

EMPRESA ENFOCADA A LA LOGÍSTICA DE EVENTOS SOCIALES



Universidad
del Cauca

Sandy Milena Gómez
Jimmy Jesús Santacruz
Breitner Antonio Soles

Universidad del Cauca
Facultad de Ciencias Contables Económicas y Administrativas
Programa de Especialización en Gerencia de Proyectos
Popayán –Cauca
Junio de 2012

**PROYECTO INVERSION PARA LA EMPRESA
DE LOGISTICA DE EVENTOS SOCIALES**



Universidad
del Cauca

Sandy Milena Gómez
Jimmy Jesús Santacruz
Breitner Antonio Soles

Trabajo de Grado para optar al título de
Especialista en Gerencia de Proyectos

Director de trabajo:
Germán Arboleda Vélez
Ingeniero Civil
Docente Instituto Posgrado Universidad del Cauca

Universidad del Cauca
Facultad de Ciencias Contables Económicas y Administrativas
Programa de Especialización en Gerencia de Proyectos
Popayán –Cauca
Junio de 2012

Tabla de contenido

RESUMEN EJECUTIVO	9
INTRODUCCIÓN	26
1. ESTUDIO DEL MERCADO	28
1.1 Producto	29
1.2 Demanda.....	30
1.3 Oferta.....	32
1.4 Precio o tarifa	34
1.5 Comercialización o canales de distribución	38
1.6 Publicidad o propaganda	38
2. TAMAÑO DEL PROYECTO	40
3. LOCALIZACIÓN	43
3.1 Macro localización	43
3.2 Micro localización.....	44
4. INGENIERÍA DEL PROYECTO	46
4.1 Descripción del servicio	46
4.2 Ámbito y tamaño del proyecto	47
4.3 Diagramas de flujo de proceso	49
4.4 Tecnología.....	51
4.4.1 Descripción naturaleza y fuentes de la tecnología	51
4.4.2 Selección de la tecnología	51
4.4.3 Formas de adquisición de la tecnología	53
4.4.4 Costo de la tecnología	54
4.5 Selección del equipo.....	56
4.6 Personal técnico requerido	57
4.6.1 Descripción de los cargos.....	57
4.6.2 Costo anual de personal.....	58
4.7 Edificios	59
5. PROGRAMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO.....	60
5.1 Lista de actividades	60
5.2 Duración de cada actividad	61
5.3 Matriz de predecesoras.....	62
5.4 Cronograma de actividades o diagrama de Gantt.....	63

6. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.....	65
6.1 Organización para la ejecución del proyecto	65
6.2 Organización para la operación del proyecto	66
7. INVERSIONES EN EL PROYECTO	69
7.1 Inversiones fijas.....	69
7.2 Capital de trabajo	69
7.3 Gastos preoperativos	71
8. COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN	72
8.1 Costos de ventas	72
8.2 Gastos operativos	72
8.3 Costos de financiación	73
9. FINANCIACIÓN DEL PROYECTO	75
9.1 Activos totales	75
9.2 Recursos financieros	75
9.3 Tabla de amortización	76
10. PROYECCIONES FINANCIERAS	77
10.1 Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias.....	77
10.2 Flujo de caja del proyecto	78
10.3 Balance proyectado	79
10.4 Análisis del punto de equilibrio	80
10.5 Indicadores para el análisis financiero	82
11. EVALUACION FINANCIERA	83
11.1. Cuadro de flujo de efectivo	83
11.2. Tasa de interés para la evaluación.....	84
11.3. Valor presente neto, VPN (i).....	84
11.4. Tasa interna de retorno, TIR	85
11.5. Tasa única de retorno, TUR (i).....	85
11.6. Relación beneficio - costo (B/C) (i)	86
11.7. Análisis de sensibilidad.....	88
12. EVALUACIÓN ECONOMICA Y SOCIAL	89
13. EVALUACION AMBIENTAL	91
13.1 Proceso de la evaluación ambiental	91
13.2 Calificación de impacto de indicadores	93

13.3 Medidas de compensación y de atenuación de los impactos ambientales a incorporar en el proyecto	96
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	99
1. Conclusiones	99
2. Recomendaciones.....	100
BIBLIOGRAFÍA.....	101

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 - Eventos realizados por persona en un año	30
Tabla 2 – Criterios de segmentación.....	31
Tabla 3 - Precio de la competencia	34
Tabla 4 - Precio por paquete	35
Tabla 5 - Paquete 1	35
Tabla 6- Paquete 2.....	36
Tabla 7- Paquete 3.....	37
Tabla 8- Costos anuales de la publicidad.....	39
Tabla 9- Gastos	40
Tabla 10 - Inversiones.....	41
Tabla 11– Eventos sociales por año.....	42
Tabla 12 - Costos de instalación y adecuación anual.....	54
Tabla 13 – Costo personal anual	55
Tabla 14 - Costo de los equipos y tecnología:	55
Tabla 15- Costo de la tecnología	55
Tabla 16 - Descripción del equipo	56
Tabla 17 - Costo de los equipos y tecnología:	56
Tabla 15- Descripción de los cargos	58
Tabla 16 - Nómina	59
Tabla 17 - Costos de instalaciones requeridas.....	59
Tabla 21 – Actividades proyecto creación de una empresa de logística de eventos sociales.	61
Tabla 22 - Duración de cada actividad.	62
Tabla 20 - Actividades, duración y predecesoras	63
Tabla 24 – Organización para la ejecución del proyecto	66
Tabla 25 – Organización para la ejecución del proyecto	66
Tabla 26 – Organización para la operación del proyecto	67
Tabla 24 – Organización para la operación del proyecto	68
Tabla 25 - Inversiones fijas.....	69
Tabla 26 - Capital de trabajo - saldo de efectivo requerido en caja.....	70
Tabla 27 - Capital de trabajo	70
Tabla 31 - Gastos preoperativos	71
Tabla 32- Costos de ventas	72
Tabla 33 – Gastos operativos	72
Tabla 34 – Costos de operación y de financiación – valor intereses	73
Tabla 35 – Costos de financiación y pago de prestamos	73
Tabla 36 –Costos de operación y financiación	74
Tabla 34 – Activos totales	75
Tabla 38- Recursos financieros	76
Tabla 39- Tabla de amortización del préstamo (crédito).....	76
Tabla 40 – Estado de resultados o estado de perdidas y ganancias	77

Tabla 38- Cuadro de fuentes y usos de fondo de efectivo	78
Tabla 42-Balance proyectado	79
Tabla 43- Punto de equilibrio.....	80
Tabla 41- Calculo del punto de equilibrio.....	81
Tabla 42- Indicadores para el análisis financiero	82
Tabla 46- Flujo de efectivo	83
Tabla 44- VPN (i) vs. TIO= (i)	84
Tabla 45- TUR (i) vs. TIO= (i)	86
Tabla 46- B/C (i) vs. TIO= (i).....	87
Tabla 50- Análisis de sensibilidad	88
Tabla 48- Contaminación Residual	93
Tabla 49- Contaminación del agua	93
Tabla 50- Contaminación sonora	94
Tabla 51- Reducción del índice de desempleo	95
Tabla 52- Mejora de la calidad de vida.....	95
Tabla 53- Resultados obtenidos	96
Tabla 54- Matriz FEARO	97

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 - Mapa referencial de ubicación en el país.....	43
Ilustración 2 - Mapa referencial de ubicación en el departamento	45
Ilustración 3 - Infraestructura de la oficina	47
Ilustración 4 - Interface de la pagina web	48
Ilustración 5 - Diagrama de proceso vía internet.....	49
Ilustración 6 - Diagrama de proceso vía directa.....	50
Ilustración 7 - Organigrama del personal técnico	57
Ilustración 8 - WBS.....	60
Ilustración 9 - Cronograma de actividades	64
Ilustración 10 - Organización para la ejecución del proyecto - Organigrama	65
Ilustración 11 - Organización para la operación del proyecto - Organigrama	67
Ilustración 12 - Valor presente neto contra tasa de interés.....	85
Ilustración 13 - Tasa única de retorno contra tasa de interés	86
Ilustración 14 - Costo beneficio contra tasa de interés.....	87

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCION

En este documento se trataran los pormenores de los diferentes estudios realizados para la ejecución del proyecto de creación de una empresa encargada de la logística de eventos sociales, tales como estudio de mercado, tamaño del proyecto, localización, ingeniería del proyecto, programa para la ejecución del proyecto, organización, inversiones, costos de operación, financiación del proyecto, proyección y evaluación financiera, evaluación económica, social y ambiental.

1. ESTUDIO DEL MERCADO

Producto

Este proyecto se centra en la asesoría, montaje y organización de eventos sociales en la ciudad de Popayán, que le brinde a la población objetivo una mejor alternativa en el festejo de quince años, fiestas infantiles, cocteles, cenas, graduaciones, matrimonios, primeras comuniones entre otros.

Demanda

Número de habitantes de la ciudad de Popayán: 258.653, donde el 47 % están estratificados entre la categoría 3 y 4 que son los estratos en los que se enfocará la empresa, y cada núcleo familiar promedio es de 4 personas; por tal motivo se tiene:

$$(258.653 * 0,47) / 4 = 30.391$$

Por lo tanto el mercado objetivo de la empresa en la ciudad de Popayán es de aproximadamente 30.391 clientes potenciales.

Oferta

Popayán es una ciudad donde se realiza gran variedad de eventos, lo cual hace que sea un mercado atractivo para incursionar en este medio, actualmente en la ciudad existen pocas empresas que prestan diferentes servicios para eventos y fiestas, con la cuales podríamos entrar a competir, pero es de aclarar que ninguna de ellas presta el servicio al cliente por medio

de una aplicación en la web, lo cual hace que la empresa a montar, sea pionera en este campo, y esto la haría única en la ciudad ante una demanda de clientes que cada día utilizan mas los medios informáticos para adquirir lo que cada uno de ellos requieran.

Precio o tarifa

La empresa ofrecerá tres tipos de eventos a los clientes, dichos precios de cada paquete se puede apreciar en la siguiente tabla:

Paquete	Precio
1	15.400.000
2	10.800.000
3	9.300.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Comercialización o canales de distribución

1. Página web que permita a los usuarios seleccionar, configurar y solicitar el tipo de evento que desea contratar.
2. Anuncios en los más importantes medios de comunicación impresos, radiales y virtuales.
3. Folletos, volantes y propaganda que estarán disponibles en los sitios donde más acuden los clientes potenciales (tiendas de fiestas, tiendas de alquiler de sillas y vestidos para la ocasión)

Publicidad o propaganda

Costos anuales de la publicidad

Estrategia	Descripción	Tiempo	Costo Anuales
Tarjetas de presentación	Tarjetas de presentación tamaño estándar, impresas en litografía. Cantidad: 5.000	Anualmente	600.000
Cuñas radiales	Propaganda radial para informar a los usuarios de los productos y promociones de la empresa.	4 cuñas al año en radio, en una emisora nacional.	400.000
Impresa	Propaganda, mostrando los productos, servicios y promociones ofrecidos por la empresa.	Cuatro publicaciones mensuales en diarios locales y nacionales.	270.000
Internet	Compra de permisos para mantener la pagina en la red.	Servicios.	100.000
TOTALES			\$1,370.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

2. TAMAÑO DEL PROYECTO

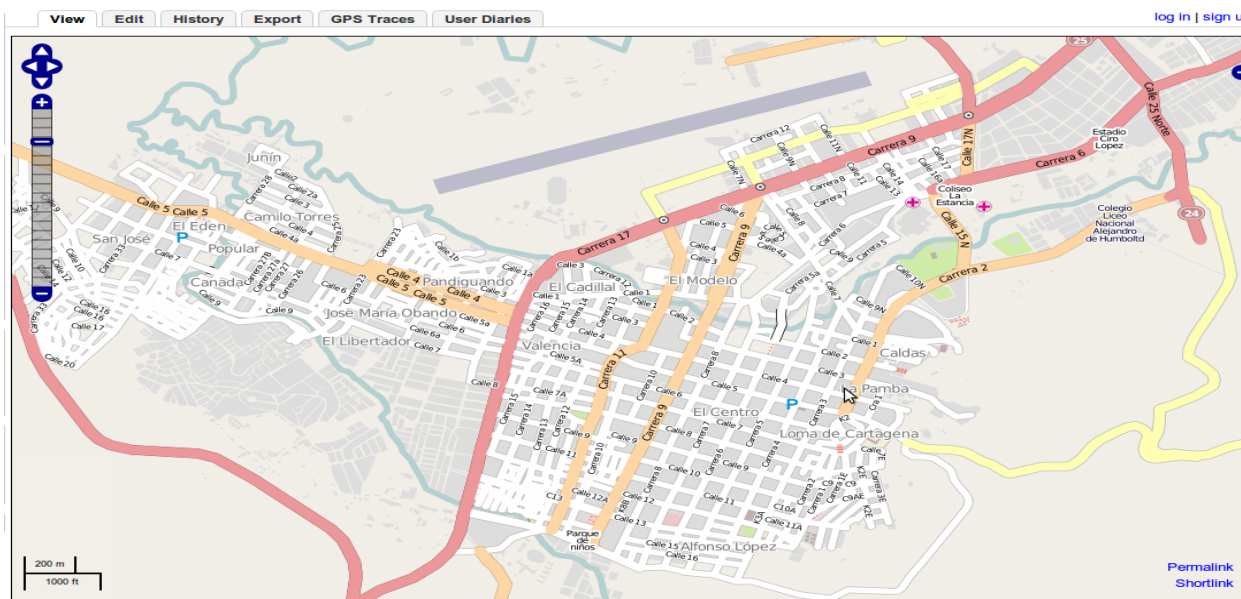
Año	Demanda de eventos sociales
1	15
2	17
3	17
4	19
5	20

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

3. LOCALIZACIÓN

El entorno en el cual se ubicará la empresa será en la ciudad de Popayán capital del departamento del Cauca. La oficina esta planada ubicarla en un local comercial en la zona norte de la ciudad cercana al centro comercial campanario en la Carrera novena con calle veinticinco Norte.

Mapa de Popayán, Cauca



* Fuente: OpenStreetMap – Mayo de 2012

4. INGENIERÍA DEL PROYECTO

La empresa encargada de la logística de eventos sociales brindará la infraestructura, los bienes, servicios, confecciones y alquiler de implementos para toda clase de eventos en un mismo lugar.

La tecnología del proceso productivo

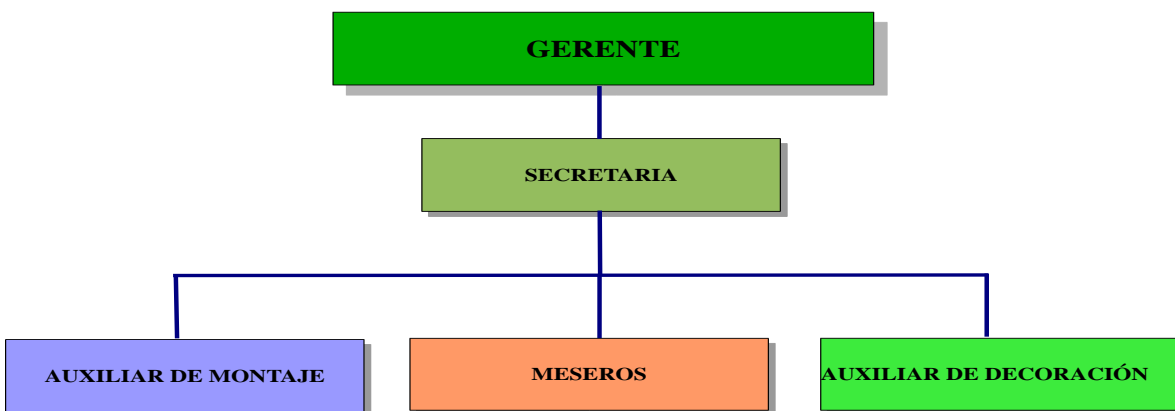
En la siguiente tabla se puede ver el costo de cada ítem anualmente, es de recordar que está presupuestado realizar 15 eventos en el primer año.

Costo de la tecnología anual para 15 eventos sociales:

Ítem	Costo anual
Costos de instalación y adecuación anual	8.200.000
Costo personal anual	30.360.000
Costo de los equipos y tecnología	5.910.000
Costo software	2.500.000

* Fuente: Propia de la investigación – Abril de 2012

Personal técnico requerido



* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

5. PROGRAMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Duración del proyecto: 30 días

Actividades, duración y predecesoras

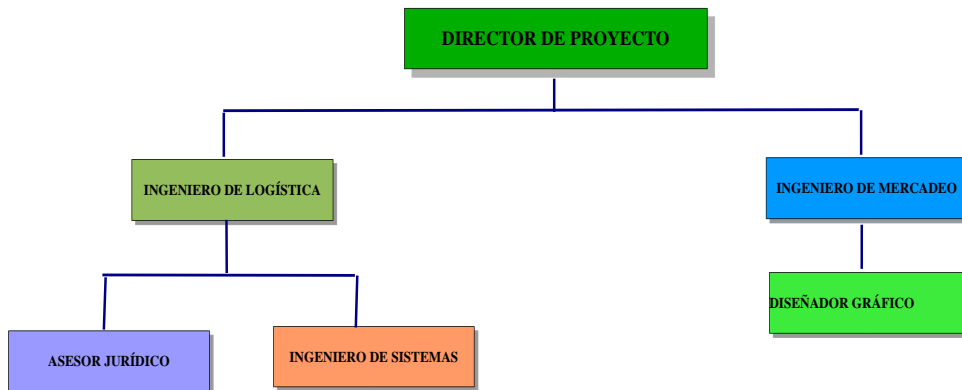
Empresa encargada de la logística de eventos sociales			
Actividades, Duración y Predecesoras			
No.	Actividad	Duración	Predecesoras
1	Fase de puesta en marcha del proyecto	30 días	
2	Etapa de infraestructura	15 días	
3	Selección y evaluación de instalaciones	5 días	
4	Compra y adecuación de hardware	5 días	3
5	Compra y adecuación de software	5 días	4
6	Compra de mobiliario	5 días	3
7	Etapa de comunicación	30 días	
8	Diseño de imagen	5 días	
9	Gestión de alianzas estratégicas	5 días	8
10	Gestión de publicidad	5 días	9
11	Estrategias de comunicación	25 días	
12	Diseño pagina web	5 días	8
13	Desarrollo pagina web	15 días	12
14	Montaje pagina web	5 días	13
15	Etapa financiera	5 días	
16	Creación cuenta bancaria	1 día	
17	Solicitud de crédito	4 días	16
18	Etapa organizacional	15 días	
19	Tramites de constitución	5 días	
20	Selección y subcontratación de personal	5 días	19

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

6. ORGANIZACIÓN

6.1. Organización para la ejecución del proyecto

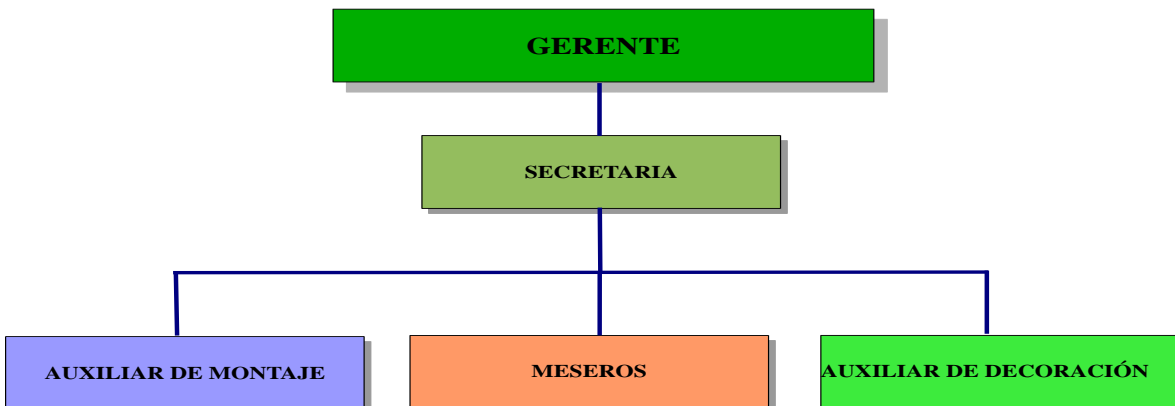
Organización para la ejecución del proyecto - Organigrama



* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

6.2. Organización para la operación del proyecto

Organización para la operación del proyecto – Organigrama



* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

7. INVERSIONES EN EL PROYECTO

A continuación se definen sistemáticamente los diferentes rubros que componen el valor de la cuantía total de las inversiones de un proyecto.

Inversiones

CUADRO 12.19					
INVERSIONES EN EL PROYECTO					
FASE	INVERSION		OPERACIONAL		
AÑO	1	2	3	4	5
NIVEL DE PRODUCCION	0,76	0,79	0,86	0,93	1
1. INVERSIONES FIJAS (INICIALES Y REPOSICIONES)					
TERRENOS	0				
EDIFICIOS	0	0			
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2.250.000				
VEHICULOS		0			
MUEBLES Y ENSERES	5.610.000				
HERRAMIENTAS					
TOTAL INVERSIONES FIJAS	7.860.000	0	0	0	0
2. GASTOS PREOPERATIVOS	5.670.000	0			
3. INCREMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO	0	21.703.488	1.284.173	1.284.173	1.284.173
TOTAL INVERSIONES	13.530.000	21.703.488	1.284.173	1.284.173	1.284.173

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

8. COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN

COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACION					
FASE	INVERSION		OPERACIONAL		
AÑO	1	2	3	4	5
NIVEL DE PRODUCCION	0,76	0,79	0,86	0,93	1
MATEIRALES E INSUMOS	121.600.000	126.400.000	137.600.000	148.800.000	160.000.000
MANO DE OBRA DIRECTA	4.012.800	4.171.200	4.540.800	4.910.400	5.280.000
GASTOS GENERALES DE FABRICACION	0	0	0	0	0
DEPRECIACION	1.347.000	1.347.000	1.347.000	1.347.000	1.347.000
1. TOTAL COSTO DE VENTAS	126.959.800	131.918.200	143.487.800	155.057.400	166.627.000
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION	27.600.000	27.600.000	27.600.000	27.600.000	27.600.000
GASTOS GENERALES DE VENTAS	18.324.000	18.324.000	18.324.000	18.324.000	18.324.000
GASTOS GENERALES DE DISTRIBUCION	0	0	0	0	0
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	1.417.500	1.417.500	1.417.500	1.417.500	1.417.500
2. TOTAL GASTOS OPERATIVOS	47.341.500	47.341.500	47.341.500	47.341.500	47.341.500
3. COSTOS DE OPERACIÓN (1+2)	174.301.300	179.259.700	190.829.300	202.398.900	213.968.500
4. COSTOS DE FINANCIACION (INTERESES)	7.016.870	5.613.496	4.210.122	2.806.748	1.403.374
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACION	181.318.170	184.873.196	195.039.422	205.205.648	215.371.874

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

9. FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

Para evaluar la financiación del proyecto se tendrá en cuenta datos específicos de la fase de inversión y los de la fase operacional.

Recursos financieros					
Fase	Inversión		operación		
Año	1	2	3	4	5
Nivel de producción	0.76	0.79	0.86	0.93	1
Aportes de capital o capital social	21,703,488	1,284,173	1,284,173	1,284,173	0
Crédito de los abastecedores					
Préstamos bancarios	50,120,500	0			
Rendimientos financieros					
Incremento del pasivo corriente			1,400,000	1,400,000	1,400,000
Otros recursos (arrendamientos, participaciones, etc.)					
TOTAL	71,823,988	1,284,173	2,684,173	2,684,173	1,400,000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Amortización del préstamo (crédito)

Momento	Valor del pago	Intereses	Abono capital	Valor deuda
0				50.120.500
1	17.040.970	7.016.870	10.024.100	40.096.400
2	15.637.596	5.613.496	10.024.100	30.072.300
3	14.234.222	4.210.122	10.024.100	20.048.200
4	12.830.848	2.806.748	10.024.100	10.024.100
5	11.427.474	1.403.374	10.024.100	0

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10. PROYECCIONES FINANCIERAS

10.1 Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias

En este informe se expresan los ingresos directos por venta de los servicios, así como los costos y gastos de producción y funcionamiento en los cuales se incurrirán en la ejecución del proyecto.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS O ESTADO DE RESULTADOS					
FASE	INVERSION		OPERACIONAL		
AÑO	1	2	3	4	5
NIVEL DE PRODUCCION	0.76	0.79	0.86	0.93	1
INGRESOS POR CONCEPTO DE VENTAS	182,400,000	199,200,000	206,400,000	223,200,000	240,000,000
MAS OTROS INGRESOS	0	0	0	0	0
MENOS COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACION	181,318,170	184,873,196	195,039,422	205,205,648	215,371,874
MENOS OTROS EGRESOS	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1,081,830	14,326,804	11,360,578	17,994,352	24,628,126
MENOS IMPUESTOS (30%)	324,549	4,298,041	3,408,173	5,398,306	7,388,438
UTILIDAD NETA	757,281	10,028,763	7,952,405	12,596,046	17,239,688
MENOS DIVIDENDOS	0	0	0	0	0
UTILIDADES NO REPARTIDAS	757,281	10,028,763	7,952,405	12,596,046	17,239,688
UTILIDADES NO REPARTIDAS ACUMULADAS (RESERVAS)	757,281	10,786,044	18,738,448	31,334,495	48,574,183

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10.2 Flujo de caja del proyecto

Flujo de caja del proyecto

CUADRO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS DE EFECTIVO					
Fase	Inversión		Operación		Valor remanente en el último año
Año	1	2	3	4	5
Nivel de producción	0,76	0,79	0,86	0,93	1
ENTRADAS DE EFECTIVO					
1. Recursos Financieros	71.823.988	1.284.173	2.684.173	2.684.173	1.400.000
2. Ingresos por concepto de VENTAS	182.400.000	199.200.000	206.400.000	223.200.000	240.000.000
3. Valor remanente en el último año					2.472.000
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	254.223.988	200.484.173	209.084.173	225.884.173	241.400.000
SALIDAS DE EFECTIVO					
1. Incremento de los activos Totales	13.530.000	0	40.187.662	2.684.173	2.684.173
2. Costos de Operación, netos de depreciación y amortización de diferidos.	171.536.800	176.495.200	188.064.800	199.634.400	211.204.000
3. Costos de Financiación	0	0	5.613.496	2.806.748	1.403.374
4. Pago de préstamos		10.024.100	10.024.100	10.024.100	10.024.100
5. Impuestos		0	3.408.173	5.398.306	7.388.438
6. Dividendos	0	0	0	0	0
TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO	185.066.800	186.519.300	247.298.231	220.547.727	232.704.085
ENTRADAS MENOS SALIDAS	69.157.188	13.964.873	-38.214.058	5.336.446	8.695.915
SALDO ACUMULADO DE EFECTIVO	69.157.188	83.122.062	44.908.004	50.244.450	58.940.365
					61.412.365

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10.3 Balance proyectado

Balance proyectado

Fase	INVERSION		OPERACIONAL		
	1	2	3	4	5
Año					
Nivel de Producción	0,76	0,79	0,86	0,93	1
ACTIVOS					
Activo corrientes					
1. Efectivo	69955740,33	86873329,67	46050462,33	50618123,93	58304078,8
2. Cuentas por cobrar	0	14938308,33	15902441,67	16866575	17830708,33
3. Inversiones de materias primas	0	10533333,33	11466666,67	12400000	13333333,33
4. Inventario productos en proceso	0	3297955	3587195	3876435	4165675
5. Inventario de productos terminados	0	6646591,667	7128658,333	7610725	8092791,667
6. Inventario de repuestos y suministros					
Total Activos Corrientes	69955740,33	122289518	84135424	91371858,93	101726587,1
Activo Fijos					
No depreciables					
7. Terrenos	0	0	0	0	0
Depreciables					
8. Edificios	0	0	0	0	0
9. Maquinaria y Equipos	2250000	2025000	1800000	1575000	1575000
10. Muebles y enseres	5610000	4488000	3366000	2244000	2244000
11. Vehiculos	0	0	0	0	0
12. Herramientas					
Total Activos Fijos	7860000	6513000	5166000	3819000	3819000
Activos Diferidos					
13. Gastos preoperativos	5670000	4252500	2835000	1417500	0
Total Activos Diferidos	5670000	4252500	2835000	1417500	0
TOTAL ACTIVOS	83485740,33	133055018	92136424	96608358,93	105545587,1
PASIVO Y PATRIMONIO					
Pasivo					
14. Pasivos corrientes	0	15800000	17200000	18600000	20000000
15. Prestamo a corto, mediano y largo plazo	40096400	30072300	20048200	10024100	0
Total Pasivo	40096400	45872300	37248200	28624100	20000000
Patrimonio					
16. Capital Social	43411332,93	78026996,6	38661907,6	40115480,93	41462480,93
17. Reservas	-21992,6	9155721,4	16226316,4	27868778	44083106,2
Total Patrimonio	43389340,33	87182718	54888224	67984258,93	85545587,13
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	83485740,33	133055018	92136424	96608358,93	105545587,1

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10.4 Análisis del punto de equilibrio

En cuanto al punto de equilibrio expresado en unidades físicas para cada año se proyecta realizar mínimo 15, 13, 14, 14 y 13 eventos respectivamente. Por concepto de ventas, se proyecta que ingrese mínimo \$178.925.171, \$157.615.427, \$169.909.921, \$165.402.296, \$160.894.670, respectivamente. Y en términos de la tasa de utilización de la capacidad se proyecta por cada año 74.55%, 65.67%, 70.80%, 68.92% y 67.04% respectivamente, lo cual indica que en el punto de equilibrio se alcanza el porcentaje calculado de la capacidad de producción del proyecto.

Fase	Punto de equilibrio				
	INVERSION	OPERACIONAL			
Año	1	2	3	4	5
Nivel de Producción	76%	79%	86%	93%	100%
Expresado en unidades	15	13	14	14	14
Expresado en unidades monetarias (millones)	181389056	159478670	172249661	167679964	163110266
Tasa de utilización de la capacidad en el punto de equilibrio (%)	76%	67%	72%	70%	68%

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10.5 Indicadores para el análisis financiero

Indicadores para el análisis financiero

INDICADORES PARA LOS ANALISIS FINANCIEROS					
Fase	INVERSION		OPERACIONAL		
Año	1	2	3	4	5
a. INDICADORES DE LIQUIDEZ					
1. Razon corriente o circulante (No. de veces)			4,95	5,01	5,22
2. Prueba ácida o razón ácida (No. de veces)			3,66	3,72	3,95
3. Respaldo de activos fijos (No. de veces)		0,20	0,22	0,26	0,38
4. Capital de trabajo Neto (unidades monetarias)	\$ 120.625.550	\$ 67.895.666	\$ 74.516.285	\$ 84.496.374	
b. INDICADORES DE APROVECHAMIENTO DE RECURSOS					
1. Rotación de inventario de materia prima (No. de veces)		18,52	18,61	18,69	18,76
2. Disponibilidad de inventario de materia prima (Días)		19,44	19,35	19,26	19,19
3. Rotacion de inventario productos terminados (No. de veces)		19,85	20,13	20,37	20,59
4. Disponibilidad de inventario de productos terminados (No. de veces)		18,14	17,89	17,67	17,48
5. Rotación de cartera (No. de veces)		13,33	12,98	13,23	13,46
6. Periodo promedio de cobros (días)		27,00	27,74	27,20	26,75
7. Rotacion de activo corriente o circulante (No. de veces)		0,61	0,41	0,42	0,44
8. Rotacion de cuentas por pagar (No. de veces)			8	8	8
9. Periodo promedio de cuentas por pagar (días)			45	45	45
10. Rotacion del activo fijo (No. de veces)		25,34	31,69	43,21	62,84
11. Rotacion del activo total (No. de veces)		1,48	2,15	2,21	2,19
c. INDICADORES DE ESTRUCTURA O ENDEUDAMIENTO					
1. Indice de Endeudamiento Total (%)		29,89%	49,31%	38,22%	27,36%
2. Indice de Endeudamiento a corto plazo (%)			17,94%	18,39%	18,23%
3. Indice de Endeudamiento a largo plazo (%)		29,89%	31,37%	19,83%	9,14%
4. Indice de cobertura de intereses (No. de veces)	0,2	2,6	2,7	6,4	17,5
5. Indice de participacion Patrimonial (%)			44,87%	56,26%	67,56%
6. Razon deuda a largo plazo a capital			0,70	0,35	0,14
d. INDICADORES DE COSTOS					
1. Indice de costos de ventas (%)	69,61%	66,22%	69,52%	69,47%	69,43%
2. Indice de gastos operativos (%)	25,95%	23,77%	22,94%	21,21%	19,73%
3. Indice de costos financieros (%)	3,85%	2,82%	2,04%	1,26%	0,58%
e. INDICADORES DE RENTABILIDAD					
1. Indice de rendimiento bruto en ventas	30,39%	33,78%	30,48%	30,53%	30,57%
2. Indice de rendimiento operativo en ventas (%)	4,44%	10,01%	7,54%	9,32%	10,85%
3. Indice de rendimiento neto en ventas (%)	0,42%	5,03%	3,85%	5,64%	7,18%
4. Indice de rendimiento patrimonial (%)			18,49%	22,14%	23,26%
5. Indice de rendimiento de la inversion (%)		7,48%	8,30%	12,46%	15,71%

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

11. EVALUACIÓN FINANCIERA

11.1. Cuadro de flujo de efectivo neto

Flujo de efectivo neto

Fase	Inversión		Operacional		Valor	
Año	1	2	3	4	5	Remanente en el Ultimo Año
Nivel de Producción	0,76	0,79	0,86	0,93		
ENTRADAS DE EFECTIVO						
Prestamos		50.120.500,00	-	-	-	
Ingresos por concepto de ventas	182.400.000,00	199.200.000,00	206.400.000,00	223.200.000,00	240.000.000,00	
Otros Ingresos						
Valor Remanente en el ultimo año	-	-	-	-	-	2.472.000,00
TOTAL ENTRADAS EFECTIVO	182.400.000,00	249.320.500,00	206.400.000,00	223.200.000,00	240.000.000,00	2.472.000,00
SALIDAS DE EFECTIVO						
Inversiones basicas	13.530.000,00	21.703.488,33	1.284.173,33	1.284.173,33	1.284.173,33	
Costos de operación netos de depreciacion y amortizacion diferidos	172.954.300,00	177.912.700,00	189.482.300,00	201.051.900,00	212.621.500,00	
Costos de Financiacion	7.016.870,00	5.613.496,00	4.210.122,00	2.806.748,00	1.403.374,00	
Pago prestamos	10.024.100,00	10.024.100,00	10.024.100,00	10.024.100,00	10.024.100,00	
Impuestos	2.429.610,00	3.877.029,00	2.987.161,20	5.398.305,60	7.388.437,80	
TOTAL SALIDAS EFECTIVO	205.954.880,00	219.130.813,33	207.987.856,53	220.565.226,93	232.721.585,13	
ENTRADAS MENOS SALIDAS	(23.554.880,00)	30.189.686,67	(1.587.856,53)	2.634.773,07	7.278.414,87	2.472.000,00
FLUJO DE EFECTIVO NETO (FEN)	(23.554.880,00)	30.189.686,67	(1.587.856,53)	2.634.773,07	9.750.414,87	

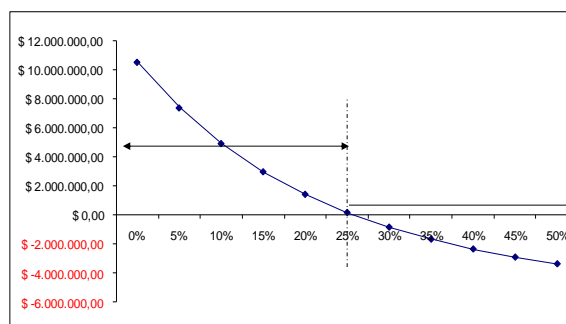
* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

11.2. Tasa de interés para la evaluación financiera

$$\text{TIO} = 16\%$$

11.3. Valor presente neto, VPN (i)

$$\text{VPN} (16\%) = \$4.326.059$$

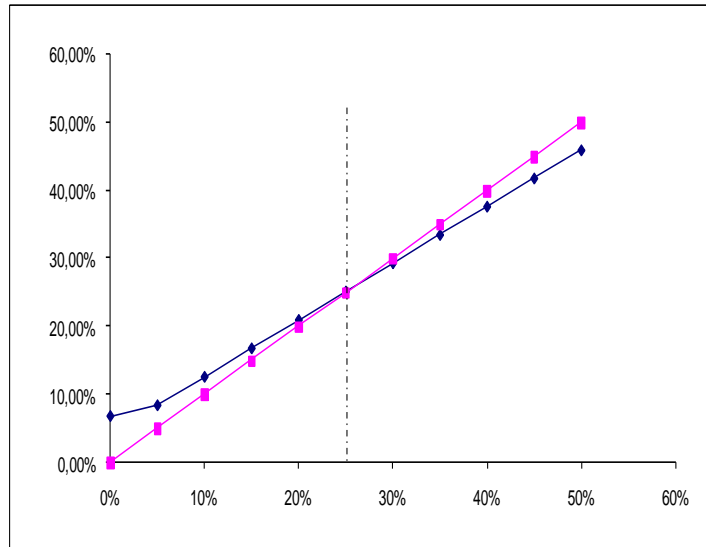


11.4. Tasa interna de retorno, TIR

TIR = 32,32% anual

11.5. Tasa única de retorno, TUR (i)

TUR (16%) = 22,96%



11.6. Relación beneficio – costo, (B/C) (i)

B/C (16%) = 1,19

11.7. Análisis de sensibilidad

Para valores superiores a \$11.816.899 el proyecto es financieramente atractivo.

12. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Esta evaluación muestra que durante la fase de inversión generará dos (2) empleos directos y cuatro (4) indirectos y durante la fase operacional dos (2) empleos directos y cuatro (4) indirectos.

13. EVALUACION AMBIENTAL

Resultados obtenidos:

	Contaminación Residual	Contaminación del agua	Contaminación sonora	Reducción del índice de desempleo	Mejora de la calidad de vida
I	1	1	1	1	1
EX	1	1	1	1	1
MO	4	2	4	4	4
PE	2	2	1	2	2
RV	1	2	1	1	1
SI	1	1	1	2	2
AC	1	4	1	4	1
EF	1	1	1	2	4
PR	2	2	1	2	2
MC	2	2	1	1	2
Importancia	-19	-21	-16	23	23

El anterior cuadro nos muestra que los resultados de la evaluación no superan los 25 puntos lo cual indica que estos son valores irrelevantes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Este proyecto pretende ofrecer a la ciudadanía de Popayán los servicios de logística de eventos sociales a fin de facilitar la realización de los mismo y liberando a sus clientes de cualquier preocupación en cuanto la realización de estos se refiera.
2. El desarrollo e implantación de este proyecto generara una serie de puestos de trabajo directos y eventuales con la realización de cada evento social contratado con la empresa. Esto se vera reflejado en la

contratación del personal encargado del montaje del evento, el personal encargado de la atención a los invitados y el personal encargado del manejo de los residuos resultantes del desarrollo del evento.

3. El estudio de mercado arroja como resultado que la ciudad de Popayán no cuenta con una empresa con la capacidad y la cobertura suficiente para cubrir las necesidades en cuanto a la organización de eventos sociales se refiere.
4. Los resultados obtenidos del estudio ambiental nos dan un claro índice de la viabilidad ambiental del proyecto, sin embargo esto no implica que las acciones de mitigación de riesgo deban ser desechadas, por el contrario deberán ser aplicadas a cabalidad para que la viabilidad del proyecto ambientalmente hablando se siga manteniendo.
5. Lo anterior implica que se deberá generar un plan de mitigación de riesgos ambientales que deberá ser adoptado como una política de la empresa para que este cumpla con el objetivo con el cual fue concebido y de un valor agregado a la empresa por sobre las demás.

Recomendaciones

1. El montaje de esta empresa deberá llevarse a cabo en un corto plazo para aprovechar la falta de oferta en cuanto a este tipo de empresas se refiere.
2. Se debe hacer una fuerte campaña publicitaria a fin de dar a conocer al mayor espectro posible de público los servicios ofrecidos por la empresa.

INTRODUCCIÓN

Actualmente la ciudad de Popayán ocupa los primeros lugares a nivel nacional de mayor índice de desempleo, lo cual no afecta a un sector en específico sino por el contrario a la sociedad en general y esto se debe a muchas razones, entre las cuales se puede destacar la falta de apoyo tanto del estado como de empresas privadas para mejorar la actividad económica.

Por esta razón muchas personas recurren a generar sus propios ingresos, acudiendo a trabajos informales, los cuales en muchas ocasiones conllevan a empeorar la situación tanto de orden público como la disminución en la demanda a terceros que están legalmente establecidos.

De acuerdo a la problemática planteada surge la necesidad de crear nuevas empresas que permitan aumentar la oferta laboral, ayudando así a disminuir el nivel de desempleo y a mejorar la calidad de vida de las personas. Es por eso que se presenta la propuesta de creación de empresa para empezar a colaborar con posibles y legales soluciones mejorando el estado económico actual del departamento del Cauca.

No solamente el desempleo es el único factor negativo que se vive en el Departamento del Cauca, el índice de violencia y ataques por parte de por los grupos al margen de la Ley conllevan a que la sociedad no conviva en un ambiente de paz y felicidad. Por este motivo, se desea mejorar la calidad de vida de las personas por medio de eventos sociales enfocados en la riqueza cultural y artística de nuestra población, teniendo en cuenta que estos eventos buscan dar esperanzas de paz y un espacio de esparcimiento a los pobladores de la región, con una gran oportunidad para generar ingresos tanto para los mismos habitantes como para la empresa.

Inicialmente la estructura de la empresa enfocada a la logística y organización de eventos sociales, funcionara y dará a conocer sus productos y servicios por medio de una plataforma virtual en Internet, donde se espera que todo cliente potencial pueda ver y cotizar el evento deseado según su presupuesto e intereses, dicho contrato se confirmara por medio de un correo o realizando el contacto por medio del teléfono.

Objetivo general

Determinar la viabilidad financiera, económica, social y ambiental de la creación de una empresa dedicada a la asesoría, montaje y organización de eventos sociales en la ciudad de Popayán que permita a los prospectos de clientes acceder a sus servicios por medio de un portal web.

Objetivos específicos

1. Establecer el modelo de negocio del proyecto.
2. Desarrollar el estudio del mercado del proyecto "Creación de una empresa encargada de la logística de organización de eventos para poder determinar la viabilidad y las preferencias de los clientes.
3. Definir las diferentes estrategias de negocio necesarias para maximizar la comercialización de los servicios a prestar.
4. Definir la estructura administrativa necesaria para la operación de la empresa y los servicios a prestar.

1. ESTUDIO DEL MERCADO

Este estudio del mercado se efectúa con la finalidad de determinar la cantidad de empresas enfocadas a la logística de eventos sociales existentes en la ciudad de Popayán, de igual manera obtener datos relacionados a la demanda y por medio de un mercado objetivo calcular una cantidad confiable de prospectos de clientes que estén dispuestos a adquirir los servicios que ofrece la empresa. Esta información es básica para justificar la implementación, instalación y puesta en marcha del proyecto en la ciudad de Popayán-Cauca.

Para poder estimar la cuantía de clientes que estén interesados en adquirir los servicios de logística y alquiler de elementos para la organización de eventos sociales en la ciudad de Popayán, se hace necesario el estudio detallado de los componentes del mercado y con este la decisión de si el proyecto es viable o no, además de enfocar los servicios prestados a las preferencias del mercado.

El estudio del mercado inicia realizando el siguiente planteamiento: ¿Existe en Popayán el mercado suficiente para la creación de una empresa encargada de la organización de eventos sociales?

Para el proyecto "Empresa encargada de la logística de eventos sociales en la ciudad de Popayán" se va aplicar el método de investigación exploratoria la cual nos guiará en la recolección y análisis de los siguientes datos:

1. Conocer la tendencia de los Payaneses en la celebración de fiestas o eventos (quince años, matrimonios, aniversarios, cumpleaños, etc.).
2. Número de empresas encargadas de actividades similares.
3. Frecuencia en que cada familia de Popayán organiza eventos sociales.
4. Ventajas y desventajas de los eventos contratados por empresas externas.
5. Qué es lo que más gusta o disgusta de la realización de eventos realizados por empresas especializadas.
6. Cuál es el nivel de satisfacción de las familias de Popayán cuando contratan empresas organizadoras de eventos.
7. Qué implementos de decoración utilizan regularmente en la celebración de eventos sociales en Popayán.
8. Cuál es el valor que usualmente pagan los clientes en las celebraciones de eventos.
9. Oferta actual de servicios similares ofrecidos en la ciudad de Popayán.
10. Sitios preferenciales de los clientes para la celebraciones de eventos sociales.

1.1 Producto

La empresa está enfocada a ofrecer los servicios a personas de estratos tres y cuatro de la ciudad de Popayán, que requieran organizar diferentes eventos o actividades sociales.

Se realizara un análisis sectorial con la finalidad de obtener la información necesaria para implementar un plan estratégico que permita a la empresa luego de estar legalmente constituida, continuar creciendo como una compañía formal y establecida que cumpla con las regulaciones de la Ley colombiana.

Inicialmente hay que concientizarse en de que la compañía presentará reducciones en sus utilidades, debido a que para poder surgir hay que invertir tiempo, esfuerzo y dinero en campañas, promociones, y todo tipo de acción que sea necesaria para poder incursionar en el mercado y lograr ir posicionado el nombre de la empresa en la ciudad de Popayán.

Para lograr una gran acogida por los usuarios, la empresa se debe orientar hacia una empresa que ofrezca gran variedad de productos y servicios, además se debe estar continuamente mejorándolos e innovándolos para que no se quede desfasada.

En caso de no contar con lo requerido por el cliente, se recurrirá a subcontratar terceros para suplir dichas necesidades, estos terceros se buscaran por medio de entidades calificadas como el SENA, esta entidad es uno de los centros más reconocidos a nivel nacional en la formación de personal especializado en muchas de las áreas que pueden ser útiles al proyecto.

Factores claves de éxito

1. Tener un servicio integral que actualmente coexiste en el departamento del Cauca.
2. Se ofrecerá una variedad de servicios, para suplir las diferentes necesidades de cada cliente.
3. Trabajar con productos de igual o mejor calidad de la competencia y fijar un precio que sea competitivo en el mercado y adecuado a la calidad del servicio que se presta.
4. Tener personal calificado, para que haga la diferencia con los servicios que presta la competencia.
5. Contar con diferentes medios como: Internet, celular, fijo, oficina, pagina Web, para que el cliente pueda contactar fácilmente la empresa.

6. Crear un sitio web que permita a los usuarios seleccionar, configurar y solicitar el tipo de evento que desea contratar.

1.2 Demanda

Demanda potencial: Se desea conocer el comportamiento de los consumidores cuando planifican celebrar cualquier tipo de eventos sociales.

Popayán cuenta con aproximadamente 258.653 habitantes según el censo realizado por el DANE en el año 2005, donde el 47 % están estratificados entre la categoría 3 y 4 que son los estratos en los que se enfocará la empresa, y cada núcleo familiar promedio es de 4 personas; por tal motivo se tiene:

$$(258.653 * 0,47) / 4 = 30.391$$

Por lo tanto el mercado objetivo de la empresa en la ciudad de Popayán es de aproximadamente 30.391 clientes potenciales.

Demanda real: Para obtener esta información es necesario definir las necesidades sentidas, el poder adquisitivo, las posibilidades de compra, el tiempo de consumo, las condiciones ambientales de consumo. Se utilizará la encuesta ya que nos da a conocer la opinión de la población objeto de nuestro estudio, sobre el montaje de una empresa encargada de la organización de eventos sociales para ofrecerle una mejor alternativa en el festejo de quince años, fiestas infantiles, cocteles y cenas. Por lo tanto se requiere segmentar el mercado de acuerdo a los siguientes criterios, para luego analizar cada uno de los segmentos y con esto la empresa conocerá su grupo objetivo.

Tabla 1 - Eventos realizados por persona en un año

Sector	Número	Porcentaje	% Personas que realizan evento por año
Estrato 3	150	50%	27%
Estrato 4	150	50%	35%
Total	300	100%	

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Según los datos el 27 % de las personas de estrato tres han realizado un evento social al año, y se observa que las personas de estrato cuatro, incurren en un 8% más que el estrato anterior, arrojando un total de 35%. Como se realizaron 300 encuestas dividiendo en partes iguales a cada sector, se da a conocer una demanda real muy aproximada donde:

$27\% + 35\% = 62\%$ -> Dividiendo $62\% / 2 = 31\%$
 Por lo tanto la demanda real es: $30.391 * 0.31 = \mathbf{9.421}$

Este dato indica que en la ciudad de Popayán se realizan aproximadamente nueve mil cuatrocientos veintiuno eventos por año entre los estratos tres y cuatro. En esta demanda real es donde la empresa entrará a competir en el mercado para poder realizar los eventos necesarios que hagan rentable el negocio.

Tabla 2 – Criterios de segmentación

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	
DIMENSIONES DEMOGRÁFICAS	
Edad	No hay un rango definido de edad de personas que accedan a los servicios de evento, puesto que pueden ser desde niños hasta adultos mayores las personas a los que se les organizan eventos.
Género	Las mujeres son las personas que mayormente influyen en la compra de éstos servicios, por lo tanto las estrategias de comercialización va ir dirigidas a ellas.
Ingreso	Los niveles de ingresos de nuestros clientes van desde el SMMLV, ya que los precios de los servicios se amoldan a la disponibilidad de recursos del cliente.
Clase social	Comunidad dispuesta a contratar servicios para la celebración de eventos sociales
DIMENSIONES CONDUCTUALES	
Necesidades	Requerimientos puntuales de los clientes
Beneficios buscados	Satisfacción deseada
Información requerida	Detalle del tipo de evento a realizar, teniendo en cuenta que las solicitudes son personalizadas
DIMENSIONES GEOGRÁFICAS	
Nacionalidad	Colombiana
Región	Departamento del Cauca
Tamaño de la ciudad	Popayán: Tiene 258.653 habitantes, de acuerdo al Censo del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas) elaborado en el año 2005. Su extensión territorial es de 512 km ² . En consecuencia se puede definir a Popayán como una ciudad intermedia

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

El cuestionario (estructurado de objetivo claro) que se va aplicar será divulgado y sometido a aprobación por parte de los integrantes del proyecto, de tal forma que se obtenga información útil. (Ver anexo 1)

1.3 Oferta

El mercado de la realización de eventos en la ciudad de Popayán, es un mercado creciente y en desarrollo, debido a que en esta ciudad se realiza un gran número de eventos, ya sea para celebrar grados, primeras comuniones, bautizos, fiestas de quince y matrimonios entre otros.

Actualmente en la ciudad de Popayán, existen 13 empresas legalmente establecidas que prestan diferentes servicios para eventos y fiestas, las cuales sirven como referencia en cuanto al manejo de logística y se podrían solicitar a ellos algunos de sus servicios en caso de que sea necesario.

1. Nombre: El Palacio de las Flores
Dirección: Calle 4 N° 20-20
Teléfono: 8216626
Celular: 3166047979
Sitio web: www.floristeriaelpalaciodelasfl
2. Nombre: A Divertirse Con Mundo Mágico
Dirección: Carrera 47A N° 3-35
Teléfono: 8383384
3. Nombre: Elo Fiestas Decoración de Eventos
Dirección: Calle 31N N° 6-81
Teléfono: 8201288
4. Nombre: Fiestas y Eventos Pastelería Punto Clave
Dirección: Calle 8 N° 7-70
Teléfono: 8240667
5. Nombre: Almopán Pastelería
Dirección: Carrera I3 N° 5a-20
6. Nombre: Flores Primavera
Dirección: Calle 4 N° 21-26
7. Nombre: Floristería Roley´s
Dirección: Calle 4 N° 20-88

8. Nombre: Carnaval & Fiesta
Dirección: Carrera 9 N° 5-75
Teléfono: 8394638
9. Nombre: Floristería Fernanda
Dirección: Calle 4 N° 22-81
10. Nombre: La Especial Pastelería Heladería
Dirección: Calle 8 N° 7-69
11. Nombre: Festy Eventos
Dirección: Carrera 8 N° 6-10
Teléfono: 8241404
12. Nombre: Alquieventos
Dirección: Carrera 21 N° 5A-31
Teléfono: 8211291
13. Nombre: Decoraciones Valentina
Dirección: Calle 56BN N°10-21 Apto 202
Teléfono: 8231656

De las empresas nombradas anteriormente, la que ofrece la mayor variedad de servicios, es Punto Clave, las demás en general prestan solamente servicios de decoración, alquiler de sillas, mesas y vajilla.

Otro tipo de empresas que se deben tener en cuenta son los dedicados a la venta de todo lo relacionado con el arte culinario, que en este caso serán los restaurantes o compañías que ofrecen diversos tipos de platos para las fiestas, eventos y cenas en general; entre dichos establecimientos en la ciudad de Popayán se encuentran:

- Torremolinos.
- Tu Chef Popayán.
- Rancho Grande.
- Hotel Monasterio.

La empresa a crear tiene un campo más amplio ya que se encarga de toda la decoración, comida, alquiler de sillas, mesas, sonido, meseros y en general todo lo que se requiere para un evento o fiesta, y lógicamente para poder lograr compactar todas estas funcionalidades, se lograra por medio de

subcontrataciones de servicios requeridos a las empresas previamente nombradas.

1.4 Precio o tarifa

Para definir el precio de los servicios que piensa prestar la empresa, se tendrán en cuenta los precios que cobran otras empresas similares.

De acuerdo al análisis externo realizado, se evaluó los precios promedios de aquellas empresas que ofrecen productos similares:

Tabla 3 - Precio de la competencia

Producto	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Silla	200	250	50.000
Tablón	25	17.000	425.000
Mesa redonda	1	18.000	18.000
Mantel	26	9.000	234.000
Transporte	2	25.000	50.000
Sonido y Luces	1	300.000	300.000
Maqueta	1	60.00	60.000
Total			1.137.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

En base a estos precios se realizó el cálculo para un evento de 200 personas, donde no se incluye el costo de comidas, bebidas, alquiler de salón, meseros ni decoraciones, debido a que estos varían según lo que el cliente desee ofrecer a los invitados. Según los costos averiguados la sola comida para 200 personas pueden variar entre dos millones y seis millones, el costo del licor depende mucho del tipo, cantidad y marca, el costo del salón depende del tamaño, ubicación y estado, por lo cual se opta por solo colocar el precio de lo básico que ofrece la competencia.

Hay que recordar que la empresa va a ofrecer tres paquetes con diferentes variaciones de productos y con un servicio especializado para cada uno, por lo cual luego de varias cotizaciones con las empresas actuales que ofrecen servicios similares se fijaron inicialmente los siguientes precios, los cuales están dentro de un rango que entra a competir con el de las otras empresas siendo un poco más asequibles:

Tabla 4 - Precio por paquete

Paquete	Precio
1	15.400.000
2	10.800.000
3	9.300.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Se detalla lo contenido en cada paquete, inicialmente para dar al cliente a conocer que es lo que le está ofreciendo y cuál es la diferencia en cuanto a los demás productos.

Estas listas también estarán disponibles en la página Web de la empresa para su mayor accesibilidad y se tiene pensado que con el tiempo se dará una opción en la cual el cliente puede armar su evento de una manera personalizada y cotizarlo, donde los resultados se desplieguen en tiempo real impactando mucho más a los prospectos de clientes y disminuyendo costos para las dos partes.

Tabla 5 - Paquete 1

Elemento	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Alquiler luces y sonido	1	200.000	200.000
Alquiler salón	1	1.400.000	1.400.000
Alquiler sillas	200	200	40.000
Alquiler mesas	26	15.000	390.000
Baúl + mesa decorada	1	40.000	40.000
Arco repollado	1	90.000	90.000
Arco sencillo	1	60.000	60.000
Columna de bombas	1	30.000	30.000
Alquiler maqueta	1	70.000	70.000
Ramo mesas	26	20.000	520.000
Arreglo mesa principal	1	50.000	50.000
Ponqué	1	325.000	325.000
Comida	200	15.000	3.000.000
Licor	50	70.000	3.500.000

Auxiliares de montaje	2	22.000	44.000
Meseros	4	30.000	120.000
Auxiliar de decoración	1	100.000	100.000
Transporte	1	80.000	80.000
Total			10.059.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

El paquete 1 tiene un costo de inversión de 10.059.000 de pesos, al cual se le aplica el porcentaje de ganancia que según el análisis para producir ganancia debe ser el 53%. Por lo tanto el costo de Venta de paquete 1: $10.059.000 + (10.059.000 * 0.53) = 15.390.270$

Valor redondeado = **15.400.000**

Tabla 6- Paquete 2

Elemento	Cantidad	Precio unitario	Precio Total
Alquiler luces y sonido	1	200.000	200.000
Alquiler Salón	1	1.000.000	1.400.000
Alquiler Sillas	200	200	40.000
Alquiler Mesas	25	15.000	375.000
Baúl + Mesa decorada	1	40.000	40.000
Arco repollado	1	90.000	90.000
Arco sencillo	1	60.000	60.000
Columna de bombas	1	30.000	30.000
Alquiler maqueta	1	70.000	70.000
Ramo mesas	20	20.000	400.000
Arreglo mesa principal	1	50.000	50.000
Ponqué	1	260.000	260.000
Comida	200	10.000	2.000.000
Licor	50	50.000	2.500.000
Auxiliares de montaje	2	22.000	44.000
Meseros	4	30.000	120.000
Auxiliar de decoración	1	100.000	100.000

Transporte	1	80.000	80.000
Total			7.309.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

El costo de inversión es de 7.309.000 de pesos, aplicándole el porcentaje de ganancia que es el 53%, se obtiene: $7.309.000 + (3.873.770) = 10.778.850$

Valor redondeado paquete 2 = **10.800.000**

Tabla 7- Paquete 3

Elemento	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Alquiler luces y sonido	1	200.000	200.000
Alquiler Salón	1	7.00.000	700.000
Alquiler Sillas	200	200	40.000
Alquiler Mesas	25	15.000	375.000
Baúl + Mesa decorada	1	40.000	40.000
Arco repollado	1	90.000	90.000
Arco sencillo	1	60.000	60.000
Columna de bombas	1	30.000	30.000
Alquiler maqueta	1	40.000	40.000
Ramo mesas	20	20.000	400.000
Arreglo mesa principal	1	50.000	50.000
Ponqué	1	220.000	220.000
Comida	200	8.000	1.600.000
Licor	50	40.000	2.000.000
Auxiliares de montaje	2	22.000	44.000
Meseros	4	30.000	120.000
Auxiliar de decoración	1	100.000	100.000
Transporte	1	80.000	80.000
Total			6.039.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

El costo de inversión es de 6.039.000 de pesos, aplicándole el porcentaje de ganancia que es el 53%, se obtiene: $6.039.000 + (3.200.670) = 9.239.670$

Valor redondeado paquete 3 = **9.300.000**

1.5 Comercialización o canales de distribución

Cuando la empresa preste los servicios a un cliente, los costos de distribución, organización e instalación son asumidos por la propia, la empresa se encargará de ofrecer un apoyo al usuario, a través de sus funcionarios, herramientas tecnológicas y de comunicación aumentando así la potencialidad de los clientes y también reforzándose por medio de las siguientes estrategias de comercialización:

1. Página web que permita a los usuarios seleccionar, configurar y solicitar el tipo de evento que desea contratar.
2. Anuncios en los más importantes medios de comunicación impresos, radiales y virtuales.
3. Folletos, volantes y publicidad que estarán disponibles en los sitios donde más acuden los clientes potenciales (tiendas de fiestas, tiendas de alquiler de sillas y vestidos para la ocasión)

1.6 Publicidad o propaganda

Por medio de la publicidad se busca dar a conocer al cliente la comodidad de dejar la organización del evento a cargo de la empresa, las estrategias publicitarias deberán resaltar los atributos diferenciadores de personalización, exclusividad e innovación de los servicios, todo esto con el fin de lograr posicionarse primero en la mente del consumidor.

Se organizará una cena de inauguración donde los potenciales clientes serán testigos de la calidad de los equipos de luces, sonido, vajilla y todo artículo con el que cuenta la organización.

La publicidad ayudará a insistir en la exclusividad de artículos y servicios, también será el medio por el cual se destacará la comodidad en cuanto a variedad de precios, los cuales un cliente puede acceder al momento de pensar en adquirir uno o varios servicios.

Servicio: Teniendo siempre como objetivo primordial la máxima satisfacción del cliente, por medio de estrategias y políticas de servicio se establece la atención y asesoría hacia el cliente, generando algún valor agregado diferencial el cual logre que la empresa sea elegida y preferida por los consumidores.

Promoción: Inicialmente, se dará un descuento del 10% en los servicios, para darse a conocer en el mercado y mostrar la buena atención, innovación y calidad.

Tabla 8- Costos anuales de la publicidad
(En millones de pesos del año 2013)

Estrategia	Descripción	Tiempo	Costo Anuales
Tarjetas de presentación	Tarjetas de presentación tamaño estándar, impresas en litografía. Cantidad: 5.000	Anualmente	\$ 0,06
Cuñas radiales	Propaganda, mostrando los productos, servicios y ofertas de la empresa.	4 cuñas al año en radio, en una emisora nacional.	\$ 0,04
Impresa	Propaganda, mostrando los productos, servicios y ofertas de la empresa.	4 publicaciones mensuales en diarios locales.	\$ 0,27
Internet	Compra de permisos para mantener la pagina en la red.	Servicios.	\$ 1
Total			\$ 1,37

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

2. TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento, en otras palabras el tamaño del proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto. Este proyecto tiene como finalidad de crear servicios y cubrir las necesidades de las personas que estén buscando realizar un evento social en el municipio de Popayán.

El principal criterio para definir el tamaño del proyecto se obtiene de la investigación de mercado, el cual brinda la información de la frecuencia promedio de utilización de éstos servicios.

Preliminarmente se define que la empresa tendrá una capacidad para cubrir un evento por semana como máximo, en el primer año. La capacidad de atención será de 200 personas como máximo por evento, y se harán alianzas estratégicas para los alquileres de salones buscando beneficios para todas las partes.

El principal valor de la empresa reside en hacer una intermediación efectiva entre los clientes, las instituciones que regularmente realizan eventos sociales y los espacios disponibles de recreación que se tienen en la ciudad de Popayán, los cuales principalmente se encuentran en los hoteles y restaurantes. Se aclara que la capacidad de servicios que ofrece la empresa se calculó a través de la carga de ocupación de espacios que tiene el salón Torre Molinos (200 personas), cuyo propietario está interesado en establecer una alianza estratégica.

Es de notar que la empresa ofrecerá tres tipos de paquetes de servicios, en los siguiente cuadros se analiza desde el segundo año, en el cual se espera atender 15 eventos como mínimo donde se incluyen todos los tipos de paquetes.

Gastos:

Tabla 9- Gastos

Concepto	Cantidad	Valor mes	Valor anual
Gerente	1	1.500.000	18.000.000
Secretaria	1	600.000	7.200.000
Contador	1	200.000	2.400.000
Publicidad	1	50.000	600.000
Cargos por servicios bancarios	1	10.000	120.000

Suscripciones y afiliaciones	1	67.000	804.000
Seguros	1	50.000	600.000
Pagos por arrendamientos	1	500.000	6.000.000
Reparaciones y mantenimiento	1	50.000	600.000
Suministros de oficina	1	100.000	1.200.000
Servicios públicos	1	300.000	3.600.000
Teléfono, internet, correo	1	100.000	1.200.000
Varios	1	300.000	3.600.000
Total		3.827.000	45.924.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Inversiones:

Tabla 10 - Inversiones

Concepto	Cantidad	Valor
Licencia office	1	250.000
Pagina web	1	2.000.000
Maquinaria, herramientas y equipos	1	5.610.000
Adecuaciones locativas	1	500.000
Cargos por servicios bancarios	1	10.000
Total		8.370.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Sumando los gastos y las inversiones se obtiene un valor de 54,294,000 pesos de flujo de salida por año, para lo cual se hace necesario obtener un ingreso de ganancia superior para poder ubicarse sobre el punto de equilibrio, para esto se hace necesario establecer una meta de demanda de eventos para que cubra dicho monto.

Realizando un promedio de las ganancias que se ofrece al realizar los eventos tipo 1, tipo 2 y tipo 3, sería de 4.031.000 pesos, menos el 10 % que será destinado a una cuenta de ahorro preventivo, se obtiene un valor total promedio de ganancia de 3.627.900 pesos por evento.

Realizando al año 15 eventos, se tendría una ganancia de 60.465.000 pesos donde 6.046.500 de pesos se guardarán en la cuenta de ahorro preventivo y con los 54.418.800 restantes se suplirán las salidas quedando una ganancia libre de 124.800 pesos en dicho año "hay que resaltar que si se incluye lo de la cuenta de ahorro, serían un poco más de 6 millones de pesos".

Según lo analizado y aplicándole un incremento semestral del 4% de crecimiento se obtiene la siguiente tabla que indica la cantidad de eventos

que se van a realizar por año, hay que resaltar que el incremento semestral se calculo con los datos más pesimistas para lograr un registro más certero.

Tabla 11- Eventos sociales por año

Año	Demanda de eventos sociales
1	15
2	17
3	17
4	19
5	20

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

3. LOCALIZACIÓN

El estudio de la localización del proyecto en un análisis previo de diferentes factores que directa o indirectamente puedan afectar la cantidad de prospectos de clientes interesados en adquirir los servicios prestados; entre estos factores se encuentran los costos de transporte de insumos y productos, la disponibilidad y costos de la mano de obra, los factores ambientales para determinar la mejor localización de la empresa, ubicación estratégica que permita la fácil accesibilidad.

La localización de la oficina para el proyecto de logística en organización y alquiler de servicios para eventos sociales no es un factor crítico debido a que inicialmente la presencia del negocio es fundamentalmente virtual, sin embargo se ha estimado que con el tiempo se requiere de un lugar de almacenamiento de productos y de una oficina para la atención al cliente, la cual está pensada en ubicarse en una zona concurrida por las personas en el norte o centro de la ciudad.

3.1 Macro localización

El entorno en el cual se ubicará la empresa será en la ciudad de Popayán, capital del departamento del Cauca. La ciudad de Popayán se encuentra en el Valle de Pubenza, entre la Cordillera Occidental y Central al suroccidente de Colombia, con **258.653** habitantes de acuerdo al censo del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) elaborado en el año 2005. Su extensión territorial es de 512 km², a una altura de 1760 sobre el nivel del mar con una temperatura promedio de 14/19 ° C.

Ilustración 1 - Mapa referencial de ubicación en el país



Se selecciona esta ciudad debido a diferentes factores, entre los cuales se destacan:

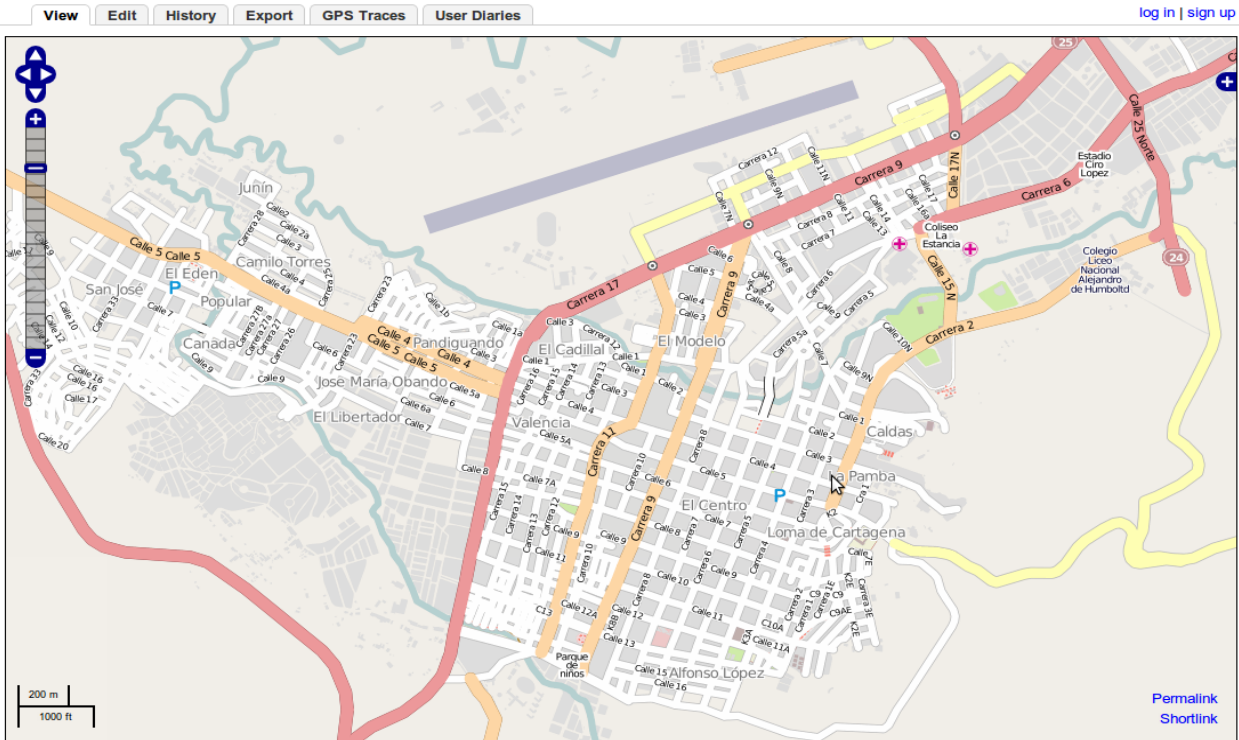
1. Es una ciudad universitaria donde se efectúan gran cantidad de eventos de graduación.
2. Es una ciudad religiosa, donde se efectúan gran cantidad de celebraciones como primeras comuniones, bautizos, matrimonios entre otros.
3. En relación a otras ciudades el costo de implementos, ingredientes y preparación de comidas es más económico.
4. Como habitantes de esta ciudad se desea disminuir el índice de desempleo y mejorar la calidad de vida de los habitantes ofreciéndoles trabajo directa o indirectamente.
5. Por facilidad en llevar un control sobre la empresa, debido a que los interesados en ejecutar el proyecto, residen en esta ciudad.

3.2 Micro localización

Se realizó una ponderación de los lugares donde podía estar ubicada la oficina y se determinó que su ubicación estratégica sería en la zona norte de la ciudad en un lugar cercano al centro comercial campanario, por las siguientes razones:

1. Este sector es más concurrido por las personas debido a la popularidad del centro comercial.
2. Hay gran variedad de almacenes que atraen grandes masas de clientes, los cuales se convertirían en clientes potenciales de la empresa.
3. Se ofrece una buena imagen de la empresa, la cual da a conocer la calidad del producto y servicio ofrecido.
4. La ciudad solo tiene una autopista, la cual la atraviesa de norte a sur y la ubicación de la empresa es contigua a esta autopista, con lo que se obtiene una mejor movilización en toda la ciudad reduciendo tiempo y por ende costos.

Ilustración 2 - Mapa referencial de ubicación en el departamento



Mapa de Popayán, Cauca en OpenStreetMap

4. INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto se refiere a aquella parte del estudio que se relaciona con su etapa técnica; es decir, con la participación de los ingenieros en las actividades de estudio, instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto.

4.1 Descripción del servicio

La empresa encargada de la logística de eventos sociales brindará la infraestructura, los bienes y servicios en el área de diseño, confecciones y alquiler de implementos para toda clase de eventos en un mismo lugar, se espera que al establecer la empresa con dichas características se logre minimizar el tiempo de búsqueda que emplean las personas para adquirir el total de artículos y de utilidades necesarias para el montaje de eventos (eventos sociales como: matrimonios, bautizos, grados, quince años, fiestas infantiles, coctel, cenas, foros, seminarios y reuniones para toda ocasión) y además con esto contribuir a la generación de nuevos empleos.

El servicio prestado incluye:

1. El transporte que utilizan para el desplazamiento de insumos y productos
2. La variación en los precios de acuerdo a los requerimientos del cliente (evento personalizado)
3. La disponibilidad de cantidad de los artículos (eventos máximo para 200 personas)
4. El cumplimiento en las entregas
5. La asesoría para los eventos como (decoración de salón, la comida, Muebles, etc.)
6. Otros gastos

Para ofrecer al cliente más alternativas, la empresa brindará inicialmente tres paquetes los cuales dependen de la cantidad de servicios, adornos, artículos y comidas, para ellos se han clasificado en:

Servicio de logística y organización de eventos tipo 1 con un costo final al usuario de 15.400.000

Servicio de logística y organización de eventos tipo 2 con un costo final al usuario de 10.800.000

Servicio de logística y organización de eventos tipo 3 con un costo final al usuario de 9.300.000

4.2 Ámbito y tamaño del proyecto

Este proyecto se centra en la asesoría, montaje y organización de eventos sociales en la ciudad de Popayán, que le brinde a la población objetivo una mejor alternativa en el festejo de quince años, fiestas infantiles, cocteles, cenas, graduaciones, matrimonios, primeras comuniones entre otros. Consistirá en cuatro fases:

- Fase 1. Estudio de mercadeo

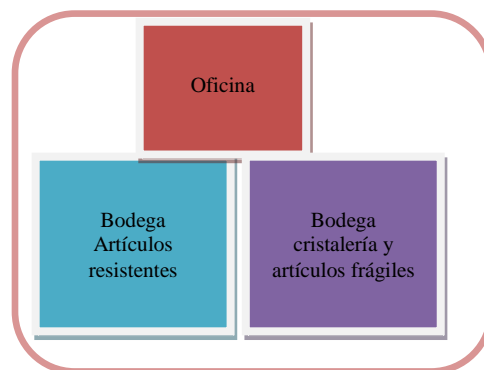
Esta fase se realiza un previo estudio en el mercado, el cual brindará una estimación más precisa de la cantidad y clasificación de los posibles clientes que podrían acceder a los servicios que presta la empresa.

- Fase 2. Establecimiento de estrategias

Se refiere a todo lo relacionado con el establecimiento de estrategias que permitan optimizar y mejorar la comercialización de los servicios a prestar por la empresa para poder aumentar el nivel de ventas y permanecer competitivos en el mercado.

- Fase 3. Requerimientos de la infraestructura

Ilustración 3 - Infraestructura de la oficina



Abarca los requisitos que se necesitan para la construcción de la infraestructura que permita la operación de la empresa y los servicios a

prestar, se ha establecido que inicialmente el manejo funcional se dirigirá por medio de la página en internet y teléfono, al momento de realizar un contrato se hará visita presencial al usuario aclarando y estableciendo los costos y tipos de productos. Con el paso de tiempo se ubicará una oficina en un lugar estratégico que a la vez sirva de bodega y se pueda aquí ofrecer una cómoda atención al usuario y guardar los artículos pertenecientes a la empresa. En la grafica anterior se visualiza la organización adecuada para la oficina y bodega según nuestras necesidades

- Fase 4. Construcción de un sitio Web

Abarca la construcción de un sitio Web que brindara servicios como: seleccionar, configurar y solicitar un tipo de evento en específico que desee contratar el público objetivo. Para estar seguros de que la página sea de fácil navegabilidad y entendimiento por el cliente, se contratara los servicios de un diseñador grafico quien dará las pautas funcionales de esta, el desarrollo e implementación corre por parte de los propietarios del proyecto.

Ilustración 4 - Interface de la pagina web



- › [Sitios Web y Páginas Web](#)
- › [Posicionamiento web](#)
- › [Campañas de Marketing Online](#)
- › [Informes de sitios web](#)
- › [Mercadeo Online](#)
- › [Tiendas virtuales](#)
- › [Ingresos web](#)
- › [Registro de Marca](#)
- › [Asesoría y Consultoría Web](#)



Se tiene pensado una página con pocos banners y con la cantidad suficiente de pestañas para que sea este sitio amigable a cualquier tipo de usuario.

4.3 Diagramas de flujo de proceso

Ilustración 5 - Diagrama de proceso vía internet

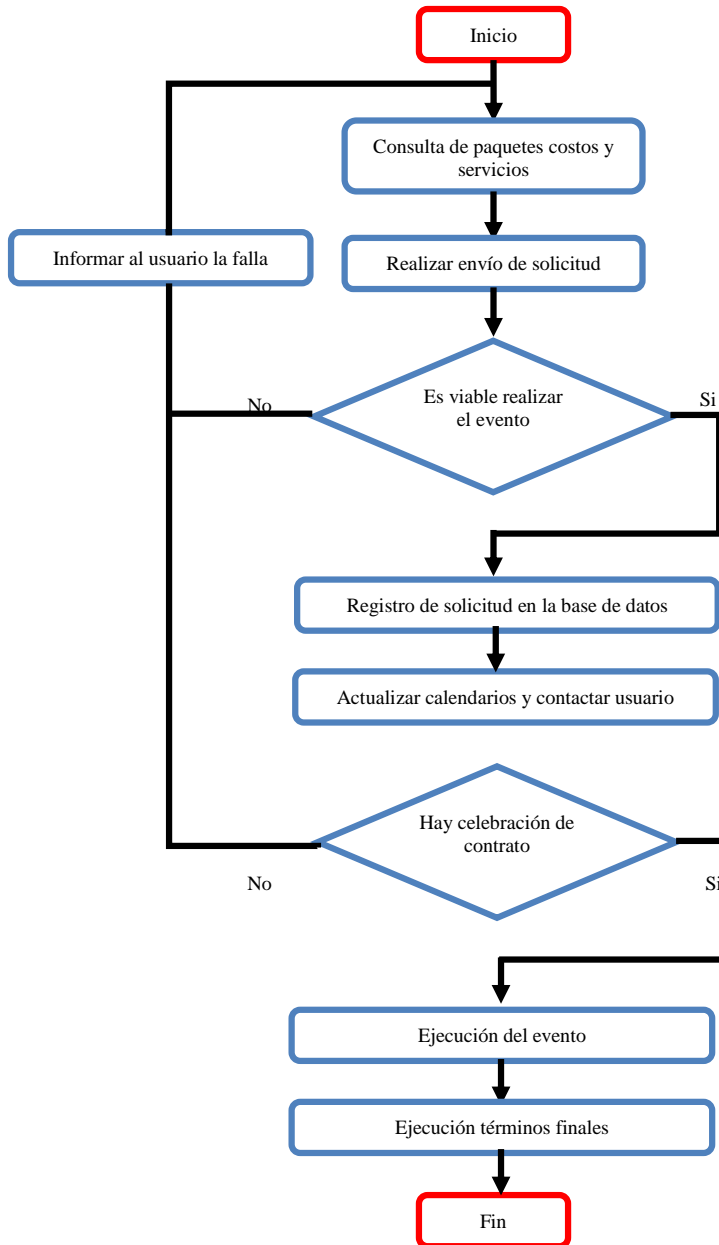
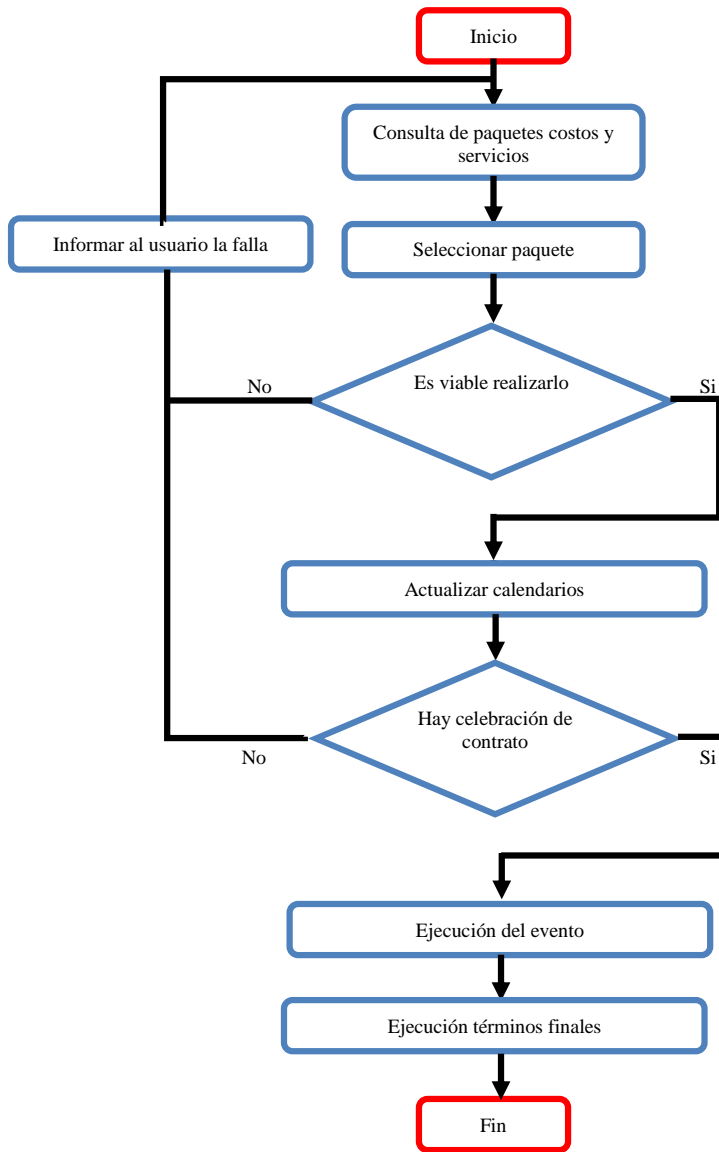


Ilustración 6 - Diagrama de proceso vía directa



4.4 Tecnología

4.4.1 Descripción naturaleza y fuentes de la tecnología

En el pasado, la tecnología surgió en la experiencia personal aplicada a las propiedades de los objetos, este conocimiento fue transmitido de expertos a aprendices durante muchas generaciones. El conocimiento práctico que se transmite actualmente no es sólo el creado por profesionales exitosos, sino también una gran variedad de palabras, números y cuadros que describen y marcan un camino a seguir. Pero tan importante como el conocimiento práctico acumulado es la contribución a la tecnología que proviene del entendimiento de los principios de las cosas; es decir, desde la perspectiva de la comprensión científica.

La ingeniería, ha pasado de ser un arte a una ciencia por sí misma. El conocimiento científico ofrece un medio para estimar cuál será el comportamiento de las cosas incluso antes de hacerlas u observarlas. Además, la ciencia con frecuencia sugiere nuevos tipos de conducta que nunca se habían imaginado antes, y así conduce a nuevas tecnologías. Los ingenieros usan el conocimiento de la ciencia y la tecnología, junto con estrategias de diseño, para resolver los problemas prácticos.

La tecnología requerida en el proyecto de organización de eventos, se basa en el conocimiento del personal que ofrece los diferentes servicios y de la tecnología informática. Es importante asegurarse que se cuenta con el recurso humano necesario y competente para la llevar a cabo una operación, debido a que de la buena capacitación de este, depende la calidad del servicio a prestar.

4.4.2 Selección de la tecnología

Es importante tener conocimiento de las alternativas tecnológicas, viables y accesibles, además que el equipo tecnológico a usar, se haya probado con anterioridad para garantizar la eficiencia y que este garantice seguridad en la operación. La selección y análisis de las tecnologías es un proceso que debe considerar los diversos resultados de la adquisición e incluir los aspectos contractuales.

Se debe tener cuidado al elegir las tecnologías innovadoras, debido a que al escoger una tecnología incorrecta, se pueden generar grandes costos en mantenimientos, disminuir el tiempo de vida útil, aumentar el tiempo de entrega de productos, entre otros. Cuando se habla del personal o

conocimiento se debe seleccionar con gran cuidado, ya que de igual forma pueden generar sobre costos, en capacitación o en reprocesos.

Lo que se busca al seleccionar las tecnologías es minimizar los costos, y agilizar procesos. En la empresa se prestan varios servicios, los cuales no se pueden desarrollar al interior de la organización, por lo que se busca tener diferentes proveedores especializados en los servicios, así se minimizan costos fijos y se incrementa la satisfacción del cliente.

Como en todo proyecto, es de vital importancia aplicar en lo mayor posible el uso de las más recientes tecnologías para no quedarse obsoletos en el mercado. Este proyecto no es la excepción, debido a que lo proporcionado por la empresa es el alquiler de materiales y de servicios necesarios para la realización de eventos sociales, los cuales dependiendo de la tecnología que utilice para adquirirlos, ayudara a impactar mas en el público objetivo, aumentando o disminuyendo la demanda.

Se ubicará un local en una zona estratégica de Popayán, el cual se le organizará su estructura para ahí ofrecer una atención al público, dicho local contará con muebles y escritorios de oficina adecuados y confortables para el cliente, una infraestructura adecuada que permita las instalaciones de medios de telecomunicación como internet, internet.

A diferencia del sistema tradicional para atender al público, se hará también de manera virtual y por este medio es posible atender una gran cantidad de usuarios al tiempo.

En el proyecto en cuanto a tecnología se trata, esta se ve directamente involucrada con la etapa de la implementación de la pagina web, para ello se debe seleccionar la tecnología a usar en este caso software, licencias, maquinas, etc.

Para el desarrollo de aplicaciones web, se cuenta con el personal capacitado y que tiene el conocimiento del manejo de las tecnologías necesarias para poder culminar con esta fase del proyecto, que en este caso es el de implementar una página que permita administrar los servicios que ofrece la empresa de logística de eventos sociales.

Fuentes de tecnología:

Para la prestación del servicio, se cuenta con proveedores especializados en los diferentes campos:

Los meseros y decoradores deben ser capacitados y preferiblemente con experiencia, los encargados de la música deben contar con el sonido y música adecuada para cada evento, la comida se contrata con personas expertas y conocidas en el campo.

Los servicios se pueden solicitar de dos formas:

- El cliente solicita los servicios a través de la oficina, donde lo atiende el personal encargado, el cual le explica los paquetes, los costos y servicios ofrecidos por la empresa.
- El cliente visita la aplicación en internet, para el cual se elabora una página completa y de fácil acceso a los clientes, de esta manera ellos pueden consultar los paquetes, precios y servicios ofrecidos; enviar solicitudes de los servicios, recibir aprobación, interactuar con el personal que ofrece los servicios por si se requiere de cambios, adquirir los servicios de la empresa, dar opinión sobre el servicio ofrecido o sugerencias, ver imágenes de los servicios, decoraciones. La empresa registra en la base de datos las solicitudes aprobadas, actualiza en la agenda de los eventos programados para realizar la planeación con anterioridad, en el caso que lo requiera el cliente se hace un contrato por escrito, se solicita el pago de un anticipo para iniciar con la organización del evento.

Luego de que el cliente haya acudido a la empresa por cualquiera de las opciones anteriores, se procede a tomar sus especificaciones tales como el sitio, la decoración, comida, bebidas, sonido entre otros; se asignan las personas encargadas de la organización, se solicita el pago del saldo pendiente, se prestan los servicios en la fecha y horario establecido con el cliente.

4.4.3 Formas de adquisición de la tecnología

Una de las formas de adquirir la tecnología es recurrir a centros especializados como el SENA y otras instituciones, que forman personal capacitado e idóneo que se requiere para la atención en la prestación del servicio; como meseros, personal encargado del servicio de la música, de la comida, de la decoración, trajes, animación etc.

Tanto para el desarrollo de la aplicación Web como para el uso de las herramientas ofimáticas, se hace necesario adquirir licencias y así poder hacer uso de estas. Para ello es importante mencionar que existen dos tipos de licencias:

1. Licencias propietarias:
Permiten el desarrollo e implantación del software con un alto costo, y ofrecen ventajas de alto rendimiento, robustez y almacenamiento de grandes cantidades de información (Terabytes). En este caso las herramientas a usar son Visual Studio.Net y SQLServer.

2. Licencias de libre uso:
Permiten el desarrollo e implantación de sistemas con cero costos para el desarrollo e implantación (a nivel de licencia), permiten una menor robustez y un almacenamiento moderado de información (máximo 4GB). En este caso lo que se ofrecen como alternativa son las llamadas herramientas Express: Visual Web Developer Express y SQLServer Express.

4.4.4 Costo de la tecnología

En el proyecto se subcontrataran la mayoría de servicios, se incluirá el costo del alquiler del local donde se ubicara la oficina, se incluye también costos de personal, equipos y de las licencias a utilizar. Estos costos están especificados anualmente, según la cantidad de eventos presupuestados ya que es algo complicado tabular el costo por evento debido a que estos varían según la cantidad de personas a subcontratar. Dichos costos se pueden ver detalladamente en las siguientes tablas:

Tabla 12 - Costos de instalación y adecuación anual

Ítem	Unidad	Cantidad	Costo mes	Costo anual
Local	Alquiler	1	600.000	7.200.000
Adecuación locativa	Adecuación	1	1.000.000	1.000.000
Costo total			1.920.000	8.200.000

* Fuente: Propia de la investigación – Abril de 2012

Tabla 13 – Costo personal anual

Cantidad	Cargo	Sueldo	Total Evento	Total Año (15 eventos)
4	Mesero	30.000	120.000	1.800.000
1	Auxiliar de decoración	100.000	100.000	1.500.000
2	Auxiliar de Montaje	22.000	44.000	660.000
1	Secretaria	600.000		7.200.000
1	Ingeniero de desarrollo	100.000		1.200.000
1	Coordinador de eventos	1.500.000		18.000.000
Total				30.360.000

* Fuente: Propia de la investigación – Abril de 2012

Tabla 14 - Costo de los equipos y tecnología:

	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadores	2	2.100.000	4.200.000
UPS	1	300.000	300.000
Impresora	1	250.000	250.000
Sillas	3	250.000	750.000
Archivadores	1	160.000	160.000
Teléfonos	2	125.000	250.000
Total			5.910.000

* Fuente: Propia de la investigación – Abril de 2012

Para la aplicación web y para poder hacer uso de herramientas ofimáticas se debe hacer la selección de la tecnología y la forma de adquisición. Es claro que los costos asociados son relativamente bajos, debido a que se pueden trabajar con versiones Express, lo cual significa que el costo es cero, y en lo que se invertirá será en el diseño de la pagina y en la adquisición de herramientas ofimáticas, esto se puede apreciar en la tabla 15:

Tabla 15- Costo de la tecnología

Descripción	Costo		
	Cantidad	Unitario	Total
Licencia Visual WebDeveloper Express	2	0	0
Licencia SQLServer Express	1	0	0
Diseño web	1	2.000.000	2.000.000
Paquetes ofimáticos	2	250.000	500.000
Total			2.500.000

* Fuente: Propia de la investigación – Abril de 2012

4.5 Selección del equipo

Para la ejecución del proyecto se deben tener equipos de cómputo, para poder realizar el análisis, diseño y la implementación del software, también es necesario alquilar un servidor web (hosting y dominio), para elaborar las pruebas de la aplicación y el montaje de la herramienta.

En la tabla 13 se muestra el listado de los equipos necesarios para la puesta en marcha y ejecución del proyecto.

Tabla 16 - Descripción del equipo

Nombre	Descripción
Computador	Este equipo es usado para el análisis, diseño e implementación de la página Web que brindara la información al usuario.
UPS	Este equipo es usado para mantener el suministro de energía y no perder datos.
Enceres de oficina	Requeridos para la oficina central.
Botiquín y Extintor	Requeridos para la oficina central.
Impresora	Requeridos para imprimir documentos.

* Fuente: Propia de la investigación – abril de 2012

En la tabla 17 se muestran los costos de los equipos, donde se incluyen computadores, licencias software y recursos hardware.

Tabla 17 - Costo de los equipos y tecnología:

(En millones de pesos del año 2012)

	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadores	2	2,1	4,20
Licencias de Office	2	0,25	0,50
UPS	1	0,30	0,30
Impresora	1	0,25	0,25
Sillas	3	0,25	0,75
Archivadores	1	0,16	0,16
Teléfonos	2	0,12	0,25
Total			6,41

* Fuente: Propia de la investigación – Abril de 2012

Los insumos y materiales como: sillas, mesas, sonido y en general todo lo que se requiere para un evento o fiesta y las licencias de software de Diseño Web para el desarrollo de la pagina, son de fácil adquisición en el departamento del Cauca, por ende, no limitan el tamaño del proyecto.

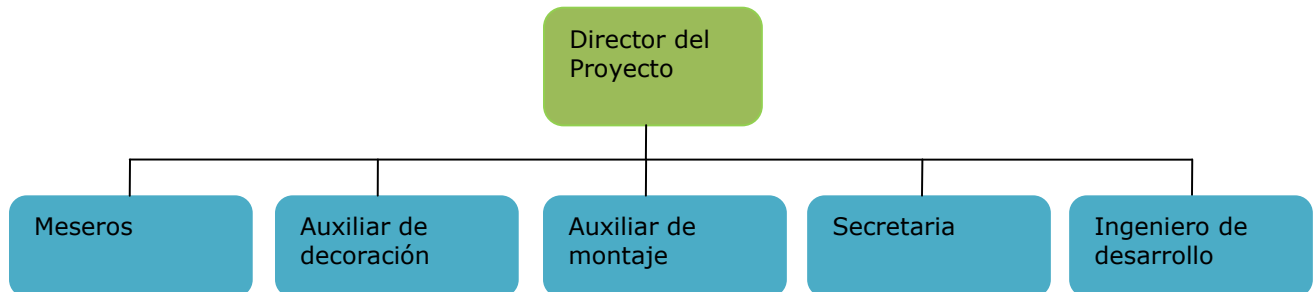
4.6 Personal técnico requerido

Para el montaje del proyecto de logística de eventos sociales es necesario contar con:

1. Meseros, la cantidad depende del tamaño del evento, son los encargados de dar un atento servicio al momento de servir lo requerido por los clientes en cada mesa.
2. 1 Auxiliar de decoración, persona encargada del ornato del salón y de todos los elementos que lo requieran.
3. 2 Auxiliar de montaje, encargados de colaborar y dar apoyo en la realización de cada evento.
4. 1 Secretaria, encargada de llevar un orden administrativo de tipo de actividades que incluya la empresa.
5. Ingeniero de desarrollo, encargado de realizar y dar mantenimiento a la página web de la empresa.
6. Director del proyecto, persona que verifica que cada evento a realizar se ejecute a la perfección y debe estar pendiente de que todo en la organización funcione de manera correcta.

El organigrama para esta fase es:

Ilustración 7 - Organigrama del personal técnico



4.6.1 Descripción de los cargos

La tabla siguiente describe las responsabilidades, el nivel educativo, las habilidades y características del personal requerido:

Tabla 18- Descripción de los cargos

Cargo	Funciones	Herramientas	Requisitos
Meseros	Contratado por evento y el tipo de contrato será por prestación de servicios por día laborado. El número de meseros dependen del tipo de evento.	Bandejas, vasos, platos, cubiertos, servilletas desechables, servilletas de telas, copas de vino.	Experiencias en el área. Manejo de etiquetas.
Auxiliar de decoración	Persona contratada por prestación de servicio por evento realizado. Se encargará de toda la decoración y esta persona tendrá contacto directo con el cliente para la logística de la decoración del evento.	Revistas actualizadas de decoración, acceso a internet.	Estudios en decoración de fiestas y eventos, permanente actualización en tendencias de decoración.
Auxiliar de Montaje	Persona contratada por prestación de servicios y se encargará de dar apoyo en la realización de cada evento.	Caja de herramientas.	Experiencias en el área.
Secretaria	Persona contratada por nómina y se encargará de realizar tareas administrativas, le debe hacer seguimiento a las solicitudes de insumos y ultimar detalles administrativos para la realización de los eventos. Manejará la portal web para la verificación de las solicitudes de los usuarios	Internet, computador.	Estudios en secretariado, manejo de herramientas ofimáticas.
Coordinador de eventos	Persona encargada de coordinar la logística de los montajes de los salones, compra de insumos, seguimiento a las tareas asignadas, gestión de contrataciones de salones, alianzas estratégicas, manejo administrativo de la aplicación web, liquidaciones del personal.	Internet, computador	Profesional, especialista en Gerencia de Proyectos o afines
Ingeniero de desarrollo	Implementar la página Web y brindar soporte.	Internet, herramientas de desarrollo de software, computador.	Experiencia en desarrollo de aplicaciones .NET

* Fuente: Propia de la investigación – Abril de 2012

4.6.2 Costo anual de personal

La siguiente tabla muestra el costo anual para la nomina de los empleados, teniendo en cuenta que el salario de la secretaria y del coordinador de eventos es mensual y no por evento, además el pago del ingeniero de desarrollo es anual por dar soporte de la pagina web.

Tabla 19 - Nómina

Cantidad	Cargo	Sueldo	Total Evento	Total Año (15 eventos)
4	Mesero	30.000	120.000	1.800.000
1	Auxiliar de decoración	100.000	100.000	1.500.000
2	Auxiliar de Montaje	22.000	44.000	660.000
1	Secretaria	600.000		7.200.000
1	Ingeniero de desarrollo	100.000		1.200.000
1	Coordinador de eventos	1.500.000		18.000.000
Total				30.360.000

* Fuente: Propia de la investigación – Abril de 2012

4.7 Edificios

Es de recodar que el proyecto inicialmente no requiere planta física, debido a que la atención al público se hará por medio del portal Web. Al momento que el proyecto crezca y sea necesario la adquisición de un local para el montaje de la oficina y almacenamiento de artículos, se debe contar con local que posea un espacio amplio, con buena iluminación y de agradable decoración, que permita ser un lugar ameno para los trabajadores y que incite a la gente visitarlo. Con el pasar del tiempo se espera adquirir la propia bodega para guardar los artículos e implementos que se han conseguido durante el periodo de fortalecimiento de la empresa.

El costo inicial presupuestado para el alquiler de la oficina es de \$600.000, donde se instalaran puntos de red, recepción y acceso a una pequeña sala de juntas. Como se indicó en capítulos anteriores, se buscara instalar esta oficina en el norte de la ciudad de Popayán.

Tabla 20 - Costos de instalaciones requeridas

Ítem	Unidad	Cantidad	Costo Total
Local	Alquiler	1	600.000
Adecuación locativa	Adecuación	1	1.000.000
Costo total edificios			1.600.000

* Fuente: Propia de la investigación – Abril de 2012

En la tabla el costo de las adecuaciones es de 1.000.000 de pesos, lo cual es solo una inversión inicial que no se proyectara en los meses siguientes.

5. PROGRAMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

5.1 Lista de actividades

Después de analizar la estrategia para la ejecución del proyecto, se decide dividirlos en dos fases, las cuales contienen el total de acciones que es necesario realizar desde el momento en que se decide invertir en el proyecto hasta el momento de la fase operacional del mismo, así:

1. Fase Creación del proyecto de empresa enfocada en la logística de eventos sociales.

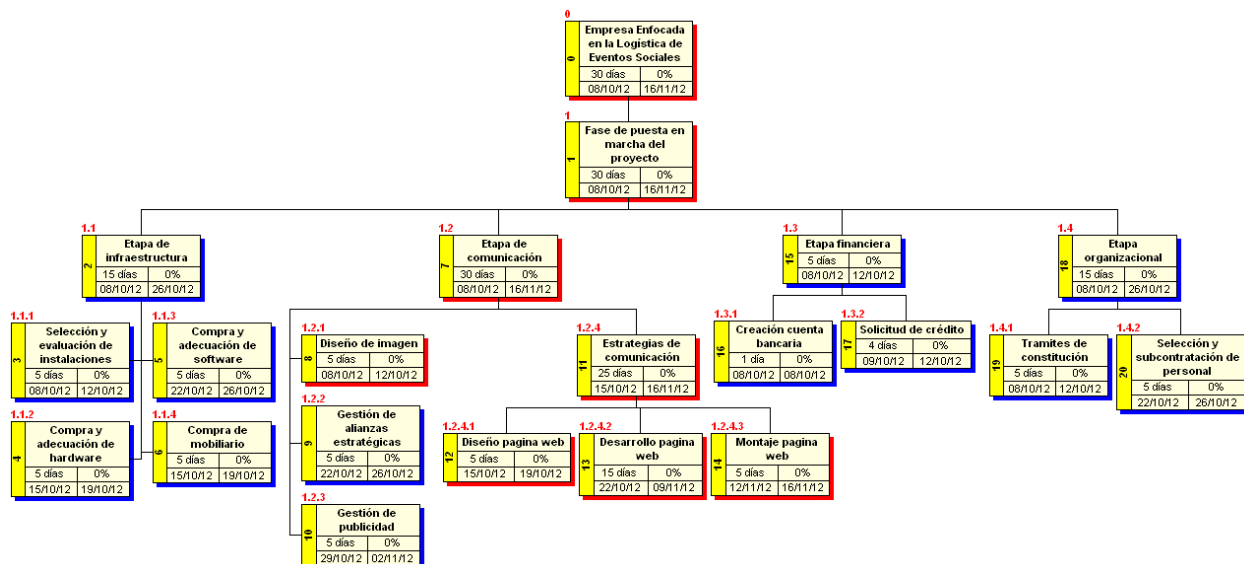
En esta etapa se analiza y se evalúa el modelo de funcionamiento de la empresa buscando una viabilidad comercial, técnica, organizacional, económica y financiera de la propuesta empresarial.

2. Fase puesta en marcha del proyecto.

En esta etapa se contempla las actividades que permitirán poner en funcionamiento la empresa, una vez se tenga certeza de la viabilidad relacionada con los aspectos de la fase anterior del proyecto. Es una fase eminentemente operativa.

Teniendo conocimiento de las fases, se definen las siguientes actividades:

Ilustración 8 - WBS



* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 21 – Actividades proyecto creación de una empresa de logística de eventos sociales.

NOMBRE ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES
Empresa enfocada en la Logística de Eventos Sociales	
Fase puesta en marcha del proyecto	
Etapa de comunicación	Se inicia la fase de puesta en marcha de las actividades que permiten darle forma a la empresa
Diseño de imagen	En esta etapa se inicia el proceso de publicidad
Estrategias de comunicación	Se determina la imagen empresarial
- Diseño, desarrollo y montaje de pagina web	Se hace estudios para la comercialización del producto
Gestión de alianzas estratégicas	Se contrata el desarrollo de la página web
Gestión de publicidad	Se inicia búsqueda de aliados estratégicos
Etapa de infraestructura	Se inicia marketing de los productos a ofrecer
Compra y Adecuación de software	Se inicia proceso de adecuación de la tecnología a implementar
Compra y Adecuación de hardware	Se inicia proceso de adecuación de la tecnología a implementar
Selección y evaluación de instalaciones	Se selecciona las instalaciones locativas
Compra de mobiliario	Se realizan compras de activos
Etapa organizacional	Última etapa para la puesta en marcha de la empresa
Selección y subcontratación personal	Se realiza contratación del recurso humano de acuerdo a los perfiles seleccionados
Trámites de constitución	Se realiza gestión para el registro mercantil
Etapa financiera	Gestión de recursos
Solicitud de Crédito	Se realizan solicitudes de crédito
Creación cuenta bancaria	Se realiza apertura de cuenta empresarial y portal para transacciones financieras

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

5.2 Duración de cada actividad

Para calcular la duración de cada actividad se tiene en cuenta los recursos indispensable para el cumplimiento de cada una de ellas y se estiman tiempos de acuerdo a los costos y recursos.

Luego de listadas las actividades, los integrantes del proyecto definen realizar los cálculos a partir de método de programación PERT.

Los datos se llevan a Project y se obtienen los siguientes resultados:

El proyecto se programa para que tenga una duración total de 24, 55 meses

Tabla 22 - Duración de cada actividad.

Empresa encargada de la logística de eventos sociales		
Actividades, Duración y Predecesoras		
No.	Actividad	Duración
1	Fase de puesta en marcha del proyecto	30 días
2	Etapa de infraestructura	15 días
3	Selección y evaluación de instalaciones	5 días
4	Compra y adecuación de hardware	5 días
5	Compra y adecuación de software	5 días
6	Compra de mobiliario	5 días
7	Etapa de comunicación	30 días
8	Diseño de imagen	5 días
9	Gestión de alianzas estratégicas	5 días
10	Gestión de publicidad	5 días
11	Estrategias de comunicación	25 días
12	Diseño pagina web	5 días
13	Desarrollo pagina web	15 días
14	Montaje pagina web	5 días
15	Etapa financiera	5 días
16	Creación cuenta bancaria	1 día
17	Solicitud de crédito	4 días
18	Etapa organizacional	15 días
19	Tramites de constitución	5 días
20	Selección y subcontratación de personal	5 días

* Fuente: Elaboración propia - Abril de 2012

5.3 Matriz de predecesoras

Luego de haber definido la lista de actividades se determina un orden lógico para la ejecución de las mismas.

Tabla 23 - Actividades, duración y predecesoras

Empresa encargada de la logística de eventos sociales			
Actividades, Duración y Predecesoras			
No.	Actividad	Duración	Predecesoras
1	Fase de puesta en marcha del proyecto	30 días	
2	Etapa de infraestructura	15 días	
3	Selección y evaluación de instalaciones	5 días	
4	Compra y adecuación de hardware	5 días	3
5	Compra y adecuación de software	5 días	4
6	Compra de mobiliario	5 días	3
7	Etapa de comunicación	30 días	
8	Diseño de imagen	5 días	
9	Gestión de alianzas estratégicas	5 días	8
10	Gestión de publicidad	5 días	9
11	Estrategias de comunicación	25 días	
12	Diseño pagina web	5 días	8
13	Desarrollo pagina web	15 días	12
14	Montaje pagina web	5 días	13
15	Etapa financiera	5 días	
16	Creación cuenta bancaria	1 día	
17	Solicitud de crédito	4 días	16
18	Etapa organizacional	15 días	
19	Tramites de constitución	5 días	
20	Selección y subcontratación de personal	5 días	19

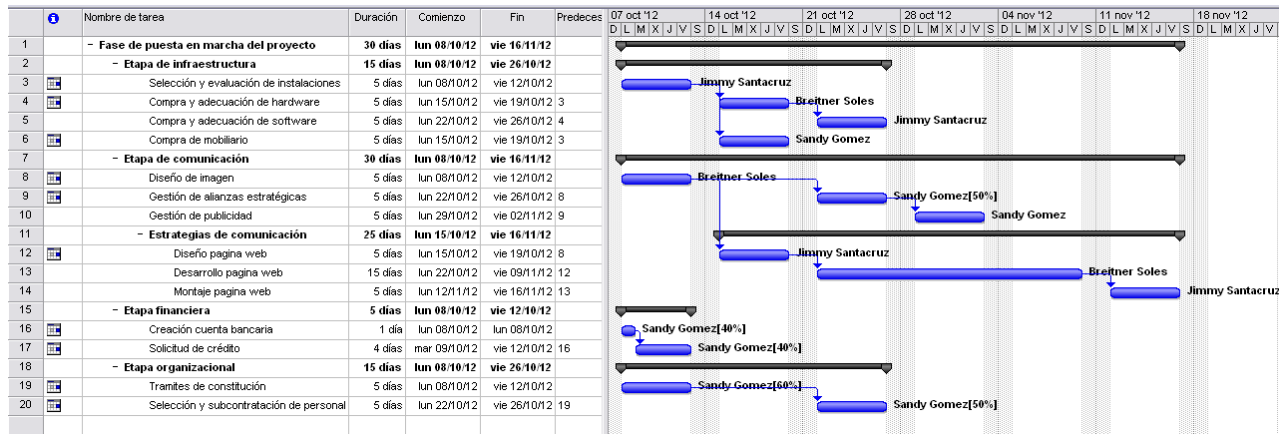
* Fuente: Elaboración propia - Abril de 2012

5.4 Cronograma de actividades o diagrama de Gantt

Teniendo estructurado el proyecto, las tareas definidas y su priorización, el esquema de trabajo y los tiempos determinados, se toman los datos obtenidos y se llevan a MS Project.

Esta herramienta permitirá hacer seguimientos de acuerdo a la programación establecida y brindará herramientas para la visualización general del proyecto y su desarrollo.

Ilustración 9 - Cronograma de actividades



* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

6. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

El aspecto organizacional es indispensable para resolver o plantear oportunamente casos de gran importancia presentadas en las fases de la creación de la empresa.

Teniendo en cuenta la fase de pre inversión, inversión y la fase operacional, se determinará el sistema de organización requerido durante la fase de inversión y operacional.

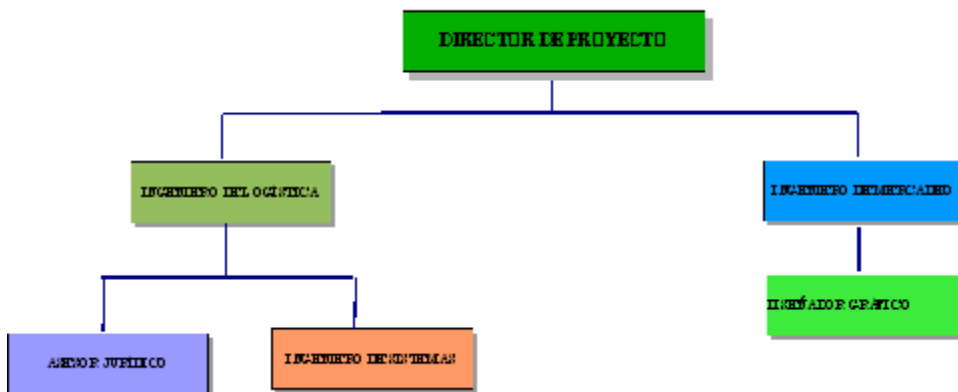
6.1 Organización para la ejecución del proyecto

El programa para la ejecución del proyecto está relacionado con el cronograma de actividades propias de la fase de inversión

Inicialmente se listaron las actividades, se programó la duración de cada una, se determinaron las actividades predecesoras y se graficaron mediante diagramas de Gantt. Los resultados fueron ilustrados en el capítulo 5.

A continuación se muestra el organigrama para la fase pre-operativa la cual requiere de personal técnico calificado para poder organizar legalmente la empresa de logística de eventos sociales y poder implementar las herramientas de apoyo como la pagina web

Ilustración 10 – Organización para la ejecución del proyecto - Organigrama



* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

En este organigrama se puede observar que la responsabilidad recae sobre el director del proyecto, que se apoya en el grupo central de colaboradores, en la parte más baja de la jerarquía se encuentran los programadores

encargados de realizar la página web, la secretaria, y las demás áreas relacionadas.

Tabla 24 – Organización para la ejecución del proyecto
Descripción de cargos

Cargo	Funciones	Herramientas	Requisitos
DIRECTOR DE PROYECTO	Garantizar que se cumpla con las actividades en el tiempo estipulado de manera eficiente y eficaz. Encargado de actividades administrativas	Equipo de computo	Ingeniero de Sistemas
INGENIERO DE MERCADEO	Encargado de coordinar las actividades de mercadeo, análisis de la información, estrategias de comunicación	equipo de computo y transporte	ingeniero de Sistemas
INGENIERO DE LOGÍSTICA	Encargado de gestión de alianzas estrategicas, diseñar esquema de operación y procesos a realizar	equipo de computo	ingeniero de electrónico
INGENIERO DE SISTEMAS	Programador de página web	equipo de computo	ingeniero de Sistemas
DISEÑADOR GRÁFICO	Diseño de imagen empresarial y publicitaria	equipo de computo	Técnico

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 25 – Organización para la ejecución del proyecto
Gastos pre-operativos detallados

PERSONAL DE PLANTA			
Cargo	No. de personas	Costo mensual	Costo anual
DIRECTOR DE PROYECTO	1	\$1.200.000	\$14.400.000
INGENIERO DE MERCADEO	1	\$1.200.000	\$14.400.000
INGENIERO DE LOGÍSTICA	1	\$1.200.000	\$14.400.000
TOTAL	3	\$3.600.000	\$43.200.000

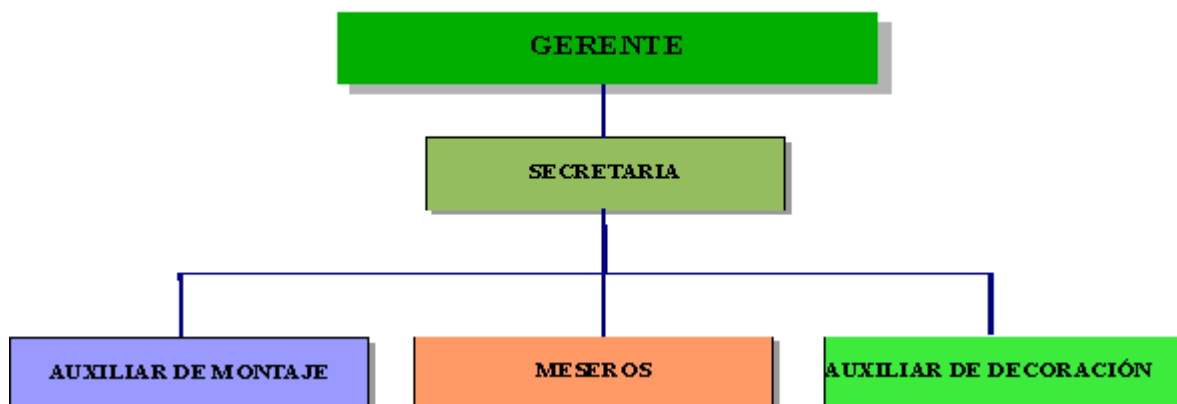
PERSONAL TEMPORAL			
Cargo	No. de personas	Costo por día	Valor Total
INGENIERO DE SISTEMAS	1	\$ 3.830,00/día	\$320.323
ASESOR JURÍDICO	1	\$ 30.519,00/día	\$300.104
DISEÑADOR GRÁFICO	1	\$ 19.355,00/día	\$90.001

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

6.2 Organización para la operación del proyecto

A continuación se muestra el organigrama de la fase de operación, donde ya se ha montado la logística de realización de eventos. En éste se cuenta con personal técnico especializado teniendo en cuenta los requerimientos de montajes de eventos y todo lo que implica éste proceso. Se tendrá una organización de tipo lineal, donde la autoridad se transmite de arriba hacia abajo, en tanto que la responsabilidad va de abajo hacia arriba.

Ilustración 11 – Organización para la operación del proyecto - Organigrama



* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 26 – Organización para la operación del proyecto
Gastos operativos – Descripción de cargos

CARGO	FUNCIONES	HERRAMIENTAS	REQUISITOS
Meseros	Contratado por evento y el tipo de contrato será por prestación de servicios por día laborado. El número de meseros dependen del tipo de evento.	Bandejas, vasos, platos, cubiertos, servilletas desechables, servilletas de telas, copas de vino.	Experiencias en el área. Manejo de etiquetas
Auxiliar de Decoración	Persona contratada por prestación de servicio por evento realizado. Se encargará de toda la decoración y esta persona tendrá contacto directo con el cliente para la logística de la decoración del evento.	Revistas actualizadas de decoración, acceso a internet	Estudios en decoración de fiestas y eventos, permanente actualización en tendencias de decoración
Auxiliar de Montaje	Persona contratada por prestación de servicios y se encargará de dar apoyo en la realización de cada evento.	Caja de herramientas	Experiencias en el área.
Secretaria	Persona contratada por nómina y se encargará de realizar tareas administrativas, le debe hacer seguimiento a las solicitudes de insumos y ultimar detalles administrativos para la realización de los eventos. Manejará la portal web para la verificación de las solicitudes de los usuarios	Internet, computador	Estudios en secretariado, manejo de herramientas ofimáticas

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 27 – Organización para la operación del proyecto
Costos

CARGO	No. de Personas	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Secretaria	1	900.000	10.800.000

Mano de obra contratada por evento	CANTIDAD	PAGO X EVENTO
Auxiliares de montaje	2	22.000
Meseros	4	30.000
Auxiliar de decoracion	1	100.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

7. INVERSIONES EN EL PROYECTO

A continuación se definen sistemáticamente los diferentes rubros que componen el valor de la cuantía total de las inversiones de un proyecto.

Para el proyecto se tuvo en cuenta dos tipos de inversiones: fijas y capital de trabajo.

7.1 Inversiones fijas

Inversiones fijas, constituidas por hardware, software, muebles y enseres, cuyo monto total se ha estimado en \$8.360.000 en activos fijos, representados principalmente por equipos de oficina.

Tabla 28 - Inversiones fijas

CUADRO 12.19					
INVERSIONES EN EL PROYECTO					
FASE	INVERSION		OPERACIONAL		
AÑO	1	2	3	4	5
NIVEL DE PRODUCCION	0,76	0,79	0,86	0,93	1
1. INVERSIONES FIJAS (INICIALES Y REPOSICIONES)					
TERRENOS	0				
EDIFICIOS	0	0			
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2.250.000				
VEHICULOS		0			
MUEBLES Y ENSERES	5.610.000				
HERRAMIENTAS					
TOTAL INVERSIONES FIJAS	7.860.000	0	0	0	0
2. GASTOS PREOPERATIVOS	5.670.000	0			
3. INCREMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO	0	21.703.488	1.284.173	1.284.173	1.284.173
TOTAL INVERSIONES	13.530.000	21.703.488	1.284.173	1.284.173	1.284.173

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

7.2 Capital de trabajo

El capital de trabajo requerido para el proyecto está dado por la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Para dicho cálculo se tuvo en cuenta las necesidades mínimas que requiere la empresa.

Tabla 29 - Capital de trabajo - saldo de efectivo requerido en caja

	DIAS DE COBERTURA	COEFICIENTE DE RENOVACION	AÑO				
			1	2	3	4	5
MATERIALES E INSUMOS							
MANO DE OBRA DIRECTA	15	24	173,800.00	189,200.00	204,600.00	220,000.00	
GASTOS GENERALES DE FABRICACION	15	24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION	15	24	1,150,000.00	1,150,000.00	1,150,000.00	1,150,000.00	1,150,000.00
GASTOS GENERALES DE VENTAS	15	24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS GENERALES DE DISTRIBUCION	15	24	763,500.00	763,500.00	763,500.00	763,500.00	763,500.00
SALDO DE EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA			2,087,300.00	2,102,700.00	2,118,100.00	2,133,500.00	2,133,500.00

COEFICIENTE DE RENOVACION, R = 24

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 30 - Capital de trabajo

CALCULO CAPITAL DE TRABAJO (MILLONES DEL AÑO 1)							
	DIAS DE COBERTURA	COEFICIENTE DE RENOVACION	AÑO				
			1	2	3	4	5
ACTIVO CORRIENTE							
SALDO DE EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA			2,087,300	2,102,700	2,118,100	2,133,500	2,133,500
CUENTAS POR COBRAR EXISTENCIAS O INVENTARIOS:			14,938,308	15,902,442	16,866,575	17,830,708	17,830,708
MATERIALES E INSUMOS	30	12	10,533,333	11,466,667	12,400,000	13,333,333	13,333,333
PRODUCTOS EN PROCESO	9	40	3,297,955	3,587,195	3,876,435	4,165,675	4,165,675
PRODUCTOS TERMINADOS	15	24	6,646,592	7,128,658	7,610,725	8,092,792	8,092,792
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			37,503,488	40,187,662	42,871,835	45,556,008	45,556,008
INCREMENTO DEL ACTIVO CORRIENTE			37,503,488	40,187,662	2,684,173	2,684,173	2,684,173
PASIVO CORRIENTE							
1. CUENTAS POR PAGAR materiales e insumos	45	8	15,800,000	17,200,000	18,600,000	20,000,000	20,000,000
MANO DE OBRA DIRECTA			0	0	0	0	0
GASTOS GENERALES DE FABRICACION							
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION							
GASTOS GENERALES DE							

VENTAS				
GASTOS GENERALES DE DISTRIBUCION	15,800,00	17,200,00	18,600,00	20,000,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	0	0	0
INCREMENTO DEL PASIVO CORRIENTE	15,800,00			
CAPITAL DE TRABAJO (ACTIVO CORRIENTE MENOS PASIVO CORRIENTE)	0	1,400,000	1,400,000	1,400,000
	21,703,48	22,987,66	24,271,83	25,556,00
	8	2	5	8
INCREMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO	21,703,488	1,284,173	1,284,173	1,284,173

2 CUENTAS POR COBRAR = COSTO DE OPERACIÓN/12
3 MATERIALES E INSUMOS= MATERIALES E INSUMOS/12
4 PRODUCTOS EN PROCESO = COSTO DE VENTAS /40

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

7.3 Gastos preoperativos

Los gastos pre-operativos del proyecto corresponden a \$ 5'670.000, distribuidos en gastos de promoción, publicidad, sueldos, gastos de constitución y honorarios de un asesor jurídico. Estos valores se muestran en detallan en la siguiente tabla:

Tabla 31 - Gastos preoperativos

ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	
Gastos pre-operativos (En millones de pesos)	
Promoción y publicidad previa a la puesta en funcionamiento de la empresa	1,37
Sueldos más prestaciones sociales previo a la puesta en funcionamiento del sitio	2,3
Gastos de constitución y registro de la empresa	1
Honorarios de Asesor Jurídico	1
Subtotal gastos preoperativos	5,67

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

8. COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN

Al estudiar los diferentes aspectos que comprende el análisis de un proyecto podemos identificar la totalidad de recursos humanos y materiales que exige la fase operacional del proyecto tanto en cantidad como en valor monetario. A continuación se detallan los costos de operación y financiación del proyecto teniendo en cuenta los costos de ventas y los gastos operativos.

8.1 Costos de ventas

Los costos de ventas corresponden a lo siguiente:

Tabla 32- Costos de ventas

COSTOS DE VENTA					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
Materiales e insumos	121.600.000	126.400.000	137.600.000	148.800.000	160.000.000
Mano de obra	4.012.800	4.171.200	4.540.800	4.910.400	5.280.000
Gastos generales de fabricación	0	0	0	0	0
Depreciación	1.347.000	1.347.000	1.347.000	1.347.000	1.347.000
Gastos generales de ventas	126.959.800	131.918.200	143.487.800	155.057.400	166.627.000

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

8.2 Gastos operativos

Los gastos operativos están dados por todos aquellos gastos generales de administración, los gastos generales de venta, los gastos generales de distribución y los gastos generales de distribución. Para éste caso particular, las condiciones del proyecto y la actividad principal de la empresa no genera gastos por concepto de distribución.

Los gastos operativos de la empresa se detallan a continuación.

Tabla 33 – Gastos operativos

GASTOS OPERATIVOS					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION	27600000	27600000	27600000	27600000	27600000
GASTOS GENERALES DE VENTAS	18324000	18324000	18324000	18324000	18324000
GASTOS GENERALES DE DISTRIBUCION	0	0	0	0	0
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	1417500	1417500	1417500	1417500	1417500
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	47.341.500	47.341.500	47.341.500	47.341.500	47.341.500

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

8.3 Costos de financiación

Se accede a un crédito financiero por valor de \$50,120.500 para la financiación del proyecto. El valor de los intereses y los pagos correspondientes se detallan en las siguientes tablas:

Tabla 34 – Costos de operación y de financiación – valor intereses

PERÍODO	INTERESES
0	
1	7.016.870
2	5.613.496
3	4.210.122
4	2.806.748
5	1.403.374

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 35 – Costos de financiación y pago de prestamos

COSTOS DE FINANCIACION Y PAGO PRESTAMO					
FASE	INVERSION			OPERACIONAL	
AÑO	1	2	3	4	5
COSTOS DE FINANCIACION (INTERESES)	7,016,870	5,613,496	4,210,122	2,806,748	1,403,374
PAGO DE PRESTAMOS	10,024,10	10,024,10	10,024,10	10,024,10	10,024,10
	0	0	0	0	0

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 36 –Costos de operación y financiación

COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACION					
FASE	INVERSION		OPERACIONAL		
AÑO	1	2	3	4	5
NIVEL DE PRODUCCION	0,76	0,79	0,86	0,93	1
MATEIRALES E INSUMOS	121.600.000	126.400.000	137.600.000	148.800.000	160.000.000
MANO DE OBRA DIRECTA	4.012.800	4.171.200	4.540.800	4.910.400	5.280.000
GASTOS GENERALES DE FABRICACION	0	0	0	0	0
DEPRECIACION	1.347.000	1.347.000	1.347.000	1.347.000	1.347.000
1. TOTAL COSTO DE VENTAS	126.959.800	131.918.200	143.487.800	155.057.400	166.627.000
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION	27.600.000	27.600.000	27.600.000	27.600.000	27.600.000
GASTOS GENERALES DE VENTAS	18.324.000	18.324.000	18.324.000	18.324.000	18.324.000
GASTOS GENERALES DE DISTRIBUCION	0	0	0	0	0
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	1.417.500	1.417.500	1.417.500	1.417.500	1.417.500
2. TOTAL GASTOS OPERATIVOS	47.341.500	47.341.500	47.341.500	47.341.500	47.341.500
3. COSTOS DE OPERACIÓN (1+2)	174.301.300	179.259.700	190.829.300	202.398.900	213.968.500
4. COSTOS DE FINANCIACION (INTERESES)	7.016.870	5.613.496	4.210.122	2.806.748	1.403.374
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACION	181.318.170	184.873.196	195.039.422	205.205.648	215.371.874

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

9. FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

Para llevar a cabo el proyecto se hace necesario definir la forma de financiación del proyecto.

Para evaluar la financiación del proyecto se tendrá en cuenta datos específicos de la fase de inversión y los de la fase operacional.

9.1 Activos totales

Dadas las características propias de las empresas de servicios en donde las inversiones en activos fijos son muy inferiores en proporción a los costos de operación, solamente se contempla invertir \$7.860.000 en activos fijos, representados principalmente por equipos de oficina.

A continuación se detalla los activos totales que se proyecta adquirir en cada uno de los años del proyecto tanto en fase de inversión como en la fase operacional.

Tabla 37 – Activos totales

ACTIVOS TOTALES					
Fase	inversión		Operación		
Año	1	2	3	4	5
Nivel de producción	0.76	0.79	0.86	0.93	1
Inversiones fijas (iniciales y reposición)	7,860,000	0			
Gastos pre operativos	5,670,000	0			
Incremento del activo corriente			40,187,662	2,684,173	2,684,173
TOTAL	13,530,000	0	40,187,662	2,684,173	2,684,173

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

9.2 Recursos financieros

Para la financiación del proyecto se piensa acudir a un crédito bancario para cubrir la totalidad de gastos necesarios para la fase de inversión y la fase operacional del primer año. Este valor corresponde a \$50,120.500, representado en su mayoría por la compra de materia prima e insumos.

Los recursos financieros están comprendidos por el capital social, crédito de abastecedores, préstamos bancarios, rendimientos financieros, incremento de los pasivos corrientes entre otros recursos.

Tabla 38- Recursos financieros

Recursos financieros					
Fase	inversión		operación		
Año	1	2	3	4	5
Nivel de producción	0.76	0.79	0.86	0.93	1
Aportes de capital o capital social	21,703,488	1,284,173	1,284,173	1,284,173	0
Crédito de los abastecedores					
Préstamos bancarios	50,120,500	0			
Rendimientos financieros					
Incremento del pasivo corriente			1,400,000	1,400,000	1,400,000
Otros recursos (arrendamientos, participaciones, etc.)			0	0	0
TOTAL	71,823,988	1,284,173	2,684,173	2,684,173	1,400,000
	8	3	3	3	0

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

9.3 Tabla de amortización

Se realizará un crédito con el banco, por un valor de \$50.120.500, a 5 años de plazo para ser pagados anualmente con una tasa de interés efectiva anual del 14%; se acudió al crédito con el propósito principal de financiar el capital de trabajo de la empresa y los gastos administrativa, durante los primeros 3 meses del primera año del proyecto. Se diseñó la siguiente tabla de amortización y pago de interés del crédito recibido para ilustrar la amortización del crédito.

Tabla 39- Tabla de amortización del préstamo (crédito)

Momento	Valor del pago	Intereses	Abono capital	Valor deuda
0				50.120.500
1	17.040.970	7.016.870	10.024.100	40.096.400
2	15.637.596	5.613.496	10.024.100	30.072.300
3	14.234.222	4.210.122	10.024.100	20.048.200
4	12.830.848	2.806.748	10.024.100	10.024.100
5	11.427.474	1.403.374	10.024.100	0

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10. PROYECCIONES FINANCIERAS

Éstas se establecieron partiendo inicialmente de las variables macro y microeconómicas tales como inflación proyectada, devaluación y DTF, para que a partir de allí ir expresando los resultados de los diferentes estudios del proyecto (de mercado, tamaño del proyecto, financiero, económico, etc.) y apoyados en los estados de pérdidas y ganancias, balance general y flujo de fondos.

En el desarrollo del estudio del proyecto a realizar, se consideran los siguientes estados financieros proyectados a cinco (5) años: estado de pérdidas y ganancias, cuadro de fuentes y usos de efectivo, balance proyectado.

10.1 Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias

En este informe se expresan los ingresos directos por venta de los servicios, así como los costos y gastos de producción y funcionamiento en los cuales se incurrirán en la ejecución del proyecto.

Es de gran importancia el análisis de los resultados de las pérdidas y ganancias de lo proyectado. De éste estudio se obtiene información relevante como: Valor de los impuestos esperados y el valor de las reservas de la fase operacional.

A continuación, se muestran los rubros que representan este estado financiero

Tabla 40 – Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS O ESTADO DE RESULTADOS					
FASE	INVERSION		OPERACIONAL		
AÑO	1	2	3	4	5
NIVEL DE PRODUCCION	0.76	0.79	0.86	0.93	1
INGRESOS POR CONCEPTO DE VENTAS	182,400,00	199,200,00	206,400,00	223,200,00	240,000,00
MAS OTROS INGRESOS	0	0	0	0	0
MENOS COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACION	181,318,17	184,873,196	195,039,422	205,205,648	215,371,874
MENOS OTROS EGRESOS	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1,081,830	14,326,804	11,360,578	17,994,352	24,628,126
MENOS IMPUESTOS (30%)	324,549	4,298,041	3,408,173	5,398,306	7,388,438

UTILIDAD NETA	757,281	10,028,76	3	7,952,405	12,596,046	17,239,68	8
MENOS DIVIDENDOS	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDADES NO REPARTIDAS	757,281	10,028,76	3	7,952,405	12,596,046	17,239,68	8
UTILIDADES NO REARTIDAS ACUMULADAS (RESERVAS)	757,281	10,786,04	4	18,738,44	31,334,49	48,574,18	3

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10.2 Flujo de caja del proyecto

Este estado financiero permite determinar la cantidad de dinero que manejará el proyecto durante su período de vida, para de este modo garantizar que haya suficiente dinero para pagar los costos y gastos operacionales, así como el pasivo corriente.

Tabla 41- Cuadro de fuentes y usos de fondo de efectivo

CUADRO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS DE EFECTIVO						
Fase	Inversión		Operación		Valor remanente en el último año	
Año	1	2	3	4	5	
Nivel de producción	0,76	0,79	0,86	0,93	1	
ENTRADAS DE EFECTIVO						
1. Recursos Financieros	71.823.988	1.284.173	2.684.173	2.684.173	1.400.000	
2. Ingresos por concepto de VENTAS	182.400.000	199.200.000	206.400.000	223.200.000	240.000.000	
3. Valor remanente en el último año					2.472.000	
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	254.223.988	200.484.173	209.084.173	225.884.173	241.400.000	2.472.000
SALIDAS DE EFECTIVO						
1. Incremento de los activos Totales	13.530.000	0	40.187.662	2.684.173	2.684.173	
2. Costos de Operación, netos de depreciación y amortización de diferidos.	171.536.800	176.495.200	188.064.800	199.634.400	211.204.000	
3. Costos de Financiación	0	0	5.613.496	2.806.748	1.403.374	
4. Pago de préstamos		10.024.100	10.024.100	10.024.100	10.024.100	
5. Impuestos		0	3.408.173	5.398.306	7.388.438	
6. Dividendos	0	0	0	0	0	
TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO	185.066.800	186.519.300	247.298.231	220.547.727	232.704.085	
ENTRADAS MENOS SALIDAS	69.157.188	13.964.873	-38.214.058	5.336.446	8.695.915	2.472.000
SALDO ACUMULADO DE EFECTIVO	69.157.188	83.122.062	44.908.004	50.244.450	58.940.365	61.412.365

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10.3 Balance proyectado

Tabla 42-Balance proyectado

Fase	INVERSION		OPERACIONAL		
Año	1	2	3	4	5
Nivel de Producción	0,76	0,79	0,86	0,93	1
ACTIVOS					
Activo corrientes					
1. Efectivo	69955740,33	86873329,67	46050462,33	50618123,93	58304078,8
2. Cuentas por cobrar	0	14938308,33	15902441,67	16866575	17830708,33
3. Inversiones de materias primas	0	10533333,33	11466666,67	12400000	13333333,33
4. Inventario productos en proceso	0	3297955	3587195	3876435	4165675
5. Inventario de productos terminados	0	6646591,667	7128658,333	7610725	8092791,667
6. Inventario de repuestos y suministros					
Total Activos Corrientes	69955740,33	122289518	84135424	91371858,93	101726587,1
Activo Fijos					
No depreciables					
7. Terrenos	0	0	0	0	0
Depreciables					
8. Edificios	0	0	0	0	0
9. Maquinaria y Equipos	2250000	2025000	1800000	1575000	1575000
10. Muebles y enseres	5610000	4488000	3366000	2244000	2244000
11. Vehiculos	0	0	0	0	0
12. Herramientas					
Total Activos Fijos	7860000	6513000	5166000	3819000	3819000
Activos Diferidos					
13. Gastos preoperativos	5670000	4252500	2835000	1417500	0
Total Activos Diferidos	5670000	4252500	2835000	1417500	0
TOTAL ACTIVOS	83485740,33	133055018	92136424	96608358,93	105545587,1
PASIVO Y PATRIMONIO					
Pasivo					
14. Pasivos corrientes	0	15800000	17200000	18600000	20000000
15. Prestamo a corto, mediano y largo plazo	40096400	30072300	20048200	10024100	0
Total Pasivo	40096400	45872300	37248200	28624100	20000000
Patrimonio					
16. Capital Social	43411332,93	78026996,6	38661907,6	40115480,93	41462480,93
17. Reservas	-21992,6	9155721,4	16226316,4	27868778	44083106,2
Total Patrimonio	43389340,33	87182718	54888224	67984258,93	85545587,13
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	83485740,33	133055018	92136424	96608358,93	105545587,1

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10.4 Análisis del punto de equilibrio

El punto de equilibrio global en dinero del proyecto está dado en unidades por año, lo cual es indispensable para garantizar la operación de la empresa sin generar pérdida alguna.

Las siguientes tablas muestran el cálculo del punto de equilibrio para cada año, expresando en unidades físicas vendidas, en términos de de ingresos por concepto de ventas y en términos de la tasa de utilización de la capacidad.

En cuanto al punto de equilibrio expresado en unidades físicas para cada año se proyecta realizar mínimo 15, 13, 14, 14 y 13 eventos respectivamente. Por concepto de ventas, se proyecta que ingrese mínimo \$178.925.171, \$157.615.427, \$169.909.921, \$165.402.296, \$160.894.670, respectivamente. Y en términos de la tasa de utilización de la capacidad se proyecta por cada año 74.55%, 65.67%, 70.80%, 68.92% y 67.04% respectivamente, lo cual indica que en el punto de equilibrio se alcanza el porcentaje calculado de la capacidad de producción del proyecto.

Tabla 43- Punto de equilibrio

Fase	INVERSION		OPERACIONAL			
	Año	1	2	3	4	5
Nivel de Producción		76%	79%	86%	93%	100%
Expresado en unidades		15	13	14	14	14
Expresado en unidades monetarias (millones)		181389056	159478670	172249661	167679964	163110266
Tasa de utilización de la capacidad en el punto de equilibrio (%)		76%	67%	72%	70%	68%

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 44- Calculo del punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
Fase	Inversión			Operacional	
Año	1	2	3	4	5
Nivel de Producción	0,76	0,79	0,86	0,93	1
Cv= COSTOS VARIABLES	125.612.800	130.571.200	142.140.800	153.710.400	165.280.000
UNIDADES -(miles \$)	15	17	17	19	20
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)	8.264.000	7.865.735	8.264.000	8.264.000	8.264.000
PUNTO DE EQUILIBRIO EXPRESADO EN UNIDADES - $x=F/(p-v)$					
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)	55.705.370	54.301.996	52.898.622	51.495.248	50.091.874
p= Precio Unitario	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)	8.264.000	7.865.735	8.264.000	8.264.000	8.264.000
Pto de Equilibrio Expresado en Unidades $x=F/(p-v)$	15	13	14	14	13
PUNTO DE EQUILIBRIO EXPRESADO EN TERMINO DE VENTAS - $I=p[F/(p-v)]$ (Millones)					
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)	55.705.370	54.301.996	52.898.622	51.495.248	50.091.874
p= Precio Unitario	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)	8.264.000	7.865.735	8.264.000	8.264.000	8.264.000
Pto de Equilibrio Expresado en Term de Vtas - $I=p[F/(p-v)]$	178.925.171	157.615.427	169.909.921	165.402.296	160.894.670
TASA DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO - $NU=F/(IQ-VQ)$ (%)					
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)	55.705.370	54.301.996	52.898.622	51.495.248	50.091.874
IQ= INGRESOS POR VTAS CAPAC.TOTAL	240.000.000	240.000.000	240.000.000	240.000.000	240.000.000
IV= COSTOS VARIABLES CAPAC.TOTAL	165.280.000	157.314.699	165.280.000	165.280.000	165.280.000
Tasa Utilizac. Capac. En el Pto de Equilibrio - $NU=F/(IQ-VQ)$ (%)	74,55%	65,67%	70,80%	68,92%	67,04%

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

10.5 Indicadores para el análisis financiero

Tabla 45- Indicadores para el análisis financiero

INDICADORES PARA LOS ANALISIS FINANCIEROS					
Fase	INVERSION		OPERACIONAL		
Año	1	2	3	4	5
a. INDICADORES DE LIQUIDEZ					
1. Razon corriente o circulante (No. de veces)			4,95	5,01	5,22
2. Prueba ácida o razón ácida (No. de veces)			3,66	3,72	3,95
3. Respaldo de activos fijos (No. de veces)		0,20	0,22	0,26	0,38
4. Capital de trabajo Neto (unidades monetarias)	\$120.625.550	\$67.895.666	\$74.516.285	\$84.496.374	
b. INDICADORES DE APROVECHAMIENTO DE RECURSOS					
1. Rotación de inventario de materia prima (No. de veces)		18,52	18,61	18,69	18,76
2. Disponibilidad de inventario de materia prima (Días)		19,44	19,35	19,26	19,19
3. Rotacion de inventario productos terminados (No. de veces)		19,85	20,13	20,37	20,59
4. Disponibilidad de inventario de productos terminados (No. de veces)		18,14	17,89	17,67	17,48
5. Rotación de cartera (No. de veces)		13,33	12,98	13,23	13,46
6. Periodo promedio de cobros (días)		27,00	27,74	27,20	26,75
7. Rotacion de activo corriente o circulante (No. de veces)		0,61	0,41	0,42	0,44
8. Rotacion de cuentas por pagar (No. de veces)			8	8	8
9. Periodo promedio de cuentas por pagar (días)			45	45	45
10. Rotacion del activo fijo (No. de veces)		25,34	31,69	43,21	62,84
11. Rotacion del activo total (No. de veces)		1,48	2,15	2,21	2,19
c. INDICADORES DE ESTRUCTURA O ENDEUDAMIENTO					
1. Indice de Endeudamiento Total (%)		29,89%	49,31%	38,22%	27,36%
2. Indice de Endeudamiento a corto plazo (%)			17,94%	18,39%	18,23%
3. Indice de Endeudamiento a largo plazo (%)		29,89%	31,37%	19,83%	9,14%
4. Indice de cobertura de intereses (No. de veces)	0,2	2,6	2,7	6,4	17,5
5. Indice de participacion Patrimonial (%)			44,87%	56,26%	67,56%
6. Razon deuda a largo plazo a capital			0,70	0,35	0,14
d. INDICADORES DE COSTOS					
1. Indice de costos de ventas (%)	69,61%	66,22%	69,52%	69,47%	69,43%
2. Indice de gastos operativos (%)	25,95%	23,77%	22,94%	21,21%	19,73%
3. Indice de costos financieros (%)	3,85%	2,82%	2,04%	1,26%	0,58%
e. INDICADORES DE RENTABILIDAD					
1. Indice de rendimiento bruto en ventas	30,39%	33,78%	30,48%	30,53%	30,57%
2. Indice de rendimiento operativo en ventas (%)	4,44%	10,01%	7,54%	9,32%	10,85%
3. Indice de rendimiento neto en ventas (%)	0,42%	5,03%	3,85%	5,64%	7,18%
4. Indice de rendimiento patrimonial (%)			18,49%	22,14%	23,26%
5. Indice de rendimiento de la inversion (%)		7,48%	8,30%	12,46%	15,71%

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

11. EVALUACION FINANCIERA

El objetivo de la evaluación financiera de un proyecto es determinar la viabilidad del mismo, de tal manera que los ingresos recibidos por los inversionistas sean superiores a los recursos aportados. Para este se requiere definir su flujo de efectivo, el cual resume la manera en que el dinero fluye hacia o desde el inversionista. Como se muestra en el cuadro 11.1., la última fila corresponde al flujo de efectivo neto, que será el utilizado para realizar los diferentes métodos de la evaluación financiera.

La realización de esta evaluación permitirá determinar la viabilidad del proyecto para lo cual se determinaran los valores de la VPN, TIR, TIO, TUR y la relación beneficio costos con base en el flujo de efectivo del proyecto y los cuales nos darán un indicador de si el proyecto es o no viable para su ejecución.

11.1. Cuadro de flujo de efectivo

La diferencia entre el total de entrada de efectivo y el total de las salidas de efectivos se conoce como el flujo de efectivo neto.

Tabla 46- Flujo de efectivo

Fase	Inversión		Operacional			Valor
Año	1	2	3	4	5	Remanente en el Ultimo
						1 Año
Nivel de Producción	0,76	0,79	0,86	0,93		
ENTRADAS DE EFECTIVO						
Prestamos		50.120.500,00	-	-	-	
Ingresos por concepto de ventas	182.400.000,00	199.200.000,00	206.400.000,00	223.200.000,00	240.000.000,00	
Otros Ingresos						
Valor Remanente en el ultimo año	-	-	-	-	-	2.472.000,00
TOTAL ENTRADAS EFECTIVO	182.400.000,00	249.320.500,00	206.400.000,00	223.200.000,00	240.000.000,00	2.472.000,00
SALIDAS DE EFECTIVO						
Inversiones basicas	13.530.000,00	21.703.488,33	1.284.173,33	1.284.173,33	1.284.173,33	
Costos de operación netos de depreciacion y amortizacion diferidos	172.954.300,00	177.912.700,00	189.482.300,00	201.051.900,00	212.621.500,00	
Costos de Financiacion	7.016.870,00	5.613.496,00	4.210.122,00	2.806.748,00	1.403.374,00	
Pago prestamos	10.024.100,00	10.024.100,00	10.024.100,00	10.024.100,00	10.024.100,00	
Impuestos	2.429.610,00	3.877.029,00	2.987.161,20	5.398.305,60	7.388.437,80	
TOTAL SALIDAS EFECTIVO	205.954.880,00	219.130.813,33	207.987.856,53	220.565.226,93	232.721.585,13	
ENTRADAS MENOS SALIDAS	(23.554.880,00)	30.189.686,67	(1.587.856,53)	2.634.773,07	7.278.414,87	2.472.000,00
FLUJO DE EFECTIVO NETO (FEN)	(23.554.880,00)	30.189.686,67	(1.587.856,53)	2.634.773,07	9.750.414,87	

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

11.2. Tasa de interés para la evaluación

También denominada tasa de interés de oportunidad (TIO), se utiliza en términos constantes o reales, tal como se han tratado a lo largo de este estudio, de tal manera que no esté afectada por la inflación.

Para efectos del presente proyecto, se ha escogido una TIO del 16% en términos reales, que equivaldría al 22% en términos corrientes si se tuviera en cuenta una tasa de inflación del 6% anual.

11.3. Valor presente neto, VPN (i)

Este método, al igual que los siguientes, tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo y proporciona una visión de la rentabilidad del proyecto, pues se considera que es la ganancia extraordinaria que se genera, medida en unidades monetarias actuales que es la ganancia extraordinaria que se genera, medida en unidades monetarias actuales.

Como el proyecto analizado genera un VPN (16%) de \$4.326.059 superior a cero, se puede decir que el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero.

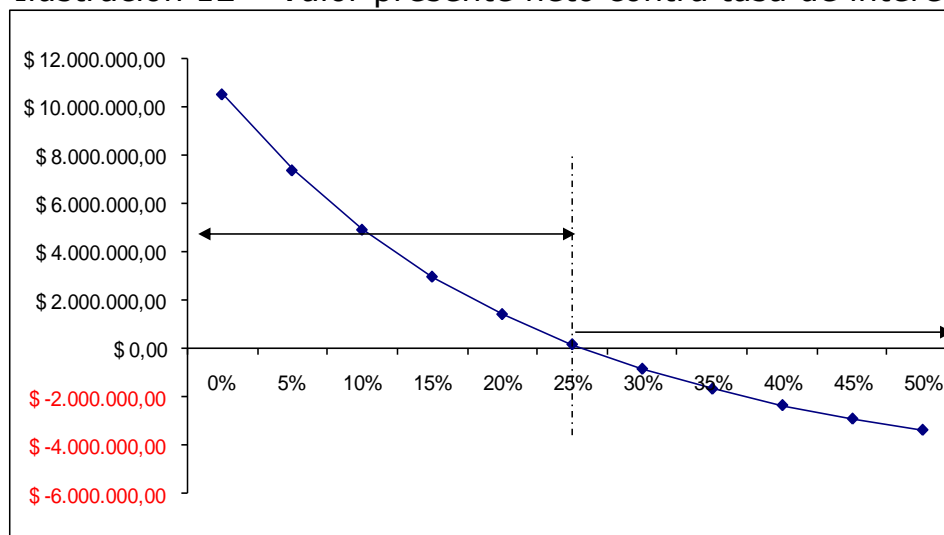
Análisis de sensibilidad

Tabla 47- VPN (i) vs. TIO= (i)

i	VPN (i)
0%	\$ 10.521.061,27
5%	\$ 7.369.172,92
10%	\$ 4.907.041,16
15%	\$ 2.961.309,78
20%	\$ 1.408.106,87
25%	\$ 157.396,96
30%	\$ -857.289,38
35%	\$ -1.685.729,19
40%	\$ -2.365.690,74
45%	\$ -2.926.178,06
50%	\$ -3.389.713,43

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Ilustración 12 – Valor presente neto contra tasa de interés



11.4. Tasa interna de retorno, TIR

La tasa interna de retorno (TIR) de un proyecto es la tasa de interés que hace el valor presente neto sea igual a cero. La TIR, también denominada tasa interna de rendimiento, es la medida más adecuada de la rentabilidad de un proyecto.

La TIR calculada para este proyecto es del 32,32% anual, superior a la TIO del 16% anual, se puede decir que el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero.

11.5. Tasa única de retorno, TUR (i)

La tasa única de retorno (TUR), o verdadera rentabilidad (VR), combina la tasa de interés de la empresa con la tasa interna de retorno del proyecto, para ajustarla y tener una mejor mirada sobre la rentabilidad real.

La TUR (16%) proyecto es del 22,96%, superior a la TIO del 16%, por lo tanto, sigue siendo atractivo desde el punto de vista financiero.

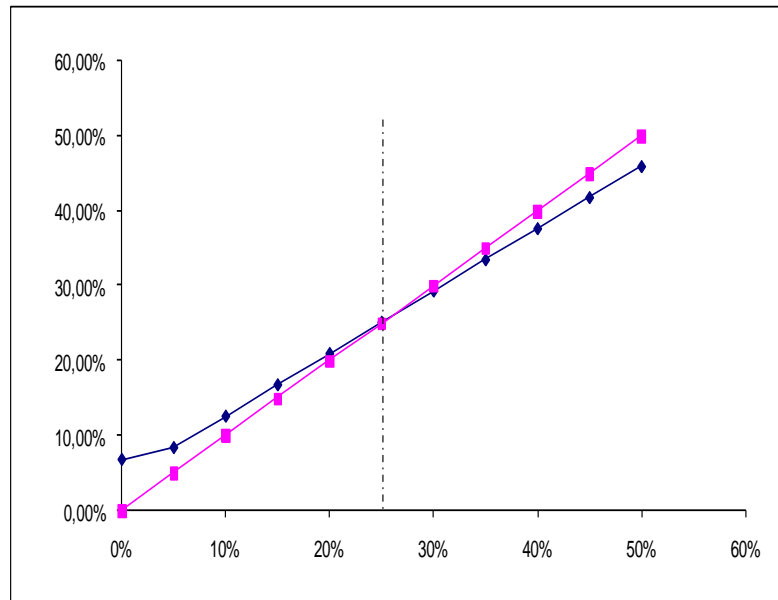
Análisis de sensibilidad

Tabla 48- TUR (i) vs. TIO= (i)

i	TUR(i)
0%	6,81%
5%	8,39%
10%	12,58%
15%	16,76%
20%	20,94%
25%	25,12%
30%	29,29%
35%	33,45%
40%	37,60%
45%	41,75%
50%	45,89%

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Ilustración 13 – Tasa única de retorno contra tasa de interés



11.6. Relación beneficio - costo (B/C) (i)

La relación beneficio costo (B/C) se refiere a la cantidad de ganancia extraordinaria que genera cada peso de inversión, expresada en valor presente. Se calcula encontrando el cociente que resulta de dividir la

sumatoria del valor presente neto de los ingresos netos a una tasa de interés i , entre la sumatoria del valor presente de los egresos netos a una tasa interés i .

Como la relación beneficio costo B/C (16%) asciende a 1,19 mayor que 1, se puede concluir que el proyecto se justificada desde el punto de vista financiero.

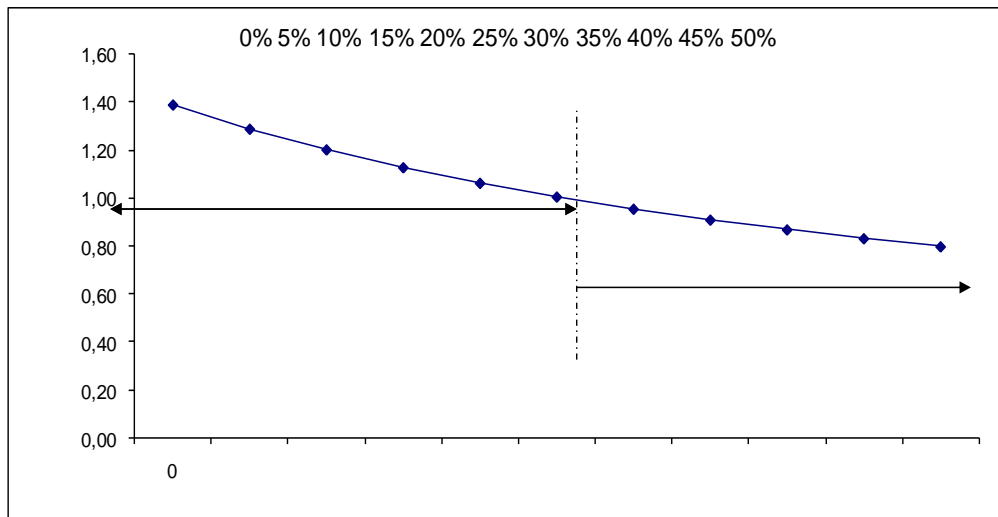
Análisis de sensibilidad

Tabla 49- B/C (i) vs. TIO= (i)

i	B/C(i)
0%	1,39
5%	1,29
10%	1,20
15%	1,13
20%	1,06
25%	1,01
30%	0,96
35%	0,91
40%	0,87
45%	0,83
50%	0,80

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Ilustración 14 – Costo beneficio contra tasa de interés



11.7. Análisis de sensibilidad

Una vez determinada la evaluación financiera del proyecto, conviene realizar el análisis de sensibilidad que consiste básicamente en identificar aquellas variables del proyecto con mayor peso relativo y aplicarles variaciones porcentuales para señalar los efectos en los resultados cuantitativos.

A continuación se realizara un análisis de sensibilidad sobre el precio de venta aplicando variaciones continuas para establecer el efecto de estas.

Tabla 50- Análisis de sensibilidad

PRECIO DE VENTA	VPN(16%)	(B/C)(16%)	TIR
\$ 12.000.000	\$ 7.210.113	1,34	43,06%
\$ 11.981.690	\$ 6.489.099	1,30	40,37%
\$ 11.963.380	\$ 5.768.086	1,26	37,69%
\$ 11.945.070	\$ 5.047.073	1,23	35,00%
\$ 11.926.760	\$ 4.326.059	1,19	32,32%
\$ 11.908.450	\$ 3.605.046	1,16	29,63%
\$ 11.890.139	\$ 2.884.033	1,12	26,93%
\$ 11.871.829	\$ 2.163.020	1,09	24,23%
\$ 11.853.519	\$ 1.442.006	1,06	21,51%
\$ 11.835.209	\$ 720.993	1,03	18,76%
\$ 11.816.899	\$ 0	1,00	16,00%
\$ 11.798.589	-\$ 721.013	0,97	13,21%
\$ 11.780.279	-\$ 1.442.026	0,95	10,38%

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

La tabla anterior muestra como el precio de venta inicialmente establecido en \$11.926.760, puede ser reducida hasta \$11.816.899, y continuar siendo atractivo el proyecto desde el punto de vista financiero.

Para valores superiores a \$11.816.899 tenemos:

$VPN(16\%) > 0$

$B/C(16\%) > 1$

$TIR > 16\%$

Estas cifras nos muestran que el proyecto es atractivo se manejan unos precios de venta superiores a \$11.816.899.

12. EVALUACIÓN ECONOMICA Y SOCIAL

Con esta evaluación se pretende medir la contribución potencial de éste proyecto al desarrollo de la comunidad y sobre todo identificar el gran impacto que tiene sobre los sectores de bajos recursos.

El proyecto puede aportar a la generación de empleo, tanto en su etapa pre operativa como en la operacional. Durante la fase de inversión generará dos (2) empleos directos y cuatro (4) indirectos y durante la fase operacional dos (2) empleos directos y cuatro (4) indirectos. El impacto es benéfico, ya que el proyecto genera crecimiento económico a nivel local a través del empleo y del valor agregado, dentro de un marco económico regional caracterizado por la escasez de empresas y fuentes de desarrollo.

Con las nuevas contrataciones en la economía se produce un efecto multiplicador del ingreso, ya que los salarios devengados por los trabajadores permiten el consumo de más bienes y servicios, los cuales alientan la demanda agregada local.

Por otro lado, la implementación del proyecto incrementará la demanda de bienes y servicios de otras empresas.

Se experimentará un crecimiento en el sector comercial reflejado en la modificación positiva del valor agregado debido a las demandas de insumos, contribuyendo con las organizaciones que funcionen en el sector del turismo.

Generará competencia en el sector cultural ya que en la actualidad en la ciudad de Popayán existen muchas microempresas encargadas de alquiler de salones de eventos. Con el fin de ingresar al gremio, se realizarán estrategias comerciales para ser aliados y no competencia.

En cuanto a la parte económica, los precios proyectados son accesibles a la población objeto. Los estudios realizados permiten evidenciar que en cualquier tipo de celebración, el valor total de los gastos supera el presupuestado por el cliente, además de adquirir servicios por separados y sin ningún tipo de descuento. Además de ventaja de la económica ofrecida por la empresa, tiene una ventaja adicional en tiempo y esfuerzo.

En cuanto a la parte social, el proyecto maneja todo un esquema personalizado a donde el cliente se pueda adaptar al costo del servicio como a los salones de eventos disponibles. La empresa además tendrá la

disponibilidad de contratación de pasantes Sena especializados en decoración, meseros, chef, etc., haciendo parte del desarrollo económico y social de la comunidad. El cliente accede a servicios que normalmente se maneja en estratos más altos y a un ajustable a su necesidad.

1. **Reducción del índice de desempleo.**

Al vivir en una ciudad que posee uno de los índices de desempleo más alto del país, se espera que al generar empresa se disminuya un poco este índice y aumente la calidad de vida de las personas, esto se puede soportar debido a que la mayoría de servicios ofrecidos por la empresa serán subcontratados dándole la oportunidad a terceros de poder suplir tales necesidades y así adquirir una entrada de recursos adicionales.

13. EVALUACION AMBIENTAL

13.1 Proceso de la evaluación ambiental

-Caracterización del proyecto e identificación de las acciones que puedan ocasionar efectos o impactos.

La idea del proyecto es establecer una oficina de atención al público en un lugar estratégico al norte de la ciudad, se piensa por el momento ubicarla en cercanías a un centro comercial para aprovechar el número de personas que transcurren por dicho sector, lógicamente la oficina contara con una agradable decoración interna y externa, haciendo de este espacio un lugar agradable y acogedor el cual incitara a las personas a recurrir mas por este lugar forjando así un espacio de sano esparcimiento y más acogedor para los residentes cercanos.

En cuanto a los lugares donde se organice un evento "sean casas, parcelas fincas o salones de alquiler" se ofrecerá un ambiente de diversión sin incomodar a terceros que residan a sus cercanías. Es decir no se perturbara la tranquilidad de personas ajenas al evento ya sea con sonido alto, interrupciones de personas en sus predios, residuos, etc. Logrando que con el servicio prestado estén satisfechos tanto los clientes como otras personas que con el tiempo pudiesen acudir a solicitar del préstamo de nuestros servicios.

-Caracterización del entorno o del medio ambiente donde se desarrollara el proyecto e identificación de los componentes que puedan ser afectados o impactados.

Es importante hacer un análisis en cómo puede afectar ambientalmente el llevar a cumplimiento el proyecto en curso. Inicialmente lo que más puede llegar a afectar es el aumento de residuos y/o basuras, debido a que toca tratar con una gran variedad insumos para los invitados, y para cada insumo se debe prestar un recipiente los cuales en su mayoría son desechables; un claro ejemplo es al momento de servir un vino a 200 personas, esto conlleva a tener 200 copas desechables mas unas 200 servilletas. Esto solamente al servir un vino, por tal razón la cantidad de residuos al terminar un evento sería mucho más grande al contar con los residuos de todo tipo de bebida, comida, refrigerios, cigarrería, etc.

Es de esperar que si no se tratan los residuos apropiadamente, se pueden ver afectados los sistemas de drenaje, tales como servicios de alcantarillados tapados a causa de basura, agua contaminada por los residuos y por todo tipo de detergentes y químicos usados para asear tanto los instrumentos

como el salón donde se realizó el evento, en caso de presentarse vidrios en la superficie, estos podrían causar que una persona salga lesionada.

Otro componente que se puede ver afectado es la contaminación sonora, a causa del uso de equipos amplificadores de sonido para reproducir la música que ameniza el evento, aunque a este ruido se le debe aumentar el generado por la cantidad de personas que asisten a la reunión.

-Identificación de los indicadores relevantes

1. Aumento de contaminación residual.

Como antes se había indicado la cantidad de residuos generados es proporcional a la cantidad de personas que asisten a un evento social, así tales residuos sean organizados y desechados en el lugar pertinente, en realidad se está contribuyendo a aumentar el índice de contaminación provocada por la acumulación de este tipo de basuras.

2. Contaminación del agua

La generación de basuras y los productos empleados para la limpieza de los diferentes utensilios y lugares propios de la organización de un evento social generan una serie de agentes contaminantes que impactan directamente en la calidad del agua de los ríos de nuestro entorno al igual que sucede con las aguas subterráneas que se ven afectadas por todos aquellos agentes químicos contaminantes producto de la acumulación de las basuras y que logran filtrarse a través del subsuelo llegando hasta esta y por consiguiente contaminándolas en igual o mayor medida.

3. Aumento de contaminación sonora.

Un evento debe realizarse en lugares aptos para este, donde se garantice que el lugar no es residencial debido a que la conglomeración de una cantidad considerable de personas, generan un nivel de ruido alto conjuntamente con el generado por todo tipo de vehículo que se movilizan por el sector y a esto se debe adicionar el sonido que es causado por los equipos encargados de reproducir la música.

4. Aumento de la calidad de vida

Generando un evento controlado, se disminuyen inconvenientes, ruido, conglomeraciones de basura y muchos aspectos más que incomoda a la gente que no está participando de la reunión, lo cual hace que se mejore la calidad de vida de estas personas y también la de todo tipo de personal que se subcontrata teniendo nuevos ingresos y por ende mejor estabilidad y estilo de vida.

13.2 Calificación de impacto de indicadores

Este proyecto genera unos impactos ambientales para la población local como anteriormente ya se había mencionado y a continuación se entrara a realizar un análisis que proporcione un indicador que permita evaluar el impacto que cada uno de estos tiene sobre el entorno.

Tabla 51- Contaminación Residual

Contaminación Residual	
NATURALEZA Impacto perjudicial (-)	INTENSIDAD (I) (Grado de destrucción) Baja (1)
EXTENSIÓN (EX)(Área de influencia) Puntual (1)	MOMENTO (MO)(Plazo de manifestación) Inmediato (4)
PERSISTENCIA (PE) (Permanencia del efecto) Temporal (2)	REVERSIBILIDAD (RV) Corto plazo (1)
SINERGIA (SI) Sin Sinergismo (1)	ACUMULACIÓN (AC)(Incremento Progresivo) Simple (1)
EFEECTO (EF) (Relación causa - efecto) Indirecto (1)	PERIODICIDAD (PR) Periódico (2)
RECUPERABILIDAD (MC) (Recuperación por medios humanos) Recuperable a mediano plazo (2)	IMPORTANCIA (I) $I = \pm(3I + 2EX + MO + PE + RV + SI + AC + EF + PR + MC)$ I = -19

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 52- Contaminación del agua

Contaminación del agua	
NATURALEZA Impacto perjudicial (-)	INTENSIDAD (I) (Grado de destrucción) Baja (1)
EXTENSIÓN (EX)(Área de influencia) Puntual (1)	MOMENTO (MO)(Plazo de manifestación) Mediano Plazo (2)
PERSISTENCIA (PE) (Permanencia del efecto) Temporal (2)	REVERSIBILIDAD (RV) Mediano plazo (2)

SINERGIA (SI) Sin Sinergismo (1)	ACUMULACIÓN (AC)(Incremento Progresivo) Acumulativo (4)
EFEECTO (EF) (Relación causa - efecto) Indirecto (1)	PERIODICIDAD (PR) Periódico (2)
RECUPERABILIDAD (MC) (Recuperación por medios humanos) Recuperable a mediano plazo (2)	IMPORTANCIA (I) $I = \pm(3I + 2EX + MO + PE + RV + SI + AC + EF + PR + MC)$ I = -21

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 53- Contaminación sonora

Contaminación sonora	
NATURALEZA Impacto perjudicial (-)	INTENSIDAD (I) (Grado de destrucción) Baja (1)
EXTENSIÓN (EX)(Área de influencia) Puntual (1)	MOMENTO (MO)(Plazo de manifestación) Inmediato (4)
PERSISTENCIA (PE) (Permanencia del efecto) Fugaz (1)	REVERSIBILIDAD (RV) Corto plazo (1)
SINERGIA (SI) Sin Sinergismo (1)	ACUMULACIÓN (AC)(Incremento Progresivo) Simple (1)
EFEECTO (EF) (Relación causa - efecto) Indirecto (1)	PERIODICIDAD (PR) Periódico (1)
RECUPERABILIDAD (MC) (Recuperación por medios humanos) Recuperable inmediato (1)	IMPORTANCIA (I) $I = \pm(3I + 2EX + MO + PE + RV + SI + AC + EF + PR + MC)$ I = -16

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 54- Reducción del índice de desempleo

Reducción del índice de desempleo	
NATURALEZA Impacto Beneficioso (+)	INTENSIDAD (I) (Grado de destrucción) Baja (1)
EXTENSIÓN (EX)(Área de influencia) Puntual (1)	MOMENTO (MO)(Plazo de manifestación) Inmediato (4)
PERSISTENCIA (PE) (Permanencia del efecto) Temporal (2)	REVERSIBILIDAD (RV) Corto plazo (1)
SINERGIA (SI) Sinérgico (2)	ACUMULACIÓN (AC)(Incremento Progresivo) Simple (1)
EFECTO (EF) (Relación causa - efecto) Directo (4)	PERIODICIDAD (PR) Periódico (2)
RECUPERABILIDAD (MC) (Recuperación por medios humanos) Recuperable a mediano plazo (2)	IMPORTANCIA (I) $I = \pm(3I + 2EX + MO + PE + RV + SI + AC + EF + PR + MC)$ I = 23

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

Tabla 55- Mejora de la calidad de vida

Mejora de la calidad de vida	
NATURALEZA Impacto Beneficioso (+)	INTENSIDAD (I) (Grado de destrucción) Baja (1)
EXTENSIÓN (EX)(Área de influencia) Puntual (1)	MOMENTO (MO)(Plazo de manifestación) Inmediato (4)
PERSISTENCIA (PE) (Permanencia del efecto) Temporal (2)	REVERSIBILIDAD (RV) Corto plazo (1)
SINERGIA (SI) Sinérgico (2)	ACUMULACIÓN (AC)(Incremento Progresivo) Simple (1)
EFECTO (EF) (Relación causa - efecto) Directo (4)	PERIODICIDAD (PR) Periódico (2)
RECUPERABILIDAD (MC) (Recuperación por medios humanos) Recuperable a mediano plazo (2)	IMPORTANCIA (I) $I = \pm(3I + 2EX + MO + PE + RV + SI + AC + EF + PR + MC)$ I = 23

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

RESULTADOS OBTENIDOS:

Tabla 56- Resultados obtenidos

	Contaminación Residual	Contaminación del agua	Contaminación sonora	Reducción del índice de desempleo	Mejora de la calidad de vida
I	1	1	1	1	1
EX	1	1	1	1	1
MO	4	2	4	4	4
PE	2	2	1	2	2
RV	1	2	1	1	1
SI	1	1	1	2	2
AC	1	4	1	4	1
EF	1	1	1	2	4
PR	2	2	1	2	2
MC	2	2	1	1	2
Importancia	-19	-21	-16	23	23

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

El anterior cuadro nos muestra que los resultados de la evaluación no superan los 25 puntos lo cual indica que estos son valores irrelevantes.

13.3 Medidas de compensación y de atenuación de los impactos ambientales a incorporar en el proyecto

Para cada uno de los impactos ambientales producidos por el desarrollo del proyecto se establecerán las siguientes medidas de mitigación:

-Contaminación residual: Como medida inicial se optara por el empleo en la medida de lo posible de materiales reciclables y amigables con el medio ambiente. Se contratara con una empresa especializada en el manejo adecuado de los desperdicios, para que esta sea la encargada del manejo de todos los elementos residuales producto de la realización de cada evento social contratado.

-Contaminación del agua: Se optara por el empleo de productos no tóxicos o contaminantes, que puedan ser causantes del deterioro de la calidad de las aguas, durante todo el desarrollo del evento social contratado. Se diseñara además todo un plan de ahorro de agua de modo que solo se emplea la cantidad estrictamente necesaria para el correcto desarrollo del evento.

-Contaminación sonora: Se instalaran en los recintos seleccionados para la realización de los eventos, los elementos necesarios para la mitigación del

ruido de modo que estos no sobrepasen los decibels establecidos por el ministerio de salud en su resolución No 8321 del 4 de agosto de 1983 y con ello evitar la perturbación de los habitantes del sector.

MATRIZ FEARO

Tabla 57- Matriz FEARO

COMPONENTES		ACTIVIDADES						
		LOCALIZACIÓN	CONSTRUCCIÓN			OPERACIÓN		
		UBICACIÓN DE LA OFICINA PRINCIPAL	COMPRA DE ELEMENTOS DE OFICNA	INSTALACIÓN DE MUEBLES Y PUESTOS DE TRABAJO	SELECCIÓN DE PERSONAL	ORGANIZACIÓN DEL SALON DEL EVENTO	GENERACIÓN DE RESIDUOS	DESARROLLO DEL EVENTO SOCIAL
AGUA	INCREMENTO TURBIEDAD							
	ALTERACIÓN FONDO CAUSE							
	ALTERACIÓN NIVEL FREATICO							
	INTERR. ESCORR. SUPERF							
	ALTERACIÓN CALIDAD							
SUELOS	PERDIDA HORIZONTES							
	ALTERACIÓN INFILTRACIÓ N							
	INCREMENTO PROCESOS EROSIVOS							
FLORA	PERDIDA DE COBERTURA AREA DEL PROYECTO							
	PERDIDA DE COBERTURA AREAS ALEDAÑAS							
	ALTERACION ES DEL IVI PARA LA SP							
	ALTERACION ES DEL GRADO DE PRESENCIA							
FAUNA	ALTERACIÓN DOMINANCIA							
	ALTERACIÓN HABITATS							
	BARRERAS MIGRATORIA S							
	ALTERACIÓN DIVERSIDAD							
AIRE	RUIDO							
	POLVAREDA							
	EMISIÓN DE GASES							

* Fuente: Elaboración propia - Abril de 2012

CONVENCIONES

	NO HAY IMPACTO
	FALTA INFORMACIÓN
	EFECTO SIGNIF ADVERSO
	EFECTO ADVERSO
	EFECTO SIGNIF BENEFICIO
	EFECTO BENEFICIO

* Fuente: Elaboración propia – Abril de 2012

1. El manejo de productos que sean amigables con el medio ambiente debe ser uno de los principales objetivos a ser cumplidos al momento del desarrollo de cada evento social contratado, esto con el fin de evitar el deterioro de las fuentes hídricas del sector en el cual se lleve a cabo el evento social.
2. Dado que la razón de ser de la empresa no es el manejo adecuado de residuos, es de vital importancia contratar con un tercero cuyo objeto de trabajo sea la recolección y manejo adecuado de estos residuos.
3. El desarrollo e implantación de este proyecto generara una serie de puestos de trabajo directos y eventuales con la realización de cada evento social contratado con la empresa. Esto se vera reflejado en la contratación del personal encargado del montaje del evento, el personal encargado de la atención a los invitados y el personaje encargado del manejo de los residuos resultantes del desarrollo del evento.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones

1. Este proyecto pretende ofrecer a la ciudadanía de Popayán los servicios de logística de eventos sociales a fin de facilitar la realización de los mismo y liberando a sus clientes de cualquier preocupación en cuanto la realización de estos se refiera.
2. El desarrollo e implantación de este proyecto generara una serie de puestos de trabajo directos y eventuales con la realización de cada evento social contratado con la empresa. Esto se vera reflejado en la contratación del personal encargado del montaje del evento, el personal encargado de la atención a los invitados y el personaje encargado del manejo de los residuos resultantes del desarrollo del evento.
3. El estudio de mercado arrojó como resultado que la ciudad de Popayán no cuenta con una empresa con la capacidad y la cobertura suficiente para cubrir las necesidades en cuanto a la organización de eventos sociales se refiere.
4. Los resultados obtenidos del estudio ambiental nos dan un claro índice de la viabilidad ambiental del proyecto, sin embargo esto no implica que las acciones de mitigación de riesgo deban ser desechadas, por el contrario deberán ser aplicadas a cabalidad para que la viabilidad del proyecto ambientalmente hablando se siga manteniendo.
5. Lo anterior implica que se deberá generar un plan de mitigación de riesgos ambientales que deberá ser adoptado como una política de la empresa para que este cumpla con el objetivo con el cual fue concebido y de un valor agregado a la empresa por sobre las demás.

2. Recomendaciones

1. El montaje de esta empresa deberá llevarse a cabo en un corto plazo para aprovechar la falta de oferta en cuanto a este tipo de empresas se refiere.
2. Se debe hacer una fuerte campaña publicitaria a fin de dar a conocer al mayor espectro posible de público los servicios ofrecidos por la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

1. ARBOLEDA, Germán. Proyectos Formulación, Evaluación y Control. AC Editores. Quinta Edición 2003.
2. BANGUERO, Harold. Gerencia Integral de Proyectos. Artes Gráficas, Universidad del Valle. Santiago de Cali, 2001.
3. PRESSMAN Roger, Ingeniería de Software.
4. PMBOK , PMI
5. Gerencia de Proyectos Informáticos, ACIS
6. RAVI Kalakota, MARCIA Robinson, *"Del e-Commerce al e-Business"*, Addison Wesley.
7. CUESTA Félix, 'La Empresa Virtual' ", Mc Graw Hill.