

## **Plan de negocio Productive Freedom**



Presentado por:

Cristian Camilo González Alfonso

Héctor Leitón Jaramillo Quiñones

Diana Alexandra Usme Sánchez

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior CUN

Creación de Empresas III

Septiembre

2020

## COMPROMISO DE AUTOR

Nosotros, Cristian Camilo González Alfonso con cédula de identidad 1.023.934.533, Hector Leitón Jaramillo Quiñones con cédula de identidad 16.946.651 y Diana Alexandra Usme Sánchez con cédula de identidad 1.022.389.274, declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

## Tabla de contenido

|   |    |
|---|----|
| Introducción .....                          | 1  |
| Objetivos.....                              | 3  |
| Objetivo general.....                       | 3  |
| Objetivos específicos .....                 | 3  |
| Claves para el éxito.....                   | 4  |
| Descripción de la idea de negocio .....     | 6  |
| Presentación de la empresa .....            | 7  |
| Portafolio.....                             | 8  |
| Direccionamiento estratégico.....           | 10 |
| Objetivos estratégicos .....                | 10 |
| Futuro preferido .....                      | 10 |
| Misión .....                                | 10 |
| Valores .....                               | 10 |
| Cadena de valor.....                        | 11 |
| Estructura organizacional y funcional ..... | 12 |
| Estudio legal.....                          | 14 |
| Estudio financiero .....                    | 16 |
| Plan de inversión.....                      | 16 |
| Plan de financiación .....                  | 17 |
| Costos.....                                 | 17 |
| Gastos.....                                 | 18 |
| Ingresos .....                              | 21 |

## Lista de tablas

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1. Descripción de la idea de negocio .....      | 6  |
| Tabla 2. Logo .....                                   | 7  |
| Tabla 3. Plan de inversiones .....                    | 16 |
| Tabla 4. Costo unitario de servicios.....             | 17 |
| Tabla 5. Precio producto .....                        | 18 |
| Tabla 6. Gastos mes .....                             | 18 |
| Tabla 7. Nómina administrativa.....                   | 19 |
| Tabla 8. Nómina operativa.....                        | 19 |
| Tabla 9. Proyección gastos de operación y ventas..... | 20 |
| Tabla 10. Relación de ingresos .....                  | 21 |
| Tabla 11. Punto de equilibrio.....                    | 22 |
| Tabla 12. Estado de resultados.....                   | 22 |
| Tabla 13. Balance general.....                        | 23 |
| Tabla 14. Flujo de caja.....                          | 24 |
| Tabla 15. Indicadores .....                           | 24 |
| Tabla 16. Escenarios indicadores.....                 | 25 |

## Lista de ilustraciones

|  |    |
|--|----|
| Ilustración 1. Claves para el éxito..... | 4  |
| Ilustración 2. Portafolio .....          | 8  |
| Ilustración 3. Cadena de valor .....     | 11 |
| Ilustración 4. Organigrama .....         | 12 |
| Ilustración 5. Funciones .....           | 13 |
| Ilustración 6. Perfil de cargo.....      | 13 |

## **Introducción**

### **Resumen ejecutivo**

En el presente documento se presenta el plan de negocio al que llamaremos Productive Freedom, que constituye una idea que busca generar impactos positivos a nivel social, económico y por supuesto empresarial.

Para desarrollar el proyecto debemos generar un paso y paso, que inicia con el estudio administrativo donde definimos la estrategia que llevaremos a cabo para conseguir cada uno de los objetivos propuestos, así como definir los propósitos misionales y razón de ser del negocio.

También determinamos la estructura organizacional más adecuada que nos permita contar con el personal necesario para llevar a cabo operaciones, así como los perfiles de cada integrante del equipo y sus funciones a realizar dentro de la compañía. Adicionalmente y para finalizar se integra el estudio legal como requisito fundamental para constituir la empresa dentro de la legalidad y siguiendo los lineamientos normativos que rigen la actividad económica y empresarial a desarrollar.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Determinar la viabilidad y factibilidad para la creación de una empresa prestadora del servicio de capacitación en marketing y competencias digitales para las personas presas en el país.

### **Objetivos específicos**

Definir la estructura organizacional más idónea para llevar a cabo las actividades de la empresa Productive Freedom.

Determinar los factores de impacto del negocio y buscar ser sostenibles en su aplicación.

Lograr captación masiva de clientes demostrando los beneficios que tiene para la comunidad en general.

Realizar planes de acción y mejoramiento con el fin de buscar la excelencia en la prestación del servicio.

## Claves para el éxito

Ilustración 1. Claves para el éxito



Fuente: Los autores, 2.020

Las claves del éxito de nuestra empresa se dirigen en 5 aspectos que consideramos fundamentos como lo son:

Capacitación constante del personal en búsqueda de apropiación de conocimientos inherentes a la prestación del servicio, así como acrecentar el sentido de pertenencia con la organización al sentirse parte activa y valorada dentro de esta.



Planes de servicio y soporte de acuerdo a las necesidades de cada cliente, aunque nuestra línea de servicio se dirige a las personas privadas de la libertad, dentro de este segmento de mercado se distinguen personas con mayor capacidad adquisitiva y otras que buscan otros tipos de servicio, por lo cual se hace necesario diversificar el portafolio y orientarlo en estos diversos aspectos.

Calidad e innovación en el servicio, son imprescindibles para lograr un reconocimiento en el mercado y lograr ser sostenibles en el mediano y largo plazo.

Simplificar procesos a nuestros clientes no es más que ofrecer un servicio de manera práctica, sin tantos trámites y que pueden tomar desde su lugar de reclusión sin ningún problema.

Optimización y aprovechamiento de nuestros recursos, debe ser parte de la cultura organizacional de manera que la empresa obtenga los mejores resultados en términos especialmente financieros.

## Descripción de la idea de negocio

Tabla 1. Descripción de la idea de negocio

|  |  |
|--|--|
| <b>¿Cuál es el producto o servicio?</b>  | Prestación del servicio de capacitaciones en marketing y plataformas digitales a personas privadas de la libertad en nuestro país.   |
| <b>¿Quién es el cliente potencial?</b>   | Las personas que se encuentran privadas de la libertad en los centros carcelarios de nuestro país.   |
| <b>¿Cuál es la necesidad?</b>            | Cuando las personas se encuentran privadas de la libertad, dentro de los centros penitenciarios y carcelarios aprenden a realizar todo tipo de manualidades y oficios de tipo artesanal de manera muy técnica y profesional. Sin embargo, en el momento que dejan su lugar de reclusión este tipo de actividades pasan a segundo plano y en la mayoría de casos vuelven a reincidir en sus delitos. Por esta razón se ve la necesidad de dotar a estas personas de conocimiento en el uso de plataformas digitales para que cuenten con una herramienta que les ayude a desarrollar sus propios emprendimientos. |
| <b>¿Cómo?</b>                            | Contamos con un grupo de profesionales especializados en marketing y competencias digitales, plenamente capacitado para orientar y desarrollar actividades tendientes a la apropiación de conocimientos en estas importantes áreas por parte de los reclusos. Además de brindar un acompañamiento integral durante las fases del proceso de emprendimiento de manera que el usuario pueda contar con su propia tienda en línea al finalizar su capacitación.   |
| <b>¿Por qué lo preferirán?</b>           | Somos una opción completamente innovadora que busca impactar positivamente a la comunidad en general, brindando la oportunidad de reinserción a la vida social de personas que por diferentes circunstancias han sido privadas de la libertad pero que sin duda tienen muchas cosas positivas que aportar a la sociedad.   |
| <b>¿Cuál es el factor de innovación?</b> | El factor de innovación es el modelo de negocio y su enfoque hacia las cárceles del país, buscamos crear acuerdos comerciales donde se establezcan planes concretos y reales que pueden beneficiar sin duda a toda la comunidad.   |

Fuente: Los autores, 2.020

## Presentación de la empresa

Somos Productive Freedom que en español significa “Libertad Productiva” y que constituye la razón de ser de nuestra empresa que busca hacer productivos y generadores de cambio social a todas aquellas personas privadas de la libertad en nuestro país.

La empresa surge de la idea de un grupo de estudiantes emprendedores de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior, quienes encuentran una necesidad por cubrir en el sector carcelario y que se puede cubrir mediante capacitaciones y planes de acompañamiento integral a los reclusos con el fin de orientar y potenciar las habilidades que adquieren durante su tiempo de reclusión

Tabla 2. Logo



Fuente: Los autores, 2.020

Nuestro logro hace alusión a una paloma y hace alusión al vuelo de libertad que emprenden las personas luego de cumplir sus condenas, además de buscar que sean aceptadas por parte de la sociedad que los rechaza y no se sienten seguros sobre su reinserción a la vida en sociedad.

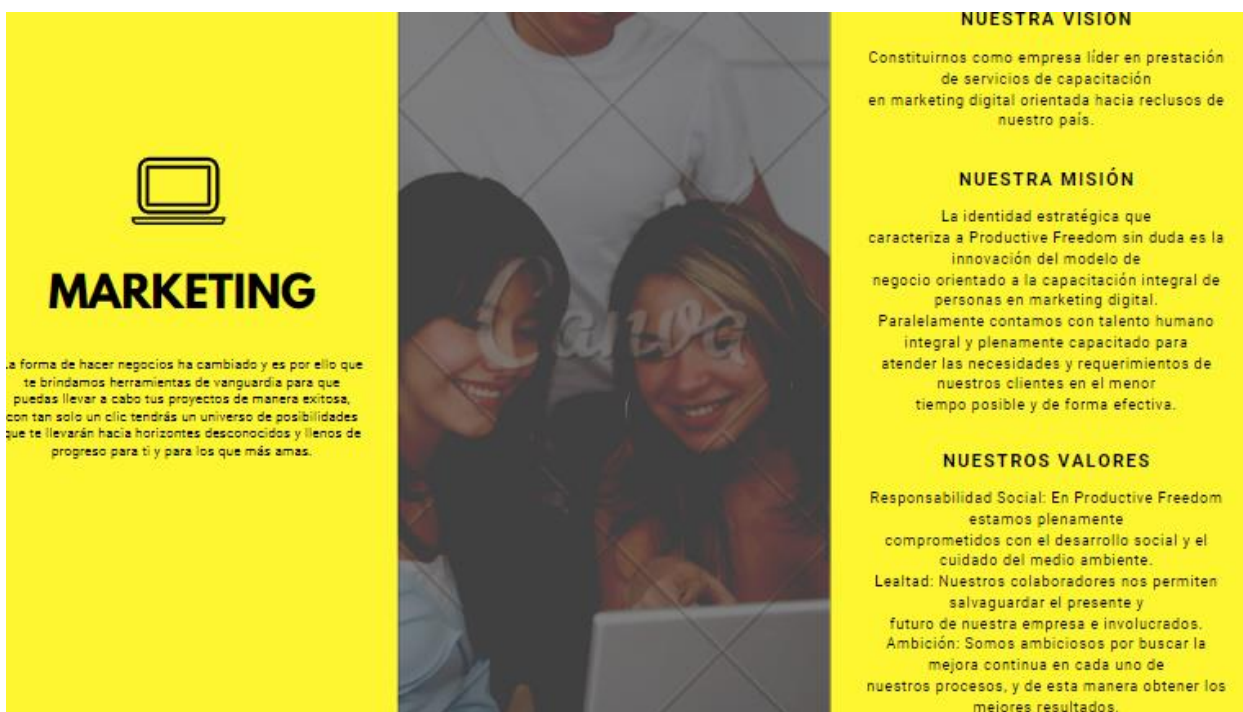
La actividad económica de la empresa es la prestación se enmarca dentro del código CIU 6209. Nuestro sistema empresarial se basa en el MIS (Sistema de Información Administrativa) que constituye un conjunto organizado de personas, procedimientos, tecnología plenamente dispuestos a suministrar información al gerente para la toma de decisiones.

Los Sistemas de Información Administrativa (MIS) ofrecen una variedad de informes y presentaciones a nivel gerencial. Estos sistemas adquieren de las Bases de datos (BDD) la información de operaciones internas.

## Portafolio

Ilustración 2. Portafolio





Fuente: Los autores, 2.020

El valor del servicio ofrecido por nuestra empresa será de \$1.800.000 que comprende el acompañamiento e implementación del plan de marketing digital dirigido hacia las personas privadas de la libertad, con el fin de que se incorporen a la vida social con proyectos de emprendimiento estructurados y actualizados con las nuevas tendencias de mercado y tecnológicas.

## **Direccionamiento estratégico**

### **Objetivos estratégicos**

Desarrollar un servicio con la más alta calidad que genere confianza y plena satisfacción de nuestros clientes que nos permite tener una amplia participación dentro del mercado.

Dentro de los primeros 8 meses alcanzar el nivel de operaciones que nos permita sostener el funcionamiento del negocio.

Obtener alianzas estratégicas con clientes y proveedores de manera que logremos crecimiento mínimo del 5% anual.

### **Futuro preferido**

Constituirnos como empresa líder en prestación de servicios de capacitación en marketing digital orientada hacia reclusos de nuestro país.

### **Misión**

La identidad estratégica que caracteriza a Productive Freedom sin duda es la innovación del modelo de negocio orientado a la capacitación integral de personas en marketing digital. Paralelamente contamos con talento humano integral y plenamente capacitado para atender las necesidades y requerimientos de nuestros clientes en el menor tiempo posible y de forma efectiva.

### **Valores**

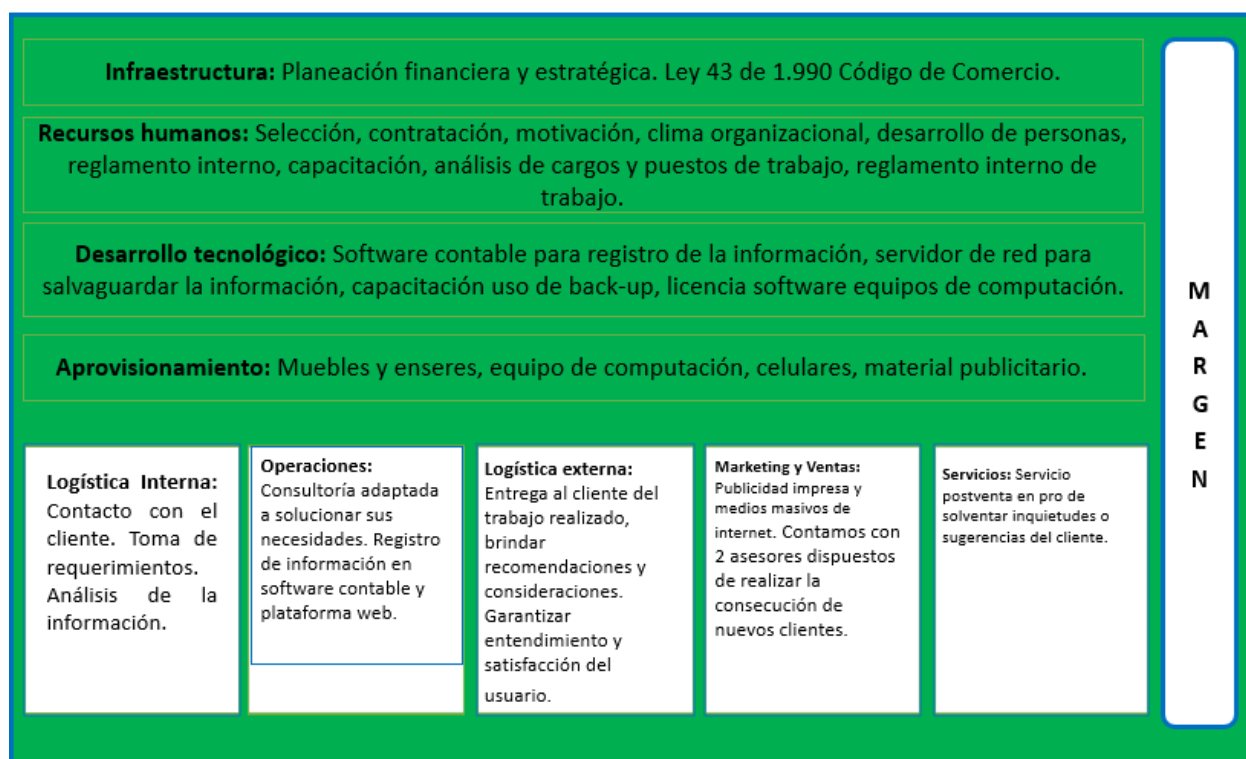
**Responsabilidad Social:** En Productive Freedom estamos plenamente comprometidos con el desarrollo social y el cuidado del medio ambiente.

**Lealtad:** Nuestros colaboradores nos permiten salvaguardar el presente y futuro de nuestra empresa e involucrados.

**Ambición:** Somos ambiciosos por buscar la mejora continua en cada uno de nuestros procesos, y de esta manera obtener los mejores resultados.

### Cadena de valor

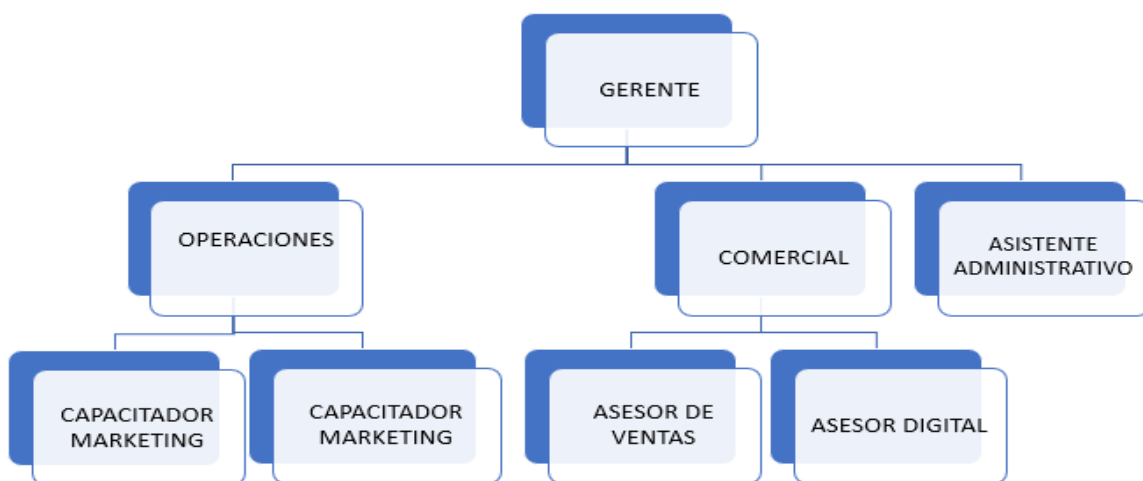
Ilustración 3. Cadena de valor



Fuente: Los autores, 2.020

## Estructura organizacional y funcional

Ilustración 4. Organigrama



Fuente: Los autores, 2.020

El organigrama de empresa permite conocer esta información vital para coordinar las áreas de negocio. Brinda un marco acorde a la estrategia empresarial que sirve para dimensionar mejor la organización y para estudiar su crecimiento natural. (El valor estratégico del organigrama de empresa: claves y modelos, 2020)



## Ilustración 5. Funciones

| CARGO            | FUNCIONES  |
|------------------|--|
| GERENTE          | <p>Eficiencia en los recursos financieros y tecnológicos.<br/>           Búsqueda de objetivos económicos generando beneficios sociales.<br/>           Cumplir con eficiencia, productividad, competitividad y calidad.<br/>           Emitir información confiable y oportuna para la toma de decisiones de la compañía.<br/>           Supervisar y dirigir el proceso de reporte de Estados Financieros bajo Normas Internacionales (IFRS)</p> |
| ASESOR DE VENTAS | <p>Diseñar, implementar y optimizar las estrategias de medios de pago para los clientes.<br/>           Planear y cumplir con el plan de trabajo establecido con el cliente y el equipo interno.<br/>           Aportar conocimientos e ideas para las implementaciones de campañas de medios digitales.<br/>           Generar informes teniendo en cuenta los resultados obtenidos a partir de las estrategias implementadas.</p>                |
| CAPACITADOR      | <p>Es el encargado del análisis y desarrollo de las capacitaciones, de acuerdo a los requerimientos solicitados por el usuario así como las necesidades que formulen los clientes y aquellos que detecten Asesor Digital y de Ventas en el desarrollo de su labor de mercado.</p> <p>De acuerdo a lo anterior, es indispensable que el capacitador cuente con habilidades de atención al cliente y comunicación asertiva .</p>                     |

Fuente: Los autores, 2.020

## Ilustración 6. Perfil de cargo

| CARGO            | PERFIL DE CARGO   |
|------------------|---|
| GERENTE          | <p>Profesional en Administración de Empresas, Economía, Contaduría Pública y/o afines.<br/>           Planeación y control de procesos a nivel organizacional con excelentes resultados desde su gestión.<br/>           6 años de experiencia general y 2 años de experiencia relacionada al sector y al perfil.<br/>           Liderar efectivamente el grupo de trabajo haciéndolo competitivo y garantizando que cada uno de los servicios y productos entregados cuenten con la mayor calidad. Representar oportuna y adecuadamente a la empresa ante clientes, proveedores y los diferentes entes de control.</p> |
| ASESOR DE VENTAS | <p>Diseñar, implementar y optimizar las estrategias de medios de pago para los clientes.<br/>           Planear y cumplir con el plan de trabajo establecido con el cliente y el equipo interno.<br/>           Aportar conocimientos e ideas para las implementaciones de campañas de medios digitales.<br/>           Generar informes teniendo en cuenta los resultados obtenidos a partir de las estrategias implementadas.</p>   |
| CAPACITADOR      | <p>Técnico o tecnólogo en Administración de Empresas o su equivalente.<br/>           Experiencia en labores de asesoría en empresas del sector.<br/>           Desarrollar actividades tendientes a soportar los proyectos planeados por la gerencia, brindar soporte a los clientes y desarrollar las actividades de prestación del servicio de asesoría.<br/>           Capacitación en Servicio al cliente y calidad.</p>   |

Fuente: Los autores, 2.020

## Estudio legal

Luego de analizar los respectivos pros y contras, hemos decidido crear una Sociedad por Acciones Simplificada. La sociedad antes mencionada, quedará compuesta por los integrantes del grupo de trabajo de la siguiente manera:

|                                  |                 |
|----------------------------------|-----------------|
| Cristian Camilo González Alfonso | C.C. 1023934533 |
| Héctor Leitón Jaramillo Quiñones | C.C. 16946651   |
| Diana Alexandra Usme Sánchez     | C.C 1022389274  |

Nuestra razón social será: Productive Freedom S.A.S

Como mencionamos arriba valoramos ventajas y desventajas de cada figura de asociación, y optamos por este tipo de sociedad, en gran parte por la flexibilidad de sus estatutos que nos permiten ajustarlos a las necesidades de cada socio y del negocio en particular.

Adicionalmente, encontramos que el trámite de creación es mucho más sencillo que el de las demás sociedades, generándonos ahorro no sólo en tiempo sino además en dinero.

A continuación relacionamos información tomada de internet con el paso a paso y documentos que se requieren para creación de esta figura jurídica:

### 1. Elegir Nombre de la Empresa:

Es necesario comprobar en el RUES si el nombre de su empresa está disponible. Una vez esto lo haya hecho puede continuar su proceso.

### 2. Documentos Necesarios:

Es importante tener los documentos necesarios y adecuados para poder formar su empresa de una manera legal.

Documento privado que confirme la constitución de la empresa

Certificado de existencia: Deber ser expedido por el funcionario competente del domicilio de la sociedad

Cédula/Pasaporte y fotocopia de la persona que se constituye como representante legal

Conceder el poder de un abogado o a una persona natural para actuar en nombre del inversionista.

Se debe definir los estatutos de la sociedad que va a ser constituida

Obtener el Pre-RUT

Tener el formulario único empresarial

### 3. Inscripción de la empresa:

Para la creación de una empresa S.A.S en Colombia es necesario la inscripción en la Cámara de Comercio. Es muy importante asegurarse de tener todos los documentos necesarios mencionados anteriormente para poder realizar esta inscripción.

### 4. Obtener una cuenta de ahorros:

Se debe crear una cuenta de ahorros a nombre de la empresa. Para esto usted debe tener los documentos requeridos por el banco que haya elegido.

### 5. Obtención de RUT:

Para obtener el RUT definitivo es necesario la cédula del representante legal, registro mercantil y cuenta de ahorros que usted abrió anteriormente.

### 6. Registro ante la DIAN:

Una vez la empresa esté registrada con la Cámara de Comercio, el representante legal deber ser registrado ante la DIAN para ser reconocido legalmente y ser autorizado para firmar los impuestos.

### 7. Firma digital:

Al momento de crear una empresa en Colombia comúnmente se usa una firma digital. Esto es una forma legal de tramitar documentos por medio electrónico, facilitando el proceso y reduciendo costos.

## Estudio financiero

### Plan de inversión

Tabla 3. Plan de inversiones

| Inversión Inicial |                                |                         |
|-------------------|--------------------------------|-------------------------|
| Ítem              | Concepto                       | Valor                   |
| 1                 | Sillas de escritorio           | \$ 800.000,00           |
| 2                 | Escritorios                    | \$ 1.250.000,00         |
| 3                 | Multifuncional samsung         | \$ 900.000,00           |
| 4                 | Publicidad inicial             | \$ 500.000,00           |
| 5                 | Software                       | \$ 6.000.000,00         |
| 6                 | Registro cámara de comercio    | \$ 197.000,00           |
| 7                 | Registro establecimiento       | \$ 139.000,00           |
| 8                 | Trámites legales               | \$ 350.000,00           |
| 9                 | Adecuaciones locativas         | \$ 950.000,00           |
| 10                | Imprevistos                    | \$ 9.000.000,00         |
|                   | <b>Total Inversión Inicial</b> | <b>\$ 20.086.000,00</b> |

Fuente: Los autores, 2.020

El plan de inversión inicial será cubierto 100% con fondos propios aportados por los socios de Productive Freedom y comprende principalmente el equipamiento de oficina indispensable para la operación del negocio, así como la publicidad previa a la apertura que nos permita darnos a conocer con potenciales clientes.



Tabla 5. Precio producto

| PRODUCTO                                    | PRECIO DE COSTO | PRECIO DE VENTA (costo + ganancia) |
|---|-----------------|------------------------------------|
| Asesoría e Implementación Marketing Digital | \$ 1.080.000,0  | <b>\$ 1.800.000,0</b>              |

Fuente: Los autores, 2.020

Teniendo en cuenta que el costo del servicio es de \$1.080.000 a partir de este valor proyectamos el precio de venta buscando un margen de utilidad del 40%, de manera que para lograr este resultado de rentabilidad el precio del servicio de Asesoría e Implementación Marketing Digital será de \$1.800.000.

## Gastos

Tabla 6. Gastos mes

| Gastos Mes |                       |                        |
|------------|-----------------------|------------------------|
| ítem       | Concepto              | Valor                  |
| 1          | Arriendo oficina      | \$ 500.000,00          |
| 2          | Honorarios            | \$ 600.000,00          |
| 3          | Internet              | \$ 120.000,00          |
| 4          | Servicios públicos    | \$ 280.000,00          |
| 5          | Celular               | \$ 150.000,00          |
| 6          | Dominio página web    | \$ 15.000,00           |
| 7          | Servicio Aseo         | \$ 600.000,00          |
| 8          | Papelería             | \$ 400.000,00          |
|            | <b>Gastos Totales</b> | <b>\$ 2.665.000,00</b> |

Fuente: Los autores, 2.020

Tabla 7. Nómina administrativa

| NÓMINA ADMINISTRATIVA           |                   |                   |                   |                   |                   |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                                 | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
| Sueldos Básicos                 |                   |                   |                   |                   |                   |
| Gerente                         | 14.400.000        | 14.875.200        | 15.366.082        | 15.873.162        | 16.396.977        |
| Asistente Administrativo        | 13.200.000        | 13.635.600        | 14.085.575        | 14.550.399        | 15.030.562        |
| Total Sueldos                   | 27.600.000        | 28.510.800        | 29.451.656        | 30.423.561        | 31.427.539        |
| Prestaciones                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| Cesantía (mes)                  | 2.299.991         | 2.375.890         | 2.454.295         | 2.535.287         | 2.618.951         |
| Intereses de Cesantía (mes)     | 23.000            | 23.759            | 24.543            | 25.353            | 26.190            |
| Vacaciones (mes)                | 1.150.920         | 1.188.900         | 1.228.134         | 1.268.662         | 1.310.528         |
| Prima de Servicios (mes)        | 2.299.991         | 2.375.890         | 2.454.295         | 2.535.287         | 2.618.951         |
| Total Prestaciones Sociales mes | 5.773.902         | 5.964.440         | 6.161.267         | 6.364.589         | 6.574.620         |
| Parafiscales y seguridad social |                   |                   |                   |                   |                   |
| Aporte en Salud Eps (mes)       | 2.346.000         | 2.423.418         | 2.503.391         | 2.586.003         | 2.671.341         |
| Aporte en Pensión (mes)         | 3.312.000         | 3.421.296         | 3.534.199         | 3.650.827         | 3.771.305         |
| Arp (mes)                       | 220.800           | 228.086           | 235.613           | 243.388           | 251.420           |
| Caja Compensación Familiar      | 955.890           | 988.916           | 1.021.550         | 1.055.261         | 1.090.085         |
| I.C.B.F.                        | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 |
| SENA                            | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 |
| Total aportes Patronales        | 6.834.690         | 7.061.716         | 7.294.753         | 7.535.480         | 7.784.150         |
| Auxilio de transporte           |                   |                   |                   |                   |                   |
| Auxilio de transporte           | 3.702.744         | 3.787.907         | 3.912.908         | 4.042.034         | 4.175.421         |
| <b>TOTAL ADMINISTRACION</b>     | <b>40.208.592</b> | <b>41.536.956</b> | <b>42.907.676</b> | <b>44.323.629</b> | <b>45.786.309</b> |

Fuente: Los autores, 2.020

Tabla 8. Nómina operativa

| NÓMINA OPERATIVA      |            |            |            |            |            |
|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                       | AÑO 1      | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
| Sueldos Básicos       |            |            |            |            |            |
| Capacitador Marketing | 12.000.000 | 12.396.000 | 12.805.068 | 13.227.635 | 13.664.147 |
| Capacitador Marketing | 12.000.000 | 12.396.000 | 12.805.068 | 13.227.635 | 13.664.147 |
| Asesor de Ventas      | 10.533.636 | 10.881.246 | 11.240.327 | 11.611.258 | 11.994.429 |
| Asesor Digital        | 10.533.636 | 10.881.246 | 11.240.327 | 11.611.258 | 11.994.429 |
| Total Sueldos         | 34.533.636 | 35.673.246 | 36.850.463 | 38.066.528 | 39.322.724 |

|                                 |                   |                   |                   |                   |                   |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Prestaciones                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| Cesantía (mes)                  | 2.877.791         | 2.972.759         | 3.070.860         | 3.172.198         | 3.276.881         |
| Intereses de Cesantía (mes)     | 28.778            | 29.728            | 30.709            | 31.722            | 32.769            |
| Vacaciones (mes)                | 1.440.053         | 1.487.574         | 1.536.664         | 1.587.374         | 1.639.758         |
| Prima de Servicios (mes)        | 2.877.791         | 2.972.759         | 3.070.860         | 3.172.198         | 3.276.881         |
| Total Prestaciones Sociales mes | 7.224.414         | 7.462.819         | 7.709.092         | 7.963.492         | 8.226.287         |
| Parafiscales y seguridad social |                   |                   |                   |                   |                   |
| Aporte en Salud Eps (mes)       | 2.935.359         | 3.032.226         | 3.132.289         | 3.235.655         | 3.342.432         |
| Aporte en Pensión (mes)         | 4.144.036         | 4.280.790         | 4.422.056         | 4.567.983         | 4.718.727         |
| Arp (mes)                       | 276.269           | 285.386           | 294.804           | 304.532           | 314.582           |
| Caja Compensación Familiar      | 1.233.236         | 1.275.414         | 1.319.017         | 1.364.095         | 1.410.696         |
| Total aportes Patronales        | 8.588.900         | 8.873.815         | 9.168.166         | 9.472.265         | 9.786.436         |
| <b>TOTAL OPERACIÓN</b>          | <b>54.049.694</b> | <b>55.797.787</b> | <b>57.602.750</b> | <b>59.466.441</b> | <b>61.390.777</b> |

Fuente: Los autores, 2.020

Tabla 9. Proyección gastos de operación y ventas

| PROYECCIÓN DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS |            |            |            |            |            |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
|   | AÑO 1      | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
| Gastos de personal                                  | 40.208.592 | 41.536.956 | 42.907.676 | 44.323.629 | 45.786.309 |
| Servicios Públicos                                  | 1.800.000  | 1.859.400  | 1.920.760  | 1.984.145  | 2.049.622  |
| Gastos papelería y otros                            | 1.200.000  | 1.239.600  | 1.280.507  | 1.322.764  | 1.366.415  |
| Publicidad  | 1.800.000  | 1.859.400  | 1.920.760  | 1.984.145  | 2.049.622  |
| Arriendo Oficina                                    | 7.200.000  | 7.437.600  | 7.683.041  | 7.936.581  | 8.198.488  |
| Depreciaciones Administrativas                      | 1.630.000  | 1.630.000  | 1.630.000  | 1.630.000  | 1.630.000  |
| Total Gastos Admón                                  | 53.838.592 | 55.562.956 | 57.342.744 | 59.181.264 | 61.080.456 |

Fuente: Los autores, 2.020



## Ingresos

Tabla 10. Relación de ingresos

|  | Ene.       | Feb.       | Mar.       | Abr.       | May        | Jun.       | Jul.       | Ago.       | Sep.       | Oct.       | Nov.       | Dic.       | Total anual |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Est. Ventas netas                              | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 22.546.64  | 270.975.367 |
| Coste de ventas                                | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 12.833.333 | 154.000.000 |
| Beneficio bruto                                | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 9.681.281  | 116.975.367 |
| Gastos controlables:                           |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            | -           |
| Sueldos y salarios                             |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            | -           |
| Gastos de nóminas                              | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 5.600.000  | 67.200.000  |
| Legales y contabilidad                         | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 620.000    | 7.440.000   |
| Publicidad                                     | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 6.000.000   |
| Viajes/vehículos                               |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            | -           |
| Cuotas y suscripciones                         |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            | -           |
| Servicios públicos                             | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 180.000    | 2.160.000   |
| Varios   |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            | -           |
| Total de gastos controlables                   | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 6.900.000  | 82.800.000  |
| Gastos fijos:                                  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            | -           |
| Alquiler                                       | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 500.000    | 6.000.000   |
| Depreciación                                   | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 398.148    | 4.777.770   |
| Seguro   |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            | -           |
| Permisos y licencias                           |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            | -           |
| Varios   |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            | -           |
| Total de gastos fijos                          | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 898.148    | 10.777.770  |
| Gastos totales                                 | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 7.798.148  | 93.577.770  |
| Beneficios y pérdidas netos antes de impuestos | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 1883.133   | 22.987.587  |
| Impuestos                                      | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 299.800    | 3.597.587   |
| Beneficio/pérdida netos después de impuestos   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 1583.333   | 19.000.000  |

Fuente: Los autores, 2.020

Se realiza la proyección de ingresos de enero a diciembre correspondiente al primer año de operaciones, donde podemos observar que la empresa tiene unas utilidades que van aumentando en el transcurso del tiempo y nos muestran un horizonte optimista a futuro. El gasto de nómina es el más representativo pero sin duda de gran importancia, puesto que debido a la naturaleza de nuestro servicio se requiere personal plenamente capacitado para desarrollar y sostener las operaciones de la empresa de acuerdo a los objetivos trazados por la empresa.

## Punto de equilibrio

Realizamos una proyección del punto de equilibrio año tras año que nos muestra el valor en ventas que debemos obtener para hacernos sostenibles durante los 5 primeros años del negocio.

Tabla 11. Punto de equilibrio

|                     | 2020        | 2021       | 2022        | 2023        | 2024        | 2025        |
|---------------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Punto de Equilibrio | 167.929.915 | 93.113.880 | 104.746.214 | 116.481.854 | 128.324.907 | 566.136.805 |

Fuente: Los autores, 2.020

## Estado de resultados

Tabla 12. Estado de resultados

| <b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b> |              |              |              |              |              |               |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>LJM FUSIÓN S.A.S</b>                |              |              |              |              |              |               |
|  | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> | <b>TOTAL</b>  |
| VENTAS BRUTAS                          | 199.680.000  | 205.670.400  | 211.840.512  | 218.195.727  | 224.741.599  | 1.060.128.239 |
| Menos:                                 |              |              |              |              |              |               |
| Costo de Venta                         | 70.957.694   | 73.148.467   | 75.411.604   | 77.749.504   | 80.164.648   | 377.431.918   |
| Compras Mp / Inventarios               | 7.248.000    | 7.501.680    | 7.764.239    | 8.035.987    | 8.317.247    | 38.867.153    |
| Nomina Operativa                       | 54.049.694   | 55.797.787   | 57.602.750   | 59.466.441   | 61.390.777   | 288.307.449   |
| Costos indirectos de fabricacion       | 5.400.000    | 5.589.000    | 5.784.615    | 5.987.077    | 6.196.624    | 28.957.316    |
| Depreciación Operativa                 | 4.260.000    | 4.260.000    | 4.260.000    | 4.260.000    | 4.260.000    | 21.300.000    |
| Utilidad Bruta en Ventas               | 128.722.306  | 132.521.933  | 136.428.908  | 140.446.223  | 144.576.951  | 682.696.321   |
| Menos:                                 |              |              |              |              |              |               |
| Gastos de Administración               | 53.838.592   | 61.452.956   | 69.122.744   | 76.851.264   | 84.640.456   | 316.456.013   |
| Amortización de Diferidos              | 57.400.000   | 200.000      | 200.000      | 200.000      | 200.000      | 58.200.000    |
| Utilidad Operacional                   | 17.483.715   | 70.868.976   | 67.106.164   | 63.394.958   | 59.736.495   | 278.590.308   |
| Menos: Gastos Financieros              | 896.400      | 722.974      | 555.695      | 385.640      | 212.762      | 2.773.471     |
| Util Antes de Impuestos                | 16.587.315   | 70.146.002   | 66.550.469   | 63.009.318   | 59.523.733   | 275.816.837   |
| Menos Provisión de Impuestos           | -            | -            | 16.637.617   | 31.504.659   | 44.642.800   | 92.785.076    |
| Utilidad Neta                          | 16.587.315   | 70.146.002   | 49.912.851   | 31.504.659   | 14.880.933   | 183.031.761   |

Fuente: Los autores, 2.020

## Balance general

Tabla 13. Balance general

| <b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>     |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
|--|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>LJM FUSIÓN S.A.S</b>                    |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
|  | <b>AÑO 0</b>      | <b>AÑO 1</b>      | <b>AÑO 2</b>       | <b>AÑO 3</b>       | <b>AÑO 4</b>       | <b>AÑO 5</b>       |
| <b>ACTIVOS</b>                             |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Activos Corrientes                         |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Efectivo                                   | 57.200.000        | 48.991.652        | 96.726.394         | 118.663.968        | 131.367.882        | 136.237.245        |
| Cuentas Por Cobrar                         |                   | 9.984.000         | 10.283.520         | 10.592.026         | 10.909.786         | 11.237.080         |
| Inventarios                                |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| <b>Total Activos Corrientes</b>            |                   | <b>58.975.652</b> | <b>107.009.914</b> | <b>129.255.993</b> | <b>142.277.668</b> | <b>147.474.324</b> |
| Activos No Corrientes                      |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| No Depreciables                            |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Terrenos                                   | -                 | -                 | -                  | -                  | -                  | -                  |
| <b>ACTIVOS FIJOS</b>                       |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Edificios                                  | -                 | -                 | -                  | -                  | -                  | -                  |
| Maquinaria y Equipos                       | 1.300.000         | 1.300.000         | 1.300.000          | 1.300.000          | 1.300.000          | 1.300.000          |
| Equipos Computo y comunic                  | 5.800.000         | 5.800.000         | 5.800.000          | 5.800.000          | 5.800.000          | 5.800.000          |
| Muebles y Enseres                          | 4.700.000         | 4.700.000         | 4.700.000          | 4.700.000          | 4.700.000          | 4.700.000          |
| Vehículos                                  |                   | 20.000.000        | 20.000.000         | 20.000.000         | 20.000.000         | 20.000.000         |
| <b>Total Activo Fijo Depreciable (Brut</b> | <b>11.800.000</b> | <b>31.800.000</b> | <b>31.800.000</b>  | <b>31.800.000</b>  | <b>31.800.000</b>  | <b>31.800.000</b>  |
| <b>(-) Depreciación Acumulada</b>          |                   | <b>5.890.000</b>  | <b>11.780.000</b>  | <b>17.670.000</b>  | <b>23.560.000</b>  | <b>29.450.000</b>  |
| <b>Total Activo Fijo Depreciable (Net</b>  | <b>11.800.000</b> | <b>25.910.000</b> | <b>20.020.000</b>  | <b>14.130.000</b>  | <b>8.240.000</b>   | <b>2.350.000</b>   |
| Activos Diferidos                          | 500.000           | 300.000           | 100.000            | - 100.000          | - 300.000          | - 500.000          |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>                       | <b>69.500.000</b> | <b>85.185.652</b> | <b>127.129.914</b> | <b>143.285.993</b> | <b>150.217.668</b> | <b>149.324.324</b> |
| <b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>                 |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Pasivos Corrientes                         |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Proveedores                                |                   | 1.159.680         | 1.200.269          | 1.242.278          | 1.285.758          | 1.330.759          |
| Otros Pasivos Corrientes                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Porción Corriente Pasiv a Largo plazo      |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Pasivos Financieros a Corto Plazo          |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Impuesto de Renta y Cree por Pagar         |                   | -                 | -                  | 16.637.617         | 31.504.659         | 44.642.800         |
| <b>Total pasivos Corrientes</b>            | <b>-</b>          | <b>1.159.680</b>  | <b>1.200.269</b>   | <b>17.879.895</b>  | <b>32.790.417</b>  | <b>45.973.559</b>  |
| Pasivos No Corrientes                      |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Pasivos Financieros                        |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Cuentas por pagar                          |                   | 19.968.000        | 20.567.040         | 21.184.051         | 21.819.573         | 22.474.160         |
| <b>Total pasivos No Corrientes</b>         |                   | <b>19.968.000</b> | <b>20.567.040</b>  | <b>21.184.051</b>  | <b>21.819.573</b>  | <b>22.474.160</b>  |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>                       | <b>-</b>          | <b>21.127.680</b> | <b>21.767.309</b>  | <b>39.063.947</b>  | <b>54.609.990</b>  | <b>68.447.719</b>  |
| <b>PATRIMONIO</b>                          |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Capital                                    | 69.500.000        | 69.500.000        | 69.500.000         | 69.500.000         | 69.500.000         | 69.500.000         |
| Utilidades Retenidas                       |                   | -                 | 13.269.852         | 69.386.654         | 109.316.935        | 134.520.662        |
| Utilidades del Ejercicio                   |                   | 16.587.315        | 70.146.002         | 49.912.851         | 31.504.659         | 14.880.933         |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>                    |                   | <b>64.057.972</b> | <b>105.362.606</b> | <b>104.222.047</b> | <b>95.607.678</b>  | <b>80.876.605</b>  |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>           |                   | <b>85.185.652</b> | <b>127.129.914</b> | <b>143.285.993</b> | <b>150.217.668</b> | <b>149.324.324</b> |

Fuente: Los autores, 2.020

## Flujo de caja

Tabla 14. Flujo de caja

| <b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>  |              |              |              |              |              |              |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>LIM FUSIÓN S.A.S</b>                 |              |              |              |              |              |              |
|   | <b>AÑO 0</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
| <b>INGRESOS DE EFECTIVO</b>             |              |              |              |              |              |              |
| Ingreso por ventas                      |              | 179.712.000  | 185.103.360  | 190.656.461  | 196.376.155  | 202.267.439  |
| <b>EGRESOS DE EFECTIVO</b>              |              |              |              |              |              |              |
| Compras Mp / Inventarios                |              | 6.088.320    | 6.301.411    | 6.521.961    | 6.750.229    | 6.986.487    |
| Nómina Operativa                        |              | 54.049.694   | 55.797.787   | 57.602.750   | 59.466.441   | 61.390.777   |
| Costos Indirectos de Fabricación        |              | 5.400.000    | 5.589.000    | 5.784.615    | 5.987.077    | 6.196.624    |
| Gastos Admon y Ventas                   |              | 53.838.592   | 55.562.956   | 57.342.744   | 59.181.264   | 61.080.456   |
| Pago de Impuesto de Renta               |              | -            | -            | 16.637.617   | 31.504.659   | 44.642.800   |
| Pago de Dividendos                      |              |              | 3.317.463    | 14.029.200   | 9.982.570    | 6.300.932    |
| Pago de deuda                           |              | 11.343.743   | 10.800.000   | 10.800.000   | 10.800.000   | 10.800.000   |
| Total egresos de Efectivo               |              | 130.720.348  | 137.368.618  | 168.718.887  | 183.672.240  | 197.398.077  |
| Flujo Neto de efectivo Operativo        |              | 48.991.652   | 47.734.742   | 21.937.573   | 12.703.914   | 4.869.363    |
| Inversiones                             | - 90.000.000 |              |              |              |              |              |
| Flujo Neto Total                        | - 90.000.000 | 48.991.652   | 47.734.742   | 21.937.573   | 12.703.914   | 4.869.363    |
| Mas: Saldo Inicial de Caja              |              |              | 48.991.652   | 96.726.394   | 118.663.968  | 131.367.882  |
| Igual: Saldo Caja (Superavit o Deficit) |              | 48.991.652   | 96.726.394   | 118.663.968  | 131.367.882  | 136.237.245  |

Fuente: Los autores, 2.020

## Indicadores

Tabla 15. Indicadores

|                                   |             |
|-----------------------------------|-------------|
| TIO (Tasa Interna de oportunidad) | 25%         |
| Tasa Interna de Retorno (TIR)     | 23%         |
| Valor Presente Neto (VPN)         | 54.525.000  |
| Valor Presente Neto (Ingresos)    | 633.208.157 |
| Valor Presente Neto (Egresos)     | 523.489.769 |
| Relacion Beneficio Costo          | 1,21        |

Fuente: Los autores, 2.020

Tabla 16. Escenarios indicadores

|                                | Actual      | Pesimista   | Optimista   |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Tasa Interna de retorno (TIR)  | 23%         | -1%         | 40%         |
| Valor Presente Neto (Ingresos) | 506.566.526 | 481.238.199 | 531.894.852 |
| Valor Presente neto (Egresos)  | 418.791.815 | 418.791.815 | 418.791.815 |
| Relación Beneficio - Costo     | 1,2         | 1,1         | 1,3         |

Fuente: Los autores, 2.020

La evaluación financiera de proyectos tiene como objetivo identificar y valorar los costos y beneficios financieros asociados a determinados proyectos. Se realiza en proyectos privados, definiendo la estructura financiera y evaluando la capacidad de generar rentabilidad y flujo de caja del proyecto para sus inversionistas, logrando al final determinar la capacidad financiera del proyecto y la rentabilidad del capital invertido. (EVALUACIÓN FINANCIERA, s.f.)

## Lecciones aprendidas

Finalmente encontramos que nuestro proyecto es una apuesta de inversión favorable si tenemos en cuenta que obtenemos una TIR de 23% y nos muestra números positivos año tras año.

Generalmente muchas personas invierten en CDT pues consideran que es una forma de inversión segura y favorable, sin embargo, las tasas que se encuentran no superan el 7% de rentabilidad, en nuestro negocio estamos brindando la confianza de inversión sin riesgos con una tasa del 23% en rentabilidad, que tiene grandes posibilidades de incrementarse en el corto y mediano plazo.

## **Bibliografía**

*El valor estratégico del organigrama de empresa: claves y modelos.* (2020). Obtenido de endalia: <https://www.endalia.com/news/2020/07/organigrama-empresa/>

*EVALUACIÓN FINANCIERA.* (s.f.). Obtenido de grupogct: <https://www.grupogct.co/evaluacion-financiera-de-proyectos/>