular el monto de las inversiones necesarias, las proyecciones de los ingresos y egresos en el periodo de vida útil estimado en Cinco años contando a partir del momento de la puesta en marcha, la forma de financiamiento y la evaluación sobre los flujos de efectivo que determina en ultima la viabilidad financiera del mismo.

5.5.1. CALCULO DEL MONTO DE RECURSOS FINANCIEROS NECESARIOS PARA LA INVERSION

En todo proyecto es necesario contar con los recursos financieros disponibles para su instalación y montaje y demás requerimientos para su funcionamiento y operación. En el primer caso se trata del Capital fijo y el segundo del capital de trabajo.

5. 5.2. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos están constituidos por el conjunto de bienes de la naturaleza que no están destinados para la venta; estos bienes pueden ser tangibles o intangibles, los primeros son los que se pueden ver o tocar como son terrenos, edificios, maquinaria y equipos, muebles y enseres, vehículos y los intangibles son los que se dan por parte del propietario como son las patentes y licencias, gastos de operación, el good will la inversión fija del proyecto esta constituida por los activos tangibles e intangibles.

TABLA No 11. INVERSION FIJA DEL PROYECTO

DESCRIPCION	VALOR \$
ACTIVOS FIJOS	
Adecuaciones Planta Locativas	\$ 7.250.000
Maquinaria y Equipo	7.094.998
Muebles y Enseres	6.313.000
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 20.657.998
ACTIVOS FIJOS DIFERIDOS	
Estudio de Prefactibilidad	350.000
Estudio de Factibilidad	400.000
Gastos De operación	330.000
Licencias y Patentes	258.000
Imprevistos	133.800
SUBTOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	1.471.800
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	\$ 22.129.798

FUENTE: Tablas No 1,2,3,4.

5. 6. CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO

El método seleccionado para calcular el Capital de Trabajo es el del ciclo productivo, que consiste en establecer el monto de los costos operacionales que se tendrían que financiar desde el momento que se efectúa el primer pago de la compra de insumos hasta el momento en que se recibe dinero correspondiente a la venta del producto terminado.

La inversión del Capital de Trabajo se calcula de la siguiente manera:

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

Donde:

I.C.T. = Inversión Capital de Trabajo

C.O.P.D = Costo de Operación por día

C.O. = Ciclo Operativo (En días)

Se ha calculado el ciclo operativo en 30 días, considerando que este es el tiempo que transcurre entre la compra de materia prima y la transformación de los productos terminados, venta e ingresos.

TABLA No 12. COSTO OPERACIONAL MENSUAL

DESCRIPCION	VALOR (\$)
Materia Prima	4.404.870
Personal Administrativo y prestaciones Sociales	2.846.750
Servicios Públicos	754.750
Imprevistos	133.800
TOTAL COSTO OPERACIONAL MENSUAL	\$ 8.140.170

FUENTE: Tablas No 7,8,9.

8.140.170

C.OP.D = _____ = 271.339

30

I.C.T = 30 X 271.339 = 8.140.170

5. 7. PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS

Para calcular este presupuesto se toma como base los datos de la proyección de venta y la producción que la empresa va a efectuar, con un aumento del 20% año tras año.

CUADRO No 12. PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS POR PRODUCTOS (PRIMER AÑO)

PRODUCTOS	CANTIDADES	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
SUFLE DE POLLO	4.356	14.000	\$ 60.984.000
SUFLE DE JAMON	3.928	13.000	51.064.000
SUFLE DE CARNE	2.500	12.000	30.000.000
SUFLE DE FRUTAS	1.118	10.000	11.180.000
TOTAL INGRESOS			\$153.228.000

FUENTE; Cálculos propios Autores.

CUADRO No 13. PRESUPUESTO DE VENTAS (20%)

AÑO	VENTA DIARIA	VENTA	
		MENSUAL	VENTA ANUAL
1	425.633.33	12.769.000	153.228.000
2	510.760	15.3220.800	183.873.600
3	612.912	18.387.360	220.648.320
4	735.494.4	22.064.832	264.777.984
5	882.593,28	26.477.798	317.733.581

FUENTE: Cálculos propios Investigadores.

5. 8. CALCULO DE COSTOS OPERACIONALES

Para calcular los costos Operacionales se debe realizar mediante la elaboración de los presupuestos de Producción, gastos de Ventas y gastos administrativos por cada año y por separado respecto a los años proyectados (5 años).

5.8.1. PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Se obtiene sumando los valores correspondientes a los costos directos, la mano de obra directa, mano de obra indirecta y depreciación.

TABLA No 13. PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCION TERMINOS CORRIENTES (10%)

DESCRIPCION	1	2	3	4	5
Materia Prima	52.858.440	58.144.284	63.958.712	70.354.584	77.390.042
Mano de obra Directa.	14.160.000	15.576.000	17.133.600	18.846.960	20.731.656
SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS	67.018.440	73.720.284	81.092.312	89.201.544	98.121.698
GASTOS GENERALES					
Mano de obra indirecta	6.549.000	7.203.900	7.924.290	8.716.719	9.588.391
Servicios Públicos	9.057.000	9.962.700	10.958.970	12.054.867	13.260.354
Depreciación	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750
SUBTOTAL GASTOS GENERALES	16.946.750	18.507.350	20.224.010	22.112.336	24.189.495
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	83.965.190	92.227.634	101.316.322	111.313.880	122.311.193

FUENTE: Tablas No. 6,8,9,10.

5.8.2. PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS

Para calcular éste presupuesto se toman los datos proyectados para el primer año, estos pueden variar en forma proporcional al volumen o incremento de las ventas.

TABLA No 14. PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS TERMINOS CORRIENTES (10%)

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Vendedor	7.080.000	7.788.000	8.566.800	9.423.480	10.365.828
Publicidad	2.500.000	2.750.000	3.025.000	3.327.500	3.660.250
Promoción	2.000.000	2.200.000	2.420.000	2.662.000	2.928.200
Depreciación	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750
TOTAL GASTOS DE VENTAS	12.920.750	14.078.750	15.352.550	16.753.730	18.295.028

FUENTE: Tablas No 7. Cálculos propios Autores.

5.8.3. PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Se debe tener en cuenta el personal administrativo, los pagos del servicio público y la depreciación.

**TABLA No 15. PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS
TERMINOS CORRIENTES (10%)**

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Sueldos y Prestaciones	27.081.000	29.789.100	32.768.010	36.044.811	39.649.292
Servicios Públicos	9.057.000	9.962.700	10.958.970	12.054.867	13.260.354
Depreciación	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	37.478.750	41.092.550	45.067.730	49.440.428	51.250.396

FUENTE: Tablas No .7,8,10.

5. 8. 4 PROGRAMA DE COSTOS OPERACIONALES

Es cuando se suman entre sí el presupuesto de costos de producción, gastos de ventas y gastos administrativos.

**TABLA NO 16. PROGRAMA DE COSTOS OPERACIONALES TERMINOS
CORRIENTES (10%)**

DESCRIPCION	1	2	3	4	5
Costos de Producción	83.965.190	92.227.634	101.316.322	111.313.880	122.311.193
Gastos de ventas	12.920.750	14.078.750	15.352.550	16.753.730	18.295.028
Gastos Administrativos	37.478.750	41.092.550	45.067.730	49.440.428	51.250.396
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	134.364.690	147.398.934	161.736.602	177.508.038	191.856.617

FUENTE: Tablas No 14,15,16.

5. 9. FINANCIAMIENTO

5. 9. 1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para la realización del proyecto empresarial denominado Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR “, cuenta con un capital propio aportado por los Dos (2) socios de \$ 12.129.798 de los cuales cada uno de los socio aportaría la suma de \$ 6.064.899, el resto del valor del proyecto será financiado por el Banco Bogotá sucursal Neiva que nos acreditará la suma de \$10.000.000 con un interés del 27%, pagadero a Cinco (5) años semestre vencido. El costo total del proyecto asciende a \$22.129.798.

5. 9. 2. REQUISITOS EXIGIDOS POR EL BANCO

- Diligenciamiento del formulario del crédito
- Certificado de ingreso de los socios de la empresa
- Un codeudor con Finca raíz

- Certificado de Libertad y Tradición del inmueble
- Un codeudor con Vehículo
- Tarjeta de propiedad del Vehículo

Para calcular las amortizaciones e intereses del crédito se debe utilizar la siguiente fórmula estadística así:

- VALOR DEL CREDITO \$ 10.000.000
- TASA DE INTERES 27%
- PLAZO 5 Años

$$A = \frac{i (1 + i)}{(1 + i)^n - 1}$$

$$A = 10.000.000 \frac{(0.27 (1+0.27)^5)}{(1+0.27)^5 - 1}$$

$$A = 10.000.000 \frac{(0.27 (3.3038369407))}{(3.3038369407) - 1}$$

$$A = 10.000.000 \frac{(0.892035973989)}{2.3038369407}$$

$$A = 10.000.000 \times 0.387195794211878$$

A =3.871.958

CUADRO No. 14. AMORTIZACION E INTERESES CREDITO TERMINOS CORRIENTES.

PERIODO	PAGO ANUAL CUOTA	INTERES SALDO 27%	VALOR AMORTIZAR	SALDO
INICIAL				\$ 10.000.000
1	3.871.958	2.700.000	1.171.958	8.828.042
2	3.871.958	2.383.571,34	1.488.386,66	7.339.655,34
3	3.871.958	1.981.706,94	1.890.251,06	5.449.404,28
4	3.871.958	1.471.339,15	2.400.618,85	3.048.785,43
5	3.871.958	823.172,06	3.048.785,43	-

FUENTE: Datos suministrados por el Banco de Bogotá.

5. 10. DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

La determinación del Punto de Equilibrio para una empresa es útil para establecer cual es la cantidad mínima del producto o servicio, presentando que los ingresos obtenidos sean iguales a los costos totales para que el proyecto no arroje ni perdidas ni ganancias.

5.10.1. COSTOS FIJOS

Son los que causan erogaciones en cantidades constantes para un mismo tamaño independientemente del número de unidades que se estén produciendo.

TABLA No 17. LOS COSTOS FIJOS

DESCRIPCION	VALOR (\$)
Mano de Obra Directa	14.160.000
Gastos de Administración	34.161.000
Servicios Públicos	9.057.000
Depreciación	1.340.750
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 58.718.750

FUENTES: Tablas No 6,7,9,10

5.10.2. LOS COSTOS VARIABLES

Son los que están ligados de tal manera que aumentan o disminuyen en proporción directa al volumen de producción.

TABLA No 18. LOS COSTOS VARIABLES

DESCRIPCION	VALOR (\$)
Mano de Obra Indirecta	6.549.000
Materia Prima	52.858.440
TOTAL COSTOS VARIABLES	59.407.440

FUENTES: Tablas No 11,13.

Para determinar el punto de Equilibrio se emplea la siguiente formula estadística (Venta en punto de equilibrio).

$$\text{VENTA EN PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{COSTO FIJO}}{1 - \text{COSTO VARIABLES}} = \text{VENTAS NETAS}$$

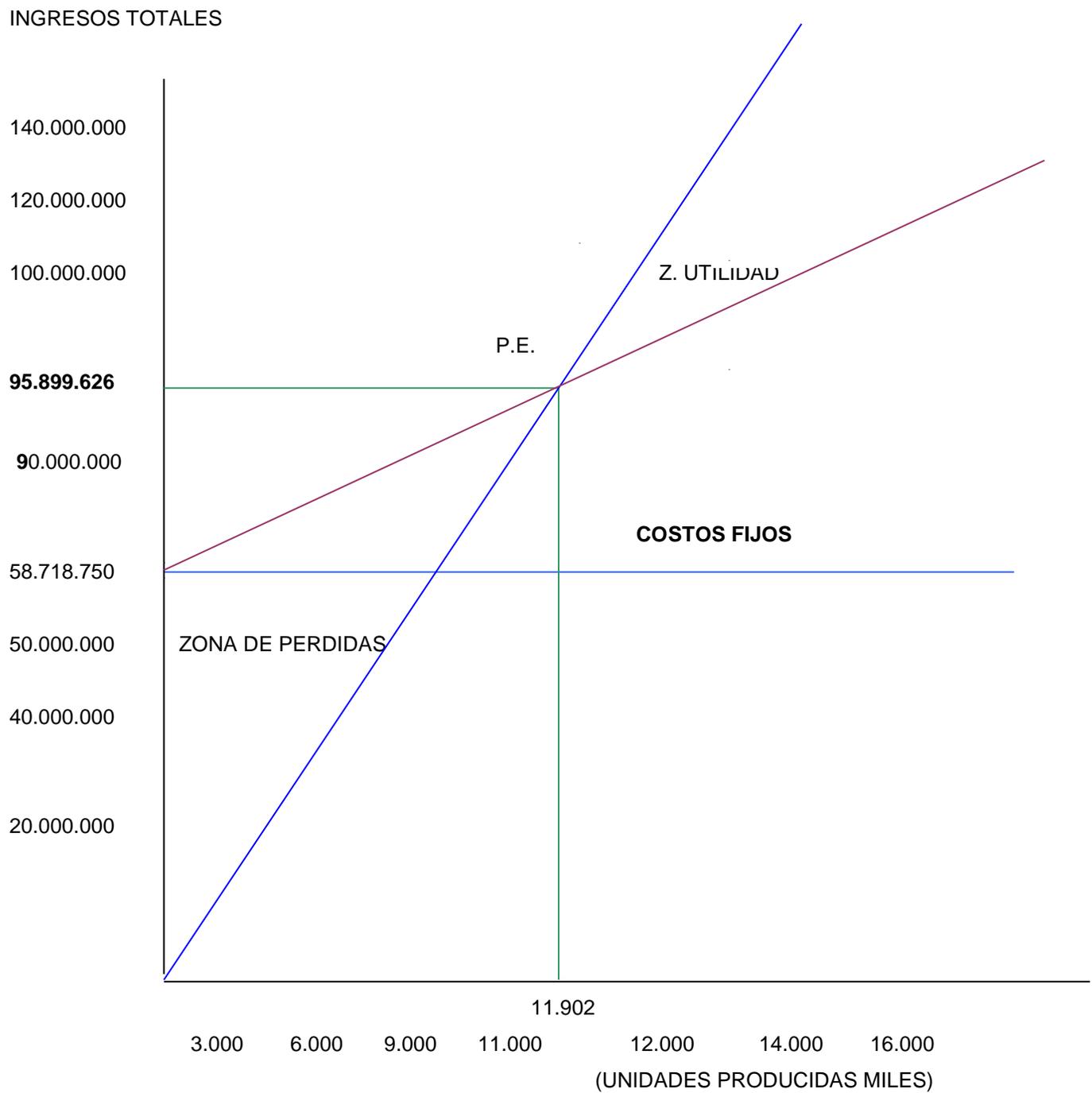
$$\begin{array}{r}
 \text{P.E.} = \quad 58.718.750 \\
 \hline
 1 - 59.407.440 \\
 \hline
 153.228.000
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
 \text{P.E.} = \quad 58.718.750 \\
 \hline
 1 - 0.387706163364398
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
 \text{P.E.} = \quad 58.718.750 \\
 \hline
 0.612293836635602
 \end{array}$$

$$\text{P.E.} = 95.899.626$$

La empresa obtiene el Punto de equilibrio cuando ingresen \$ 95.899.626 los ingresos son iguales a los costos totales.



Gráfica No. 5. Determinación del Punto de Equilibrio

5.11. ELABORACION DEL FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO.

La única diferencia que existe entre los flujos de fondos con y sin financiamiento, es cuando se causan intereses y amortizaciones para la implementación o ejecución del mismo, sino serían totalmente iguales. En este flujo se encuentra el flujo neto de inversiones y el flujo de operaciones el cual nos arroja el flujo financiero neto del proyecto.

TABLA N. 19 FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO TERMINOS CORRIENTES

DESCRIPCION	0	1	2	3	4	5
Inversión Fija	- 22.129.798	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	- 8.140.170	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034
Valor residual	-	-	-	-	-	6.702.750
TOTAL FLUJO NETO DE INVERSIÓN	- 30.269.968	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	8.330.784

Fuente: Tablas No. 10,11,

TABLA No. 20. FLUJO NETO DE OPERACION CON FINANCIAMIENTO
EN TERMINOS CORRIENTES

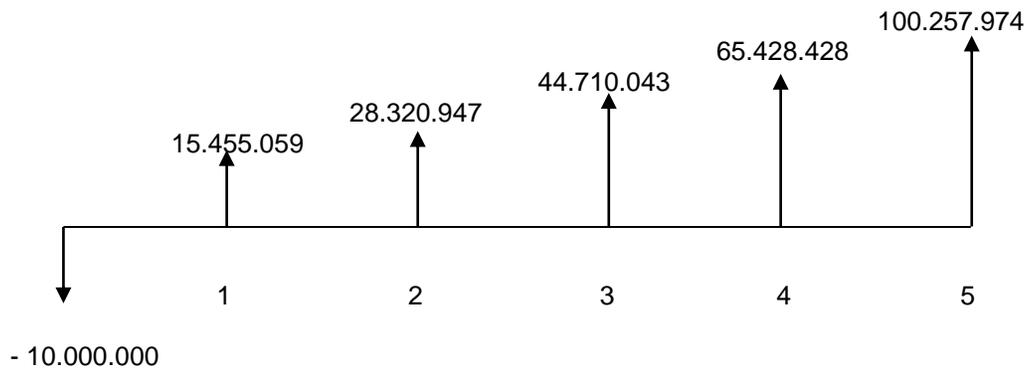
DESCRIPCION	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	153.228.000	183.873.600	220.648.320	264.777.984	317.733.581
Menos costos operacionales	134.364.690	147.398.934	161.736.602	177.508.038	191.856.617
Utilidad Operacional	18.863.310	36.474.666	58.911.718	87.269.946	125.876.964
Menos gastos financieros	2.700.000	2.383.571,34	1.981.706,94	1.471.339,15	823.172,06
UTILIDAD GRAVABLE	16.163.310	34.091.095	56.930.011	85.798.607	125.053.792
Menos impuestos 30%	4.848.993	10.227.329	17.079.003	25.739.582	37.516.138
UTILIDAD NETA	11.314.317	23.863.766	39.851.008	60.059.025	87.537.654
Más depreciación	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750
Más amortización	1.171.958	1.488.386,66	1.890.251,06	2.400.618,85	3.048.785,43
FLUJO NETO DE OPERACION	13.827.025	26.692.913	43.082.009	63.800.394	91.927.190

Fuentes: Tabla 10,16, Cuadro No. 13.14.

TABLA No. 21. FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO
TERMINOS CORRIENTES

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO DE INVERSION	- 30.269.968	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	8.330.784
FLUJO NETO DE OPERACIÓN		13.827.025	26.692.913	43.082.009	63.800.394	91.927.190
FLUJO FINANCIERO NETO PROYECTO	- 30.269.968	15.455.059	28.320.947	44.710.043	65.428.428	100.257.974

FUENTE: TABLA No. 19,20.



GRAFICA No. 6. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO TERMINOS CORRIENTES

5.11.1 FLUJO NETO DE OPERACION SIN FINANCIAMIENTO

Este flujo se diferencia del con financiamiento por que no lleva los montos de los intereses y amortizaciones del crédito, sino de lo contrario serian iguales. Aquí es donde se recopilan todos los datos globalizados correspondientes a los ingresos por venta y los costos operacionales.

TABLA No. 22. FLUJO NETO DE OPERACION SIN FINANCIAMIENTO
TERMINOS CORRIENTES

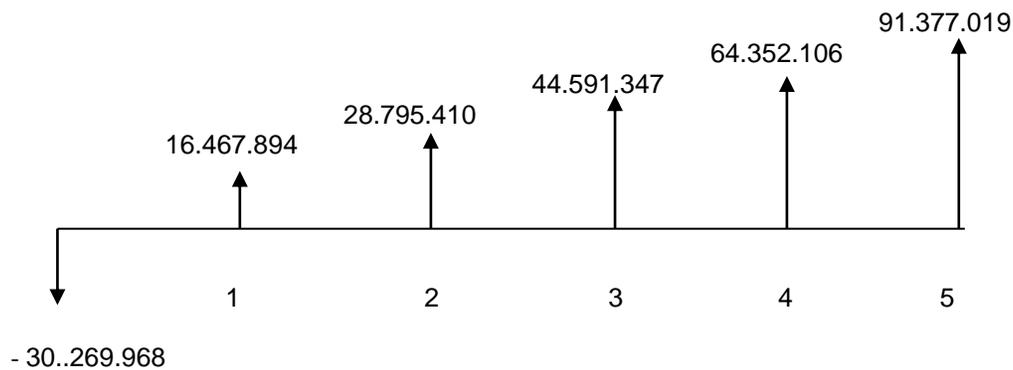
DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	153.228.000	183.873.600	220.648.320	264.777.984	317.733.581
Menos costos operacionales	134.364.690	147.398.934	161.736.602	177.508.038	191.856.617
UTILIDAD OPERACIONA	18.863.310	36.474.666	58.911.718	87.269.946	125.876.964
Menos impuestos 30%	5.658.993	10.942.400	17.673.515	26.180.984	37.763.089
UTILIDAD NETA	13.204.317	25.532.266	41.238.203	61.088.962	88.113.875
Más depreciación	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750
Más amortización de diferidos	294.360	294.360	294.360	294.360	294.360
Flujo neto de operación	14.839.860	27.167.376	42.963.313	62.724.072	89.748.985

FUENTE: TABLAS No. 5,10,16, cuadro No. 14

**TABLA No 23 FLUJO FINANCIERO NETO SIN FINANCIAMIENTO TERMINOS
CORRIENTES**

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
Flujo neto inversión	- 30.269.968	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034
Flujo neto operación		14.839.860	27.167.376	42.963.313	62.724.072	89.748.985
FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO	- 30.269.968	16.467.894	28.795.410	44.591.347	64.352.106	91.377.019

FUENTE: TABLAS 19 Y 22



GRAFICA No. 7. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO EN TERMINOS CORRIENTES

5. 11. 2. FLUJO DE FONDOS NETO PARA EL INVERSIONISTA

Este flujo se obtiene integrando los valores del flujo neto de inversiones que se acaba de hallar con los flujos netos de operaciones con financiamiento.

TABLA N. 24. FLUJO NETO DE INVERSION PARA EL INVERSIONISTA TERMINOS CORRIENTES

DESCRIPCION	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	- 22.129.798	-	-	-	-	-
Capital de trabajo	- 8.140.170	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034
Valor residual	-	-	-	-	-	6.702.750
Crédito	- 10.000.000					
Amortización crédito		1.171.958	1.488.386	1.890.251	2.400.618	3.048.785
FLUJO NETO DEL INVERSIONIS.	- 20.269.968	2.799.992	3.116.420	3.518.285	4.028.652	11.379.569

FUENTE: Tablas 10,11,12 Cuadro No. 14

TABLA N.25. FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA TERMINOS CORRIENTES

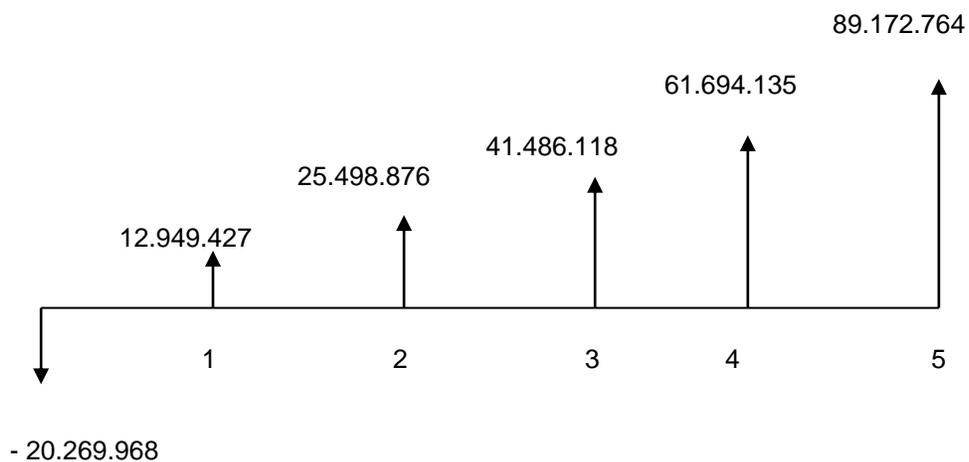
DESCRIPCION	0	1	2	3	4	5
Activos fijos	20.657.998	-	-	-	-	-
Gastos preoperativos	1.471.800	-	-	-	-	-
Capital de trabajo	8.140.170	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034
INVERSIÓN TOTAL	30.269.968	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034
Crédito	10.000.000	-	-	-	-	-
INVERSIÓN NETA	- 20.269.968					
Amortización Crédito	-	1.171.958	1.488.386	1.890.251	2.400.618	3.048.785
Valor residual	-	-	-	-	-	6.702.750
Capital de trabajo	-	-	-	-	-	8.140.170
Activos fijos	-	-	-	-	-	20.657.998
FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA	- 20.269.968	2.799.992	3.166.420	3.518.285	4.028.652	11.379.589
Ingresos por ventas	-	153.228.000	183.873.600	220.648.320	264.777.984	317.733.581
Total ingresos por ventas	-	153.228.000	183.873.600	220.648.320	264.777.984	317.733.581
Costos de producción	-	83.965.190	92.227.634	101.316.322	111.313.880	122.311.193
Gastos de venta	-	12.920.750	14.078.750	15.352.550	16.753.730	18.295.028
Gastos administrativos	-	37.478.750	41.092.550	45.067.730	49.440.428	51.250.396
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	-	134.364.690	147.398.934	161.736.602	177.508.038	191.856.617
UTILIDAD OPERACIONAL	-	18.863.310	36.474.666	58.911.718	87.269.946	125.876.964
Menos gastos financieros	-	2.700.000	2.383.571	1.981.706	1.471.339	823.172,06
UTILIDAD GRAVABLE	-	16.163.310	34.091.095	56.930.011	85.798.607	125.053.792
Menos impuestos 30%	-	4.848.993	10.227.329	17.079.003	25.739.582	37.516.138
UTILIDAD NETA	-	11.314.317	23.863.766	39.851.008	60.059.025	87.537.654
Más depreciación	-	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750
Más amortización diferidos	-	294.360	294.360	294.360	294.360	294.360
Flujo neto de operación	-	12.949.427	25.498.876	41.486.118	61.694.135	89.172.764
FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA	- 20.269.968	10.149.435	22.332.456	37.967.833	57.665.483	77.793.175

FUENTE: TABLAS No. 5,10,11,16 Cuadro 13, 14.

**TABLA No. 26. FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA
TERMINOS CORRIENTES**

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	- 20.269.968	2.799.992	3.166.420	3.518.285	4.028.652	11.379.589
Flujo neto de operación		10.149.435	22.332.456	37.967.833	57.665.483	77.793.175
FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO	- 20.269.968	12.949.427	25.498.876	41.486.118	61.694.135	89.172.764

FUENTE: Tablas 24,25



**GRAFICA No. 8. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO FINANCIERO NETO
PARA EL INVERSIONISTA TERMINOS CORRIENTES**

5.12. ESTADOS FINANCIEROS

5. 12.1. BALANCE GENERAL

Enseña el estado financiero actual de la empresa. Este presenta en forma resumida el total de los activos, pasivos y patrimonio. El Balance General se utiliza con la ecuación contable así:

$$\text{TOTAL PASIVO + PATRIMONIO} = \text{ACTIVOS}$$

BALANCE GENERAL INICIAL
1 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE 2.004
“ PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES “ DELICIAS DEL
PALADAR”

ACTIVOS FIJOS

Adecuaciones Planta Locativas	\$ 7.250.000	
Maquinaria y Equipo	7.094.998	
Muebles y Enseres	6.313.000	
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS		\$ 20.657.998

ACTIVOS DIFERIDOS

Gastos Preoperativos	\$ 1.471.800	
SUBTOTAL ACTIVO DIFERIDOS		\$ 1.471.800

TOTAL ACTIVOS		\$ 22.129.798
----------------------	--	----------------------

PASIVOS

Pasivo a Largo Plazo	\$ 10.000.000	
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		\$ 10.000.000

PATRIMONIO

Aporte Capital Propio	\$ 12.129.798	
TOTAL PATRIMONIO		\$ 12.129.798

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$ 22.129.798
----------------------------------	--	----------------------

5. 12. 2. ESTADO DE PERDIDAS Y RESULTADOS (P y R)

Es donde se presenta el resumen financiero de la actividad económica de la empresa para esclarecer si, presentó utilidad o pérdidas en el transcurso del año de funcionamiento de la misma.

ESTADO DE PERDIDAS Y RESULTADOS (P y R)
1 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE DEL 2,004
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES “ DELICIAS DEL
PALADAR”

VENTAS		\$ 153.228.000
Gastos de ventas		83.965.190
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 69.262.810
Gastos Administrativos	\$ 37.478.750	
Gastos de Ventas	12.920.750	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 50.399.500
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 18.863.310
Menos Gastos Financieros		2.700.000
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO		\$ 16.163.310
Provisión para el Impuesto 30%).		\$ 4.848.993
UTILIDAD NETA		\$ 11.314.317

6. EVALUACION DEL PROYECTO

6.1. ASPECTOS GENERALES DE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La evaluación del Proyecto es el procedimiento mediante el cual se comparan los resultados que se esperan obtener con los objetivos fijados con anterioridad lo cual permite conocer las bondades del mismo, sus partes críticas y la factibilidad de su ejecución.

6. 2. TIPOS DE EVALUACION

EVALUACIÓN FINANCIERA O PRIVADA

Esta evaluación determina el rendimiento financiero de los recursos que se van a invertir y tiene como fin establecer si el proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero. Para esta evaluación se deben tener en cuenta la utilización de Cuatro (4) métodos que tienen en cuenta el valor del dinero como son: V.P.N, TIR, R.B.C y C.A.E.

VALOR PRESENTE NETO (V.P.N)

Es el valor monetario que resulta de la diferencia entre el valor Presente de todos los ingresos y el Valor Presente de todos los egresos, calculados en los flujos de fondos financieros neto. Se debe tener en cuenta la tasa de Oportunidad que se vaya a trabajar el proyecto.

El proyecto empresarial se trabajará con una Tasa de Oportunidad del 24%. Se empleará la siguiente formula estadística:

$$P = F(1 + r)^n$$

Donde:

P = Valor Presente en el periodo cero

F = El valor futuro que aparece en el flujo

n = Numero de periodos transcurridos a partir de cero.

VALOR PRESENTE NETO (V.P.N) CON FINANCIAMIENTO

$$\begin{aligned}
 \text{V.P.N} = (i=0.24) &= \frac{15.455.059}{(1 + 0.24)^1} + \frac{28.320.947}{(1 + 0.24)^2} + \frac{44.710.043}{(1 + 0.24)^3} + \\
 &\frac{65.428.428}{(1 + 0.24)^4} + \frac{100.257.974}{(1 + 0.24)^5} - \frac{10.000.000}{(1 + 0.24)^0} \\
 \underline{\text{V.P.N}} = (i=0.24) &= \frac{15.455.059}{1.24} + \frac{28.320.947}{1.5376} + \frac{44.710.043}{1.9066} + \\
 &\frac{65.428.428}{2.3642} + \frac{100.257.974}{2.9316} - 10.000.000
 \end{aligned}$$

$$\text{V.P.N} = (i=0.24) = 12.463.757 + 18.418.930 + 23.450.143 + 27.674.659 + 34.199.063 - 10.000.000$$

$$\text{V.P.N.} = (i = 0.24) = 116.206.552 - 10.000.000$$

$$\text{V.P.N} = (i - 0.24) = 106.206.552$$

VALOR PRESENTE NETO (V.P.N) SIN FINANCIAMIENTO

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = \frac{16.467.894}{(1 + 0.24)^1} + \frac{22.795.410}{(1 + 0.24)^2} + \frac{44.591.347}{(1 + 0.24)^3} +$$

$$\frac{64.352.106}{(1 + 0.24)^4} + \frac{91.377.019}{(1 + 0.24)^5} - \frac{30.269.968}{(1 + 0.24)^0}$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = \frac{16.437.894}{1,24} + \frac{22.795.410}{1.5376} + \frac{44.591.347}{1.9066} +$$

$$\frac{64.352.106}{2.3642} + \frac{91.377.019}{2.9316} - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 13.256.366 + 14.825.319 + 23.387.888 + 27.219.400 + 31.169.675 - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 109.858.648 - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 79.588.680$$

VALOR PRESENTE NETO (V.P.N) PARA EL INVERSIONISTA

$$\text{V.P.N} = i = 0.24) = \frac{12.949.427}{(1 + 0.24)^1} + \frac{25.498.876}{(1 + 0.24)^2} + \frac{41.486.118}{(1 + 0.24)^3} +$$

$$\frac{61.694.135}{(1 + 0.24)^4} + \frac{89.172.764}{(1 + 0.24)^5} - \frac{20.269.968}{(1 + 0.24)^0}$$

$$\text{V.P.N} = (i= 0.24)= \frac{12.949.427}{1.24} + \frac{25.498.876}{1.5376} + \frac{41.486.118}{1.9066} +$$

$$\frac{61.694.135}{2.3642} + \frac{89.172.764}{2.9316} -$$

$$\text{V.P.N} = (i=0.24) = 10.443.086 + 16.583.556 + 21.759.214 + 26.095.142 +$$

$$30.417.780 - 20.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i + 0.24) = 105.298.778 - 20.269.968$$

$$\text{VP N} = (i = 0.24) = 85.028.810$$

TASA INTERNA DE RENTABILIDAD (TIR)

Es la tasa de interés que hace el valor presente neto de los ingresos al valor presente neto de los egresos, se puede interpretar en la practica como la máxima tasa de interés a que un inversionista pueda tomar fondos.

TASA INTERNA DE RENTABILIDAD (TIR) CON FINANCIAMIENTO

$$\begin{aligned}
 \text{V.P.N} = (i = \text{TIR}) = & \frac{15.455.059}{(1 + I)^1} + \frac{28.320.947}{(1 + I)^2} + \frac{44.710.043}{(1 + I)^3} + \\
 & \frac{65.428.428}{(1 + I)^4} + \frac{100.257.974}{(1 + I)^5} + \frac{10.000.000}{(1 + I)^0}
 \end{aligned}$$

Como no se puede despejar el valor I del polinomio se utilizará el método de interpolación así:

$$\begin{aligned}
 \text{V.P.N} = (i=0.30) = & \frac{15.455.059}{(1 + 0.30)^1} + \frac{28.320.947}{(1 + 0.30)^2} + \frac{44.710.043}{(1 + 0.30)^3} + \\
 & \frac{65.428.428}{(1 + 0.30)^4} + \frac{100.257.974}{(1 + 0.30)^5} - \frac{10.000.000}{(1 + 0.30)^0}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{V.P.N} = (i = 0.30) = & \frac{15.455.059}{1,30} + \frac{28.320.947}{1,69} + \frac{44.710.043}{2,197} + \\
 & \frac{65.428.428}{2,8561} + \frac{100.257.974}{3,7129} - \frac{10.000.000}{1}
 \end{aligned}$$

$$V.P.N = (i = 0.30) = 11.888.510 + 16.757.957 + 20.350.497 + 22.908.311 + 27.002.606 - 10.000.000$$

$$V.P.N = (i = 0.30) = 98.907.881 - 10.000.000$$

$$V.P.N = (i = 0.30) = 88.907.881$$

$$V.P.N = (i = 0.29) = \frac{15.455.059}{(1 + 0.29)^1} + \frac{28.320.947}{(1 + 0.29)^2} + \frac{44.710.043}{(1 + 0.29)^3} + \frac{65.428.428}{(1 + 0.29)^4} + \frac{100.257.974}{(1 + 0.29)^5} - \frac{10.000.000}{(1 + 0.29)^0}$$

$$V.P.N = (i = 0.29) = \frac{15.455.059}{1.29} + \frac{28.320.947}{1.6641} + \frac{44.710.043}{2.1466} + \frac{65.428.428}{2.7692} + \frac{100.257.974}{3.5723} - 10.000.000$$

$$V.P.N. = (i = 0.29) = 11.980.666 + 17.018.777 + 20.828.307 + 23.627.195 + 28.065.385 - 10.000.000$$

$$V.P.N = (i = 0.29) = 101.520.330 - 10.000.000$$

$$V.P.N = (i = 0.29) = 91.520.330$$

**CUADRO No 15. DIFERENCIAS DE TASAS UTILIZADAS CON
FINANCIAMIENTO.**

DIFERENCIA DE TASAS	SUMA V.P.N. VALOR ABSOLUTO (\$)	PORCENTAJE DEL TOTAL	AJUSTE AL 1% DIFERENCIA DE TASAS	TASAS UTILIZADAS AJUSTADA A LA TIR
30%	88.907.888	49.27	-0.49276043950	-29.5072395604
29%	91.520.330	59.72	0.507239560499	29.5072395604
1%	180.428.218	100%	100%	

FUENTE: Cálculos propios Proyectista.

Esto quiere decir que la TIR con financiamiento esta entre 29.50% y esta por encima de la tasa de Oportunidad del. 24%.

TASA INTERNA DE RENTABILIDAD (TIR) SIN FINANCIAMIENTO

$$\begin{array}{r}
 \begin{array}{r}
 \frac{16.467.894}{(1 + 0.30)^1} + \frac{22.795.410}{(1 + 0.30)^2} + \frac{44.591.347}{(1 + 0.30)^3} + \\
 \frac{64.352.106}{(1 + 0.30)^4} + \frac{91.377.019}{(1 + 0.30)^5} - \frac{30.269.968}{(1 + 0.30)^0}
 \end{array} \\
 \hline
 \begin{array}{r}
 \frac{16.467.894}{1.30} + \frac{22.795.410}{1.69} + \frac{44.591.347}{2.197} +
 \end{array}
 \end{array}$$

V.P.N =(i= 0.30)=

$$\frac{64.352.106}{2.8561} + \frac{91.377.019}{2.7129} - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i= 0.30)= 12.667.611 + 13.488.408 + 20.296.471 + 22.531.461 + 33.682.413 - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.30)= 102.666.364 - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i =0.30)= 72.396.396$$

$$\text{V.P.N.}=(i= 0.29)= \frac{16.467.894.}{(1 + 0.29)^1} + \frac{22.795.410}{(1 + 0.29)^2} + \frac{44.591.347}{(1 + 0.29)^3} +$$

$$\frac{64.352.106}{(1 + 0.29)^4} + \frac{91.377.019}{(1 + 0.29)^5} - \frac{30.269.968}{(1 + 0.29)^0}$$

$$\text{V.P.N} =(i= 0.29)= \frac{16.467.894}{1.29} + \frac{22.795.410}{1.6641} + \frac{44.591.347}{2.1466} +$$

$$\frac{64.352.106}{2.7692} + \frac{91.377.019}{3.5723} - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i= 0.29)= 12.765.809+ 13.698.341+ 20.773.012 +23.238.519 + 25.579.324 - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.29) = 96.055.005 - 30.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.29) = 65.785.037$$

CUADRO No 16. DIFERENCIA DE TASAS SIN FINANCIAMIENTO TERMINOS CORRIENTES

DIFERENCIA DE TASAS	SUMA V.P.N. VALOR ABSOLUTO (\$)	PORCENTAJE DEL TOTAL	AJUSTE AL 1% DIFERENCIA DE TASAS	TASAS UTILIZADAS AJUSTADA A LA TIR
30%	72.396.396	52.39	-0.52392274727	-29.4760772527
29%	65.785.037	47.60	0.476077252723	29.4760772527
1 %	138.181.433	100 %	100 %	-

FUENTE: Cálculos propios Proyectista.

Esto quiere decir que la TIR sin financiamiento se encuentra entre 29.47% y esta por encima de la tasa de Oportunidad del 26%.

TASA INTERNA DE RENTABILIDAD TIR PARA EL INVERSIONISTA

$$\begin{aligned}
 V.P.N = (i= 0.30) &= \frac{12.949.427}{(1 + 0.30)^1} + \frac{25.498.876}{(1 + 0.30)^2} + \frac{41.486.118}{(1 + 0.30)^3} + \\
 &\frac{61.694.135}{(1 + 0.30)^4} + \frac{89.172.764}{(1 + 0.30)^5} - \frac{20.269.968}{(1 + 0.30)^0}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{V.P.N} = (i=0.30) = & \frac{12.949.427}{1.30} + \frac{25.498.876}{1.69} + \frac{41.486.118}{2.197} + \\
 & \frac{61.694.135}{2.8561} + \frac{89.172.764}{2.7129} - 20.269.968
 \end{aligned}$$

$$\text{V.P.N} = (i=0.30) = 9.961.098 + 15.088.092 + 18.883.076 + 21.600.832 + 32.869.905 - 20.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.30) = 98.403.003 - 20.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.30) = 78.133.035$$

$$\begin{aligned}
 \text{V.P.N} = (i=0.29) = & \frac{12.949.427}{(1 + 0.29)^1} + \frac{25.498.876}{(1 + 0.29)^2} + \frac{41.486.118}{(1 + 0.29)^3} + \\
 & \frac{61.694.135}{(1 + 0.29)^4} + \frac{89.172.764}{(1 + 0.29)^5} - \frac{20.269.968}{(1 + 0.29)^0} \\
 \text{V.P.N} = (i=0.29) = & \frac{12.949.427}{1.29} + \frac{25.498.876}{1.6641} + \frac{41.486.118}{2.1466} + \\
 & \frac{61.694.135}{2.7692} + \frac{89.172.764}{3.5723} - 20.269.968
 \end{aligned}$$

$$V.P.N = (i=0.29) = 10.038.316 + 15.322.923 + 19.326.432 + 22.278.685 + 24.962.283 - 20.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.29) = 91.928.639 - 20.269.968$$

$$V.P. N = (i= 0.29) = 71.658.671$$

CUADRO NO 17. DIFERENCIA DE TASAS PARA EL INVERSIONISTA TERMINOS CORRIENTES

DIFERENCIA DE TASAS	SUMA V.P.N. VALOR ABSOLUTO (\$)	PORCENTAJE DEL TOTAL	AJUSTE AL 1% DIFERENCIA DE TASAS	TASAS UTILIZADAS AJUSTADA A LA TIR
30%	\$78.133.035	52.16	-0.52161122325	-29.4983887767
29%	71.658.671	47.83	0.478388776745	29.4983887767
1 %	\$ 149.791.706	100 %	100 %	-

FUENTE: Cálculos propios Proyectistas.

Esto quiere decir que la TIR para el inversionista está entre 29.49% y esta por encima de la Tasa de Oportunidad del 24%

RELACION BENEFICIO - COSTO (R.B.C)

Se obtiene mediante el cociente entre la sumatoria de los valores actualizados de los ingresos y la sumatoria de los valores actualizados de los egresos

$$R.B.C. = \frac{\sum V.P.N. INGRESOS}{\sum V.P.N. EGRESOS}$$

$$\text{R.B.C} = \frac{153.228.000}{134.364.690}$$

$$\text{R.B.C} = 1.14$$

Este resultado indica que por cada peso invertido en el proyecto da una rentabilidad de 1.14. Al presentar la relación Beneficio – Costo mayor a 1, ya que el valor presente de los ingresos es superior al valor presente de los egresos

COSTO ANUAL EQUIVALENTE (C.A.E)

Es la medida que pretende expresar todos los costos de un proyecto o alternativa de inversión y este se usa para comparar efectos que produzcan el mismo resultado pero que difiere en su costo.

$$\text{C.A.E} = \text{V.P.N} \frac{(i (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

$$\text{C.A.E} = 106.206.552 \frac{0.24 (1 + 0.24)^5}{(1 + 0.24)^5 - 1}$$

$$\text{C.A.E} = 106.206.552 \frac{0.24 (2.9316250624)}{(2.9316250624) - 1}$$

$$\begin{array}{r} 0.703590014976 \\ \text{C.A.E} = 106.206.552 \quad \underline{\hspace{1cm}} \\ 1.9316250624 \end{array}$$

$$\text{C.A.E} = 106.206.552 \times 0.364247714875787$$

$$\text{C.A.E} = 38.685.494$$

Con lo anterior se demuestra que el Costo Anual Equivalente es \$38.685.494 demostrando que el proyecto es viable financieramente.

6. 3. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Para realizar este análisis se toma la variable de ingresos por ventas de la empresa **Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR “**, en la ciudad de Neiva, se aplica una disminución del 5% en la variable del precio de la venta.

CUADRO No 18. PRESUPUESTO DE VENTAS INGRESOS ORIGINALES (20%)

AÑO	VENTA DIARIA	VENTA MENSUAL	VENTA ANUAL
1	425.633,33	12.769.000	153.228.000
2	510.760	15.322.800	183.873.600
3	612.912	18.387.360	220.648.320
4	735.494,4	22.064.832	264.777.984
5	882.593,28	26.477.798,41	317.733.581

FUENTE: Cálculos propios Proyectistas.

**CUADRO No 19. INGRESOS POR VENTAS CON UNA DISMINUCION DEL 5%
EN LA VARIABLE DEL PRECIO DE LA VENTA.TERMINOS CORRIENTES**

AÑO	VENTA DIARIA (\$)	VENTA MENSUAL (\$)	VENTA ANUAL (\$)
1	404.351,66	12.130.550	145.566.600
2	485.222	14.556.660	174.679.920
3	582.266	17.467.992	209.615.904
4	698.719,68	20.961.590	251.539.085
5	838.463,61	25.153.908,5	301.846.902

FUENTE: cuadro No 18.

A continuación se encontrarán nuevamente los flujos de fondos con, sin financiamiento y para el inversionista en términos corrientes incluidos los nuevos ingresos donde se le aplicó una disminución del 5% en el precio de la venta.

TABLA NO. 27. FLUJO NETO DE OPERACIÓN CON FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCIÓN DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA EN TERMINOS CORRIENTES

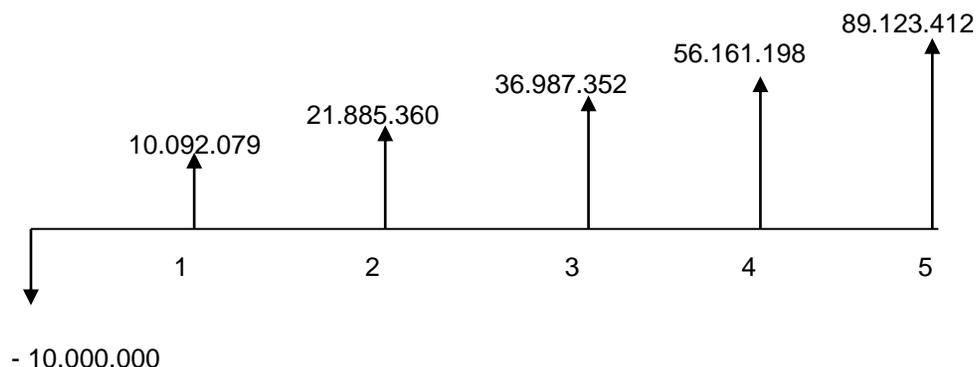
DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	145.566.600	174.679.920	209.615.904	251.539.085	301.846.902
Menos costos operacionales	134.364.690	147.398.934	161.736.602	177.508.038	191.856.617
UTILIDAD OPERACIONAL	11.201.910	27.280.986	47.879.302	74.031.047	109.990.285
Menos gastos financieros	2.700.000	2.383.571,34	1.981.706,94	1.471.339.15	823.172,06
UTILIDAD GRAVABLE	8.501.910	24.897.415	45.897.596	72.559.708	109.167.113
Menos impuestos del 30 %	2.550.573	7.469.225	13.769.279	21.767.912	32.750.134
UTILIDAD NETA	5.951.337	17.428.190	32.128.317	50.791.796	76.416.979
Más depreciación	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750
Más amortización	1.171.958	1.488.386	1.890.251	2.400.618	3.048.785
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	8.464.045	20.257.326	35.359.318	54.533.164	80.806.514

FUENTE: tablas No. 10,16, cuadros No. 13, 18

TABLA No. 28 FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. EN TERMINOS CORRIENTES

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO DE INVERSIÓN	- 30.269.968	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	8.316.898
FLUJO NETO DE OPERACIÓN		8.464.045	20.257.326	35.359.318	54.533.164	80.806.514
FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO	- 30.269.968	10.092.079	21.885.360	36.987.352	56.161.198	89.123.412

FUENTE: Tablas 19 y 27



GRAFICA No 9. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO, CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES.

TABLA 29 FLUJO NETO DE OPERACION SIN FINANCIAMIENTO CON UNA CON UNA DISMINUCIÓN DEL 5 % EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES

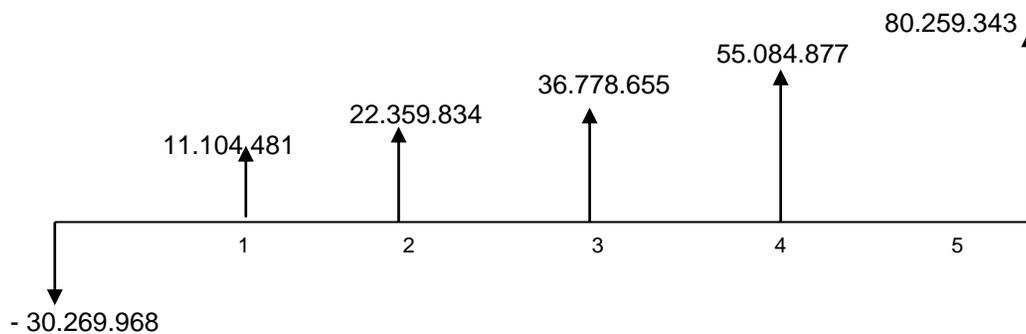
DESCRIPCION	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	145.566.600	174.679.920	209.615.904	251.539.085	301.846.902
Menos costos operacionales	134.364.690	147.398.934	161.736.602	177.508.038	191.856.617
UTILIDAD OPERACIONAL	11.201.910	27.280.986	47.879.302	74.031.047	109.990.285
Menos impuestos 30%	3.360.573	8.184.296	14.363.791	22.209.314	32.997.086
UTILIDAD NETA	7.841.337	19.096.690	33.515.511	51.821.733	76.993.199
Más depreciación	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750
Más amortización diferidos	294.360	294.360	294.360	294.360	294.360
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	9.476.447	20.731.800	35.150.621	53.456.843	78.628.309

FUENTE: Tablas No. 5,10,16 Cuadro No. 18

TABLA No 30. FLUJO FINANCIERO NETO SIN FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% DE LA VENTA. TERMINOS CONSTANTES

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO DE INVERSIÓN	- 30.269.968	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034
FLUJO NETO DE OPERACIÓN		9.476.447	20.731.800	35.150.621	53.456.843	78.628.309
FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO	- 30.269.968	11.104.481	22.359.834	36.778.655	55.084.877	80.259.343

FUENTE: TABLAS No. 19, 29



GRAFICA No 10. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO, CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES.

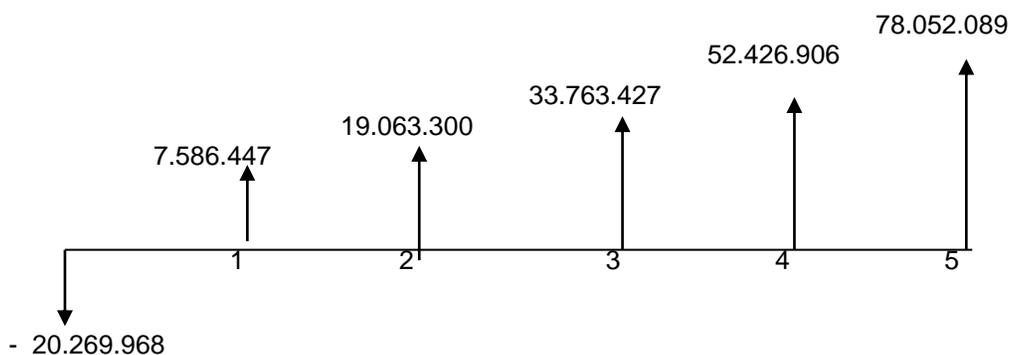
TABLA No 31. FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES.

DESCRIPCION	0	1	2	3	4	5
Activos fijos	20.657.998	-	-	-	-	-
Gastos preoperativos	1.471.800	-	-	-	-	-
Capital de trabajo	8.140.170	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034
INVERSIÓN TOTAL	30.269.968	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034	1.628.034
Crédito	10.000.000	-	-	-	-	-
INVERSIÓN NETA	- 20.269.968					
Amortización Crédito	-	1.171.958	1.488.386	1.890.251	2.400.618	3.048.785
Valor residual	-	-	-	-	-	6.702.750
Capital de trabajo	-	-	-	-	-	8.140.170
Activos fijos	-	-	-	-	-	20.657.998
FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA	- 20.269.968	2.799.992	3.166.420	3.518.285	4.028.652	11.379.589
Ingresos por ventas	-	145.566.600	174.679.920	209.615.904	251.539.085	301.846.902
Total ingresos por ventas	-	145.566.600	174.679.920	209.615.904	251.539.085	301.846.902
Costos de producción	-	83.965.190	92.227.634	101.316.322	111.313.880	122.311.193
Gastos de venta	-	12.920.750	14.078.750	15.352.550	16.753.730	18.295.028
Gastos administrativos	-	37.478.750	41.092.550	45.067.730	49.440.428	51.250.396
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	-	134.364.690	147.398.934	161.736.602	177.508.038	191.856.617
UTILIDAD OPERACIONAL	-	11.201.910	27.280.986	47.879.302	74.031.047	109.990.285
Menos gastos financieros	-	2.700.000	2.383.571	1.981.706	1.471.339	823.172,06
UTILIDAD GRAVABLE	-	8.501.910	24.897.415	45.897.596	72.559.708	109.167.113
Menos impuestos 30%	-	2.550.573	7.469.225	13.769.279	21.767.912	32.750.134
UTILIDAD NETA	-	5.951.337	17.428.190	32.128.317	50.791.796	76.416.979
Más depreciación	-	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750	1.340.750
Más amortización diferidos	-	294.360	294.360	294.360	294.360	294.360
Flujo neto de operación	-	7.586.447	19.063.300	33.763.427	52.426.906	78.052.089
FLUJO INVERSIÓNISTA	- 20.269.968	4.786.455	15.896.880	30.245.142	48.398.254	66.672.500

TABLA No 32. FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA CON UNA DISMINUCION DEL 5% DE LA VENTA TERMINOS CORRIENTES

DESCRIPCION	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	- 20.269.968	2.799.992	3.166.420	3.518.285	4.028.652	11.379.589
Flujo neto de operación		4.786.455	15.896.880	30.245.142	48.398.254	66.672.500
FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO	- 20.269.968	7.586.447	19.063.300	33.763.427	52.426.906	78.052.089

FUENTE: Tabla No .24, 31



GRAFICA No 11. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES.

VALOR PRESENTE NETO (V.P.N) CON FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = \frac{10.092.079}{(1 + 0.24)^1} + \frac{21.885.360}{(1 + 0.24)^2} + \frac{36.987.352}{(1 + 0.24)^3} +$$

$$\frac{56.161.198}{(1 + 0.24)^4} + \frac{89.123.412}{(1 + 0.24)^5} - \frac{10.000.000}{(1 + 0.24)^6}$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = \frac{10.092.079}{1.24} + \frac{21.885.360}{1.5376} + \frac{36.987.352}{1.9066} +$$

$$\frac{56.161.198}{2.3642} + \frac{89.123.412}{2.9316} - 10.000.000$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 11.364.580 + 14.233.455 + 19.399.639 + 23.754.842 + 30.400.946 - 10.000.000$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 99.153.462 - 10.000.000$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 89.153.462$$

**VALOR PRESENTE NETO (V.P.N) SIN FINANCIAMIENTO CON UNA
DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA TERMINOS
CORRIENTES**

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = \frac{11.104.481}{(1 + 0.24)^1} + \frac{22.359.834}{(1 + 0.24)^2} + \frac{36.778.655}{(1 + 0.24)^3} +$$

$$\frac{55.084.877}{(1 + 0.24)^4} + \frac{80.259.343}{(1 + 0.24)^5} - \frac{30.269.968}{(1 + 0.24)^0}$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = \frac{11.104.481}{1.24} + \frac{22.359.834}{1.5376} + \frac{36.778.655}{1.9066} +$$

$$\frac{55.084.877}{2.3642} + \frac{80.259.343}{2.9316} -$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 8.955.227 + 14.542.036 + 19.290.179 + 23.299.584 + 27.377.318 - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 93.464.344 - 30.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 63.194.376$$

VALOR PRESENTE NETO (V.P.N) PARA EL INVERSIONISTA CON UNA DISMINUCIÓN DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES

$$\begin{aligned}
 \text{V.P.N} = (i= 0.24) = & \frac{7.586.447}{(1 + 0.24)^1} + \frac{19.063.300}{(1 + 0.24)^2} + \frac{33.763.427}{(1 + 0.24)^3} + \\
 & \frac{52.426.906}{(1 + 0.24)^4} + \frac{78.052.089}{(1 + 0.24)^5} - \frac{20.269.968}{(1 + 0.24)^0}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{V.P.N} = (i= 0.24) = & \frac{7.586.447}{1.24} + \frac{19.063.300}{1.5376} + \frac{33.763.427}{1.9066} + \\
 & \frac{52.426.906}{1.3642} + \frac{78.052.089}{2.9316} -
 \end{aligned}$$

$$\text{V.P. N} = (i= 0.24) = 6.118.102 + 12.398.088 + 17.708.710 + 38.430.513 + 26.624.399 - 20.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 101.279.812 - 20.269.968$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.24) = 81.009.844$$

TASA INTERNA DE RENTABILIDAD TIR CON FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES

$$V. P. N = (i = TIR) = \frac{10.092.079}{(i + l)} + \frac{21.885.360}{(i + l)} + \frac{36.987.834}{(i + l)} +$$

$$\frac{56.161.198}{(i + l)} + \frac{89.123.412}{(i + l)} - \frac{10.000.000}{(l + l)}$$

Como no se puede despejar el valor l en el polinomio se utilizará el método de Interpolación así:

$$V.P.N = (i = 0.19) = \frac{10.092.079}{(1 + 0.19)^1} + \frac{21.885.360}{(1 + 0.19)^2} + \frac{36.987.834}{(1 + 0.19)^3} +$$

$$\frac{56.161.198}{(1 + 0.19)^4} + \frac{89.123.412}{(1 + 0.19)^5} - \frac{10.000.000}{(1 + 0.19)^0}$$

$$V.P.N. (i = 0.19)$$

10.092.079	21.885.360	36.987.834
+ _____	+ _____	+ _____
1.19	1.4161	1.6851
56.161.198	89.123.412	10.000.000
+ _____	+ _____	- _____
2.0053	2.3863	

$$\text{V.P.N} = (i = 0.19) = 8.480.739 + 15.454.671 + 21.949.934 + 28.006.382 + 37.347.950 - 10.000.000$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.19) = 111.739.676 - 10.000.000$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.19) = 101.739.676$$

$$\text{V.P. N} = (i = 0.18) = \frac{10.092.079}{(1 + 0.18)^1} + \frac{21.885.360}{(1 + 0.18)^2} + \frac{36.987.382}{(1 + 0.18)^3} +$$

$$\frac{56.161.198}{(1 + 0.18)^4} + \frac{89.123.412}{(1 + 0.18)^5} - \frac{10.000.000}{(1 + 0.18)^0}$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.18) = \frac{10.092.079}{1.18} + \frac{21.885.360}{1.3924} + \frac{36.987.382}{1.6430} +$$

$$\frac{56.161.198}{1.9387} + \frac{89.123.412}{2.2877} -$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0,18) = 8.552.609 + 15.717.725 + 22.512.101 + 28.968.483 + 38.957.648. - 10.000.000$$

$$\text{V .P .N} = (i = 0,18) = 114.708.566 - 10.000.000$$

$$\text{V.P.N} = (i = 0.18) = 104.708.566$$

CUADRO No 20. DIFERENCIAS DE TASAS CON FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE VENTA TERMINOS CORRIENTES

DIFERENCIA DE TASAS %	SUMA V.P.N. VALOR ABSOLUTO	PORCENTAJE DEL TOTAL	AJUSTE AL 1% DIFERENCIA DE TASAS	TASAS AJUSTADAS A LA TIR
19%	\$101.739.676	49.28	-0.492809602127	-18.50719039787
18%	104.708.566	50.71	0.5071903978722	18.50719039787
1%	\$ 206.448.242	100 %	100 %	-

FUENTE: Cálculos propios Proyectistas.

Esto nos indica que la TIR con financiamiento con una disminución del 5% en el precio de la venta, esta entre el 18.50% y está por debajo de la tasa de Oportunidad del 24%.

TASA DE RENTABILIDAD TIR SIN FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCIÓN DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES

$$\begin{array}{r}
 \begin{array}{r}
 11.104.481. \quad 22.359.834 \quad 36.778.655 \\
 \hline
 (1 + 0.19)^1 \quad + \quad (1 + 0.19)^2 \quad + \quad (1 + 0.19)^3 \quad +
 \end{array} \\
 \\
 \begin{array}{r}
 55.084.877 \quad 80.259.343 \quad 30.269.968 \\
 \hline
 (1 + 0.19)^4 \quad + \quad (1 + 0.19)^5 \quad - \quad (1 + 0.19)^0
 \end{array} \\
 \\
 \begin{array}{r}
 11.104.481 \quad 22.359.834 \quad 36.778.655 \\
 \hline
 1.19 \quad 1.4161 \quad 1.6851
 \end{array}
 \end{array}$$

$$\frac{55.084.877}{2.0053} + \frac{80.259.343}{2.3863} - 30.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.19) = 9.331.497 + 15.789.728 + 21.825.800 + 27.469.644 + 33.633.383 - 30.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.19) = 108.050.052 - 30.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.19) = 77.780.084$$

$$V.P.N = (i = 0.18) = \frac{11.104.481}{(1 + 0.18)^1} + \frac{22.359.834}{(1 + 0.18)^2} + \frac{36.778.655}{(1 + 0.18)^3} +$$

$$\frac{55.084.877}{(1 + 0.18)^4} + \frac{80.259.343}{(1 + 0.18)^5} - \frac{30.269.968}{(1 + 0.18)^0}$$

$$V.P.N = (i = 0.18) = \frac{11.104.481}{1.18} + \frac{22.359.834}{1.3924} + \frac{36.778.655}{1.6430} +$$

$$\frac{55.084.877}{1.9387} + \frac{80.259.343}{2.2877} - 30.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.18) = 9.410.577 + 16.058.485 + 22.385.061 + 28.413.306 + 35.082.984 - 30.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.18) = 111.350.413 - 30.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.18) = 81.080.445$$

**CUADRO No 21. DIFERENCIA DE TASAS SIN FINANCIAMIENTO CON UNA
DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA TERMINOS
CORRIENTES**

DIFERENCIA DE TASAS %	SUMA V.P.N. VALOR ABSOLUTO \$	PORCENTAJE DEL TOTAL	AJUSTE AL 1% DIFERENCIA DE TASAS	TASAS AJUSTADAS A LA TIR
19%	77.780.084	48.96	-0.489612394530	-18.51038760546
18%	81.080.445	51.03	0.510387605469	18.5138760546
1	\$ 158.860.529	100 %	100 %	-

FUENTE: Cálculos propios Proyectistas.

Esto nos indica que la TIR Sin financiamiento con una disminución del 5% está entre el 18.51% y está por debajo de la Tasa de Oportunidad del 24%.

**TASA INTERNA DE RENTABILIDAD TIR PARA EL INVERSIONISTA CON UNA
DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS
CORRIENTES**

$$\begin{aligned}
 & \text{V.P.N} = (i= 0,19) \quad \frac{7.586.447}{(1 + 0,19)^1} + \frac{19.063.300}{(1 + 0,19)^2} + \frac{33.763.427}{(1 + 0,19)^3} + \\
 & \quad \quad \quad \frac{52.426.906}{(1 + 0,19)^4} + \frac{78.052.089}{(1 + 0,19)^5} - \frac{20.269.968}{(1 + 0,19)^0} \\
 & \text{V.P.N} = (i= 0,19) = \frac{7.586.447}{1.19} + \frac{19.063.300}{1.4161} + \frac{33.763.427}{1.6851} +
 \end{aligned}$$

$$\frac{52.426.906}{2.0053} + \frac{78.052.089}{2.3863} - 20.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.19) = 6.375.166 + 13.461.932 + 20.036.453 + 26.144.171 + 32.708.414 - 20.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.19) = 98.726.136 - 20.269.968$$

$$V.P.N = (i = 0.19) = 78.456.168$$

$$V.P.N = (i = 0.18) = \frac{7.586.447}{(1 + 0.18)^1} + \frac{19.063.300}{(1 + 0.18)^2} + \frac{33.763.427}{(1 + 0.18)^3} +$$

$$\frac{52.426.906}{(1 + 0.18)^4} + \frac{78.052.089}{(1 + 0.18)^5} - \frac{20.269.968}{(1 + 0.18)^0}$$

$$V.P.N. (i=0.18) = \frac{7.586.447}{1.18} + \frac{19.063.300}{1.3924} + \frac{33.763.427}{1.6430} +$$

$$\frac{52.426.906}{1.9387} + \frac{78.052.089}{2.2877} -$$

$$V.P.N = (i = 0.18) = 6.429.192 + 13.690.965 + 20.549.864 + 27.042.299 + 34.118.149 - 20.269.968$$

$$V.P. N = (i = 0.18) = 101.830.469 - 20.269.968$$

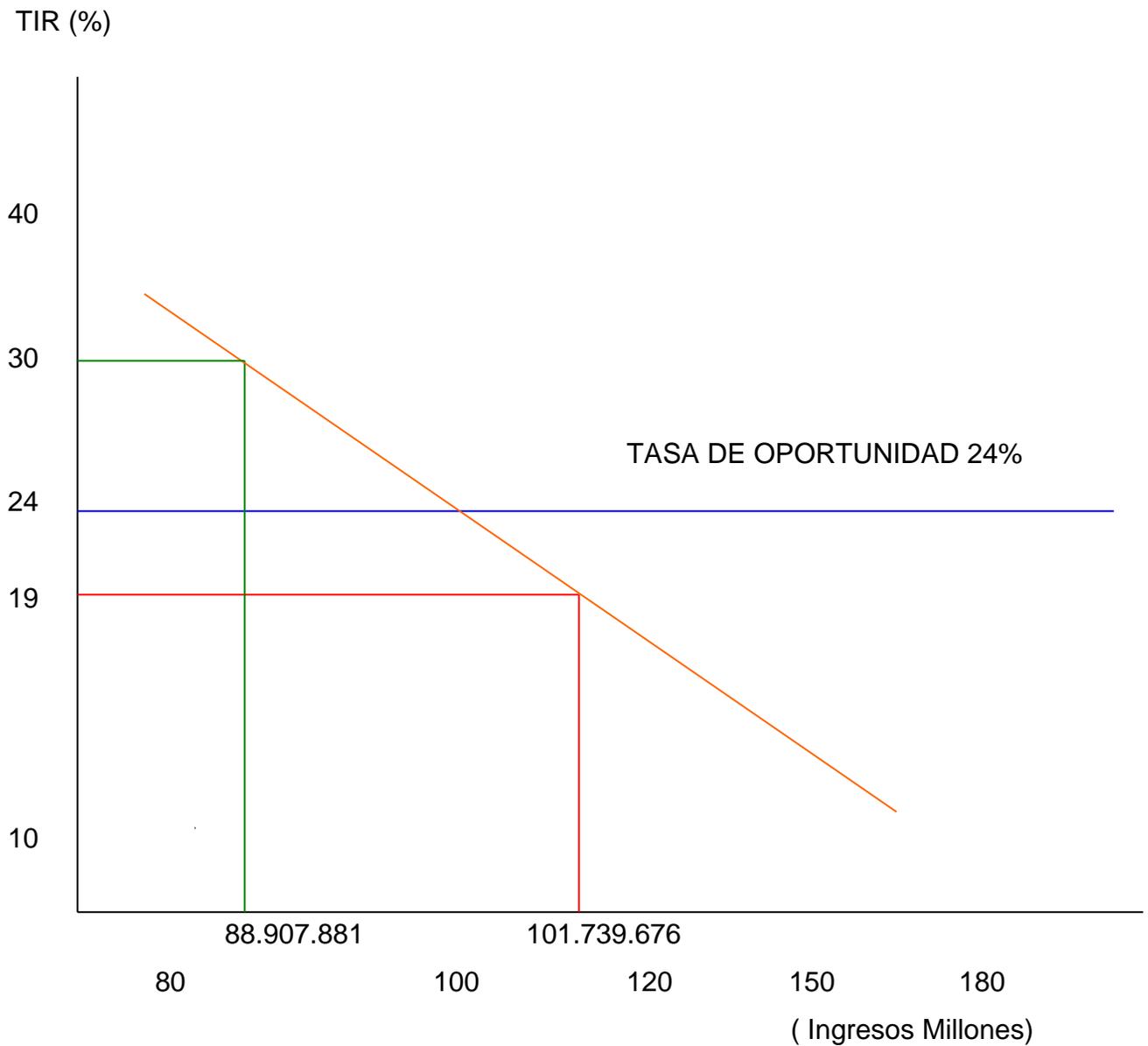
$$V.P.N = (i = 0,18) = 81.560.501$$

**CUADRO No 22. DIFERENCIA DE TASAS PARA EL INVERSIONISTA CON
UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA TERMINOS
CORRIENTES**

DIFERENCIA DE TASAS %	SUMA V.P.N. VALOR ABSOLUTO \$	PORCENTAJE DEL TOTAL	AJUSTE AL 1% DIFERENCIA DE TASAS	TASAS AJUSTADAS A LA TIR
19%	78.456.168	49.02	-0.490299969936	- 18.5270003063
18%	81.560.501	50.97	0.509700030063	18.5270003063
1	\$160.016.669	100 %	100 %	-

FUENTE: Cálculos propios Proyectistas.

Esto nos indica que la TIR para el Inversionista con una disminución del 5% está entre el 18.52% y esta por debajo de la tasa de Oportunidad del 24%



GRAFICA No 12. ANALISIS DE SENSIBILIDAD DE LA TASA INTERNA DE RENTABILIDAD TIR CON CAMBIOS EN EL PRECIO DE VENTA

6. 4 EVALUACION ECONOMICA

La evaluación económica es la que determina evaluar la rentabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero, para analizar o medir el efecto del proyecto dentro de la economía del país o de una región determinada.

La situación económica del país juega un papel importante cuando se trata de evaluar las proyecciones de los proyectos de inversión ya sea de bienes o servicios, y los ingresos que se obtengan dentro de la normatividad que tiene que regirse el mismo, donde van a incrementar los recursos disponibles para la implementación de cualquier entidad productiva.

El proyecto también favorece a todos los habitantes de la zona urbana de la ciudad de Neiva porque se van a crear nuevas fuentes de empleo ya sean directos o indirectos y así contribuiremos ayudar un poco en el desempleo que padece la región ya que en la actualidad somos la segunda ciudad mas grande en porcentaje dentro de esta problemática del país.

6. 5. EVALUACION SOCIAL

Hoy en día y de acuerdo a la legislación Colombiana, no solamente se debe evaluar el proyecto desde el punto de vista económico, sino que también deben generarse conceptos relacionados con el impacto que este produzca en el entorno social.

La reglamentación Internacional ISO 9.004 que trata aspectos de los daños y perjuicios que se causan en el medio ambiente por parte de los procesos productivos cabe mencionar que la empresa al momento de iniciar sus operaciones deberá tener en cuenta que la evaluación social es un complemento

vital de la evaluación económica, ya establece la incidencia de la actividad del proyecto sobre la comunidad que conforma el área de influencia del en la zona urbana de la ciudad de Neiva.

También es la que busca mirar la rentabilidad del mismo desde el punto de vista de los objetivos trazados en el estudio de esta investigación y siempre se busca esta ligados al cambio y desarrollo empresarial del país.

7. INCIDENCIA DEL PROYECTO EN SU ENTORNO

7.1. EFECTOS EXTERNOS DEL PROYECTO COMO INVERSION

La Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR”, esta conformada como una empresa limitada y cuenta con Dos (2) socios capitalistas que son los encargados de aportar parte del capital necesario para la puesta en marcha del proyecto, la Microempresa tiene un capital de 12.129.798, y el resto del valor será financiado por el Banco Bogotá sucursal Neiva, que nos acreditará la suma de \$ 10.000.000, pagadero a Cinco (5) años semestre vencido, con un interés del 27%, el costo total del proyecto empresarial es de \$ 22.129.798.

29. EFECTOS EXTERNOS DEL PROYECTO COMO PROGRAMA DE PRODUCCION

Para la ejecución y puesta en marcha de la Microempresa de SUFLES DELICIAS DEL PALADAR, se requiere adquirir muy poca maquinaria y equipo, se cuenta con la mano de obra necesaria para la elaboración de los productos y es de fácil consecución en la ciudad de Neiva, la materia prima e insumos se compra en los centros de acopio y supermercados de la ciudad.

7. 3. EFECTOS DEL PROYECTO SOBRE EL MEDIO AMBIENTE

La Microempresa diseñara dentro de su esquema organizacional un cuidado especial con la conservación del Medio Ambiental en relación a la recolección de las basuras, dentro de la empresa habrán sitios destinados para esta labor, no se producirá humo ni residuos tóxicos que vayan a afectar la fauna y la flora de la ciudad de Neiva.

8. PLAN DE IMPLEMENTACION DEL PROYECTO

8.1. TRAMITES LEGALES Y ADMINISTRATIVOS

La Microempresa Productora y Comercializadora de SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR”, esta conformada por Dos (2) socios quienes son los directos responsables de la ejecución y puesta en marcha de la empresa en la zona urbana de la ciudad de Neiva.

Para la puesta en marcha de la Microempresa esta debe cumplir con algunos requisitos exigidos por la alcaldía municipal para poder obtener la licencia de funcionamiento estos requisitos son:

- * Diligencia la Constitución de la Microempresa mediante Escritura Publica registrada en la Notaria Cuarta de la ciudad de Neiva.
- * Verificar en la Cámara de Comercio de Neiva que no exista un empresa con esta misma razón social o igual al establecimiento comercial que se pretende crear.
- * Pagar los impuestos de Cámara de Comercio para obtener el registro mercantil.
- * Solicitar a la DIAN su incipcion como comerciante y a su vez registrar sus libros contables.

- * Pagar los impuestos y inscribirse en la Secretaria de Hacienda municipal como contribuyente del Impuesto de Industria y Comercio.
- * Diligenciar la licencia de Bomberos.
- * Cancelar los impuestos de Sayco y Acimpro.

El tiempo estipulado para esta tramitología será de 90 días calendario a partir de la fecha de entrega de la documentación antes los entes anteriormente descritos.

8. 2. CONSECUION DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento de la Microempresa esta asegurado ya que se cuenta con un capital propio aportado por los socios de \$ 12.129.798 y el resto será financiado por el Banco Bogotá sucursal Neiva, donde nos acreditaran la suma de \$ 10.000.0000, se toma esta entidad financiera por que es donde los proyectistas tienen sus respectivas cuentas de ahorro.

8.3 PLAN DE ACTIVIDADES DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Una vez definida el cronograma de inversiones que tiene el proyecto y las actividades que se tienen que realizar para la puesta en marcha de la Microempresa que se ha diseñado realizarse por etapas y se deben llevar la secuencia de las mimas dentro del contexto empresarial que la rigen, esta son:

- A. Constitución Jurídica de la empresa
- B. Adecuación y remodelación del local
- C. Realizar Tramites Legales y administrativos
- D. Selección del personal

E. Compra de maquinaria, equipos y muebles y enseres necesarios para la fabricación.

F. adecuación del Taller y Almacén

G. Contratación del personal una vez realizado su respectiva entrevista.

H. Revisión total de la planta locativas.

I. Apertura y Puesta en marcha de la empresa.

Analizando la frecuencia de estas etapas se observa su comportamiento entre sí:

A Precede a C

B Precede a E,F

C Precede a G

D. Precede a G

E. Precede a G

F. Precede a H

G. Precede a I

H. Precede a I

H,I. Apertura de la Microempresa

CONCLUSIONES GENERALES

- * Se puede concluir que la Microempresa SUFLES DELICIAS DEL PALADAR presenta una buena acogida por parte de los habitantes de la ciudad de Neiva, para la adquisición de sus productos.

- * Para la Instalación y montaje del proyecto cabe manifestar que se puede realizar, ya que en el municipio se cuenta con los centros de acopio y distribuidores de la materia prima e insumos necesarios para la elaboración de los productos. .

- * De la implementación de estrategia de mercadeo y de buena planificación de la publicidad dependerá el éxito de la Microempresa así mismo como el establecimiento de canales comercial rápidos, seguros y en donde no existe intermediación de terceros pueden generar en los clientes potenciales niveles de aceptación favorable en el corto plazo con miras a posesionar el producto en su entorno.

BIBLIOGRAFÍA

CONTRERAS BUITRAGO, Marco Elías. Formulación y Evaluación de Proyectos. Santa Fe de Bogotá. UNISUR 1.995

MENDEZ Carlos Arturo. Metodología para la Ciencias Económicas, Contables y Administrativas 3ª Edición Mac Grawhill. Bogotá. 1.999.

SERRATO Javier Fundamentos de Finanzas. Santa fe de Bogotá D.C 1.994

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE ESTADISTICA DANE, sucursal Neiva.

AGENDA AMBIENTAL Municipio de Neiva. CAM. 2.000

ANEXOS

FORMULA ESTADISTICA PARA DILIGENCIAR ENCUESTAS

La formula que se emplea para determinar el número de encuestas a diligenciar para determinar el grado de aceptabilidad de algún bien o servicio dentro de los proyectos empresariales; donde se emplea la siguiente formula estadística de la VARIANZA, lo cual nos da una aproximación del número de encuestas a diligenciar dentro del proyecto esta es:

$$N = \frac{Z^2 P Q}{E^2}$$

E

$$Z = 95\% = 1.96$$

$$P = 60\%$$

$$Q = 40\%$$

$$E = 15\%$$

$$N = \frac{(1.96)^2 (0.6) (0.4)}{0.15^2} = \frac{(0.24) (3.8416)}{0.15}$$

$$n = 0.921984$$

$$\frac{0.0225}{0.0225}$$

$$n = 41 \text{ Encuesta}$$

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD”
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESA
CICLO TECNOLOGICO

ENCUESTA PERSONALES: Para determinar el grado de aceptabilidad par la creación de una Microempresa de SUFLES “ DELICIAS DEL PALADAR, en la ciudad de Neiva.

NOMBRE Y APELLIDOS _____

EDAD _____

TELEFONO _____

MUNICIPIO _____

Responda las siguientes Preguntas:

1.¿ Consume Usted platos especiales?.

a. SI ____ b. NO ____

2. ¿ Conoce Usted la existencia de SUFLE?

a. SI _____ b. NO _____

3. ¿ Ha degustado Usted este producto?.

a. SI ____ b. NO ____

4.¿ Estaría usted de acuerdo con la creación de una empresa productora de SUFLES en la ciudad de Neiva?

a. SI __ b. NO __

5. ¿ Que SUFLES le gustaría consumir Usted?.

a. Pollo ___ b. Atún ___ c. Carne ___ d. Queso ___ e. Verduras ___ h. Jamón ___

6. En que ocasiones consume platos especiales ?.

a. Fiestas ___ b. Cumpleaños ___ c. Matrimonios ___ d. Reuniones _____

7. ¿ Al comprar o consumir SUFLES que influye en su decisión?.

a. Calidad ___ b. Precio ___ c. Presentación _____

GRACIA POR SU COLABORACION

TABLA DE CONTENIDO

	Pag.
INTRODUCCION	6
RESUMEN DEL PROYECTO	8
1. JUSTIFICACION Y TERMINOS DE REFERENCIA	11
1.1. JUSTIFICACION.....	11
2. OBJETIVOS.....	22
2.1. OBJETIVO GENERAL	22
2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	22
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	223
3.1. EL PRODUCTO.....	223
3.2. IDENTIFICACION DE LOS PRODUCTOS	23
3.3. CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTOS	25
3.4. USO DEL PRODUCTO	26
3.5. IDENTIFICACION Y CARACTERIZACION DEL CONSUMIDOR.....	26
3.6. DELIMITACION Y DESCRIPCIÓN DEL MERCADO.....	27
3.6.1. DELIMITACION DEL AREA GEOGRAFICA	27
3.7. COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA	28
3.7.1 EVOLUCION HISTORICA DE LA DEMANDA.....	28
3.7.2. ANALISIS DE LA DEMANDA ACTUAL.....	30
3.7.3. ANALISIS DE LA DEMANDA FUTURA.....	32
3.8. DETERMINACION DE PRECIOS.....	35
3.8.1. EVOLUCION HISTORICA DE PRECIOS.....	35
3.8.2. ANALISIS DE PRECIOS ACTUALES.....	36
3.8.3. ANALISIS DE PRECIOS FUTUROS.....	37
3.9. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA DEL PRODUCTO.....	37
3.9.1. EVOLUCION HISTORICA DE LA OFERTA.....	38
3.9.2 ANALISIS DE LA OFERTA ACTUAL.....	39

3.9.3. ANALISIS DE LA OFERTA FUTURA	40
3.10 DETERMINACION DEL TIPO DE DEMANDA EXISTENTE EN EL MERCADO	43
3.11. COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO	44
3.12. ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD Y PROMOCION	45
3.13. MERCADO DE INSUMOS	46
3.14. POSIBILIDADES REALES DEL PROYECTO	47
3.15. MICROMARKETING Y MACROMARKETING	47
4. ESTUDIO TECNICO.....	49
4.1. TAMAÑO	49
4.2. VARIABLES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO	51
4.3. LOCALIZACION	52
4.3.1. MACROLOCALIZACION	53
4.3.2. MICROLOCALIZACION	53
4.4. PROCESO PRODUCTIVO	53
4.5. IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES DE LA MANO DE OBRA.....	57
4.6. ESPECIFICACION DE EQUIPOS	57
4.7. OBRAS FISICAS Y DISTRIBUCION DE LA PLANTA.....	57
4.8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	60
4.9. ASPECTOS ORGANIZACIONALES	63
4.9.1. FUNCIONES ESPECIFICAS.....	64
5. ESTUDIO FINANCIERO	66
5.1. DETERMINACION DE INVERSIONES Y COSTOS A PARTIR DE LAS..... VARIABLES TECNICAS.....	66
5.2. COSTOS OPERACIONALES	70
5.3. OTROS GASTOS	72
5.4. COSTO DE DEPRECIACIÓN	73
5.5. PROYECCIONES FINANCIERAS PARA EL PERIODO DE EVALUACION	74
5.5.1. CALCULO DEL MONTO DE RECURSO FINANCIEROS NECESARIOS PARA LA INVER SION	74
5.5.2. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	74
5.6. CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO	75
5.7. PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS	77
5.8. CALCULO DE COSTOS OPERACIONALES	77
5.8.1. PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	78

5.8.2	PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS	78
5.8.3.	PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	79
5. 8. 4	PROGRAMA DE COSTOS OPERACIONALES	80
5. 9.	FINANCIAMIENTO	80
5. 9. 1.	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	80
5. 9. 2.	REQUISITOS EXIGIDOS POR LA ENTIDAD BANCARIA.....	80
5. 10.	DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	82
5.10.1.	COSTOS FIJOS.....	82
5.10.2.	LOS COSTOS VARIABLES.....	83
5.11.	ELABORACION DEL FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO TERMINOS CORRIENTES.....	88
5.11.1	FLUJO NETO DE OPERACION SIN FINANCIAMIENTO.....	88
5. 11. 2.	FLUJO DE FONDOS NETO PARA EL INVERSIONISTA.....	90
5.12.	ESTADOS FINANCIEROS.....	93
5. 12.1.	BALANCE GENERAL.....	93
5. 12. 2.	ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (P y G).....	95
6.	EVALUACION DEL PROYECTO	96
6.1.	ASPECTOS GENERALES DE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	96
6. 2.	TIPOS DE EVALUACION.....	96
6. 3.	ANALISIS DE SENSIBILIDAD	108
6. 4	EVALUACION ECONOMICA.....	126
6. 5.	EVALUACION SOCIAL.....	126
7.	INCIDENCIA DEL PROYECTO EN SU ENTORNO.....	128
7.1.	EFFECTOS EXTERNOS DEL PROYECTO COMO INVERSION	128
7.2.	EFFECTOS ESTERNOS DEL PROYECTO COMO PROGRAMA DE PRODUCCION	128
7.3.	EFFECTOS DEL PROYECTO SOBRE EL MEDIO AMBIENTE.....	129
8.	PLAN DE IMPLEMENTACION DEL PROYECTO.....	130
8.1.	TRAMITES LEGALES Y ADMINISTRATIVOS	130
8. 2.	CONSECUCION DE FINANCIAMIENTO	131
8.3	PLAN DE ACTIVIDADES DE EJECUCIÓN.....	131
9.	CONCLUSIONES.....	133
	BIBLIOGRAFÍA.....	134
	ANEXOS	135

LISTA DE TABLAS

	Pag.
TABLA No. 1. ADECUACIONES PLANTA FISICA	67
TABLA No. 2. INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPOS	68
TABLA No. 3. INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES	69
TABLA No. 4. INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES	69
TABLA No. 5. AMORTIZACION ACTIVOS DIFERIDOS	70
TABLA No. 6. RECURSO HUMANO DEL PROYECTO	71
TABLA No. 7. PERSONAL ADMINISTRATIVO	71
TABLA No. 8. COSTOS DE MATERIA PRIMA	72
TABLA No. 9. SERVICIOS PUBLICOS	73
TABLA No. 10. COSTO DE DEPRECIACION	73
TABLA No. 11. INVERSION DE ACTIVOS FIJOS	75
TABLA No. 12. COSTO OPERACIONAL MENSUAL	76
TABLA No. 13. PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCION. TERMINOS CORRIENTES (10%).	78
TABLA No. 14. PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS. TERMINOS CORRIENTES (10%)	79
TABLA No. 15. PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS TER – MINOS CORRIENTE (10%).	79
TABLA No. 16. PROGRAMA DE COSTOS OPERACIONALES. TERMINOS CORRIENTE. (10%)	80
TABLA No. 17. LOS COSTOS FIJOS	83
TABLA No. 18. LOS COSTOS VARIABLES	83
TABLA No. 19. FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO. TERMINOS CORRIENTES.	86

TABLA No. 20.	FLUJO NETO DE OPERACIÓN CON FINANCIAMIENTO TERMINOS CORRIENTES.	87
TABLA No. 21.	FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO CON FINAN- CIAMIENTO TERMINOS CORRIENTES.	87
TABLA No. 22.	FLUJO NETO DE OPERACION SIN FINANCIAMIENTO. TERMINOS CORRIENTES.	89
TABLA No. 23.	FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINAN- CIAMIENTO TERMINOS CORRIENTES.	89
TABLA No. 24.	FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL INVERSIONISTA. TERMINOS CORRIENTES.	90
TABLA No. 25	FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA. TERMINOS CORRIENTES.	91
TABLA No. 26	FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO CON FINAN- CIAMIENTO PARA EL INVERSIONISTA. TERMINOS CO- RRIENTES.	92
TABLA No. 27	FLUJO NETO DE OPERACIÓN CON FINANCIAMIENTO, CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES.	110
TABLA No. 28	FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO CON FINAN- CIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRE- CIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES	110
TABLA No 29	FLUJO NETO DE OPERACION SIN FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES.	111
TABLA No. 30	FLUJO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA.TERMINOS CORRIENTES.	112

TABLA No.31	FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA, CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES.	113
TABLA No. 32	FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO PARA EL INVERSIONISTA CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES.	114

LISTA DE CUADROS

	Pag.
CUADRO No. 1. EVOLUCION HISTORICA DE LA DEMANDA DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.	29
CUADRO No 2. VARIABLES Y PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA	31
CUADRO No. 3. DEMANDA FUTURA DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA	32
CUADRO NO 4. DEMANDA FUTURA PROYECTADA DE SUFLES EN EN LA CIUDAD DE NEIVA.	34
CUADRO No 5. EVOLUCION HISTORICA DE PRECIOS DE SUFLES EN CIUDAD DE NEIVA	36
CUADRO No 6. PROYECCION DE PRECIOS DE SUFLES EN LA CIUDAD NEIVA.	37
CUADRO No 7. EVOLUCION HISTORICA DE LA OFERTA DE SUPLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.	38
CUADRO No.8. ALMACENES DE CADENA Y RESTAURANTES QUE COMER CIALIZAN SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.	40
CUADRO No 9. PROYECCION DE LA OFERTA FUTURA DE SUPLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.	40
CUADRO No 10. OFERTA FUTURA PROYECTADA DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.	42
CUADRO No 11. ANALISIS COMPARATIVO ENTRE DEMANDA Y OFERTA DE SUFLES EN LA CIUDAD DE NEIVA.	44

CUADRO No. 12. PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS POR PRODUCTOS.	77
CUADRO No. 13. PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS (20%).	77
CUADRO No. 14. AMORTIZACION E INTERESES CREDITO TERMINOS CORRIENTES.	82
CUADRO No. 15. DIFERENCIAS DE TASAS CON FINANCIAMIENTO. TERMINOS CORRIENTES.	102
CUADRO No. 16. DIFERENCIA DE TASAS SIN FINANCIAMIENTO TERMINOS CORRIENTES.	104
CUADRO No. 17. DIFERENCIA DE TASAS PARA EL INVERSIONISTA. TERMINOS CORRIENTES.	106
CUADRO No. 18. PRESUPUESTO DE VENTAS (20%) (INGRESOS ORIGINALES).	108
CUADRO No. 19. INGRESOS POR VENTAS, CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN LA VARIABLE DEL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CORRIENTES.	109
CUADRO No. 20.. DIFERENCIAS DE TASAS CON FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE VENTA TERMINOS CORRIENTES.	120
CUADRO No. 21. DIFERENCIA DE TASAS SIN FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCION DEL 5% DE LA VENTA TERMINOS CORRIENTES.	122
CUADRO No. 22. DIFERENCIA DE TASAS PARA EL INVERSIONISTA CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA TERMINOS CORRIENTES.	124

LISTA DE GRAFICAS

	Pag.
GRAFICA No. 1. FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCION DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES "DELICIA DEL PALADAR" EN LA CIUDAD DE NEIVA.	56
GRAFICA No. 2. PLANTA LOCATIVA DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES "DELICIAS DEL PALADAR" EN LA CIUDAD DE NEIVA.	58
GRAFICA No. 3 LOGOTIPO DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES " DELICIAS DEL PALADAR" EN LA CIUDAD DE NEIVA.	59
GRAFICA No. 4. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SUFLES " DELICIAS DEL PALADAR" EN LA CIUDAD DE NEIVA.	65
GRÁFICA No. 5. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	85
GRAFICA No.6. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO TERMINOS CORRIENTE	88.
GRAFICA No. 7. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO EN TERMINOS CORRIENTES.	90

GRAFICA No . 8. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA TERMINOS CORRIEN TE	92
GRAFICA No. 9. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO FINANCIERO NE- TO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO, CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TER- MINOS CORRIENTES	111
GRAFICA No. 10. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO FINANCIERO NE- TO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO, CON UNA DIS- MINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMI- NOS CORRIENTES.	112
GRAFICA No. 11. DIAGRAMA DE TIEMPO PARA EL FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA CON UNA DISMINUCION DEL 5% EN EL PRECIO DE LA VENTA. TERMINOS CO- RRIENTES.	114
GRAFICA No. 12. ANALISIS DE SENSIBILIDAD DE LA TASA INTERNA DE RENTABILIDAD TIR CON CAMBIOS EN EL PRECIO DE VENTA.	125

