

PROYECTO DE CONSULTORÍA EN SALUD SEXUAL Y REPRODUCTIVA

ESPECIALIZACIÓN GERENCIA DE PROYECTOS

DIANA CAROLINA BURBANO E
ELIZABETH ORDOÑEZ MUÑOZ

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR EL TÍTULO DE
ESPECIALISTA EN GERENCIA DE PROYECTOS



UNIVERSIDAD DEL CAUCA
INSTITUTO DE POSTGRADOS
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
POPAYÁN
2013

Empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva

DIANA CAROLINA BURBANO E
ELIZABETH ORDOÑEZ MUÑOZ

Director de investigación:
GERMAN ARBOLEDA VELEZ



UNIVERSIDAD DEL CAUCA
INSTITUTO DE POSTGRADOS
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
POPAYÁN
2013

Nota De Aceptación:

Firma Del Presidente Del Jurado

Firma Del Jurado

Firma Del Jurado

*A Dios por darnos la oportunidad,
A nuestros padres por su apoyo incondicional,
A nuestros esposos por su amor y confianza,
Y a todos aquellos que nos apoyaron en nuestro trabajo.*

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos a:

A Germán Arboleda Velez, Ingeniero Civil, Asesor y Director de la Investigación, por toda su colaboración en la formulación de este proyecto.

A Martha Sanclemente, Contadora Pública, Asesora en la investigación, por su colaboración en la evaluación de este proyecto.

A los docentes de la Especialización en Gerencia de Proyectos de la Universidad del Cauca, por sus enseñanzas y consejos.

Tabla de contenido

RESUMEN EJECUTIVO	12
INTRODUCCIÓN.....	36
1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO.....	39
1.1. ANÁLISIS DE GRUPOS INTERESADOS	39
1.2. PROBLEMA CENTRAL	40
1.3. OBJETIVO GENERAL.....	42
1.4. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS	43
1.5. MML - MATRIZ DE MARCO LÓGICO.....	46
2. ESTUDIO DEL MERCADO.....	48
2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	48
2.2. ANTECEDENTES.....	48
2.3. PRODUCTO.....	49
2.4. DEMANDA.....	50
2.5. OFERTA	51
2.6. PRECIO O TARIFA.....	54
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA DE ESTUDIO, 2013. 2.7. COMERCIALIZACIÓN O CANALES DE DISTRIBUCIÓN	56
2.8. PUBLICIDAD O PROPAGANDA	57
3. TAMAÑO DEL PROYECTO	60
3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO Y DIMENSIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	60
3.2. TAMAÑO DEL PROYECTO Y TECNOLOGÍA DEL PROCESO PRODUCTIVO	68
3.3. TAMAÑO DEL PROYECTO Y DISPONIBILIDAD DE INSUMO Y MATERIA PRIMA.....	69
3.4. TAMAÑO DEL PROYECTO Y LOCALIZACIÓN.....	69
3.5. TAMAÑO DEL PROYECTO Y COSTO DE INVERSIÓN Y DE OPERACIÓN.....	69
3.6. TAMAÑO DEL PROYECTO Y FACILIDADES DE FINANCIAMIENTO.....	70
3.7. INGRESOS POR CONCEPTO DE VENTAS.....	71
4. LOCALIZACIÓN.....	72
4.1. MACRO-LOCALIZACIÓN.....	72
4.2. MICRO-LOCALIZACIÓN	83
5. INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	85
5.1. PRODUCTO.....	85
5.2. ÁMBITO Y TAMAÑO DEL PROYECTO	87
5.3. DIAGRAMAS Y PLANES FUNCIONALES	88
5.4. TECNOLOGÍA.....	89
5.5. MAQUINARIA Y EQUIPOS.....	90
5.6. MATERIA PRIMA E INSUMOS	91
5.7. PERSONAL TÉCNICO REQUERIDO.....	92
5.8. INSTALACIONES REQUERIDAS.....	94
6. PROGRAMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO.....	96
6.1. LISTA DE ACTIVIDADES	96
6.2. DURACIÓN DE CADA ACTIVIDAD	98
6.3. MATRIZ DE PREDECESORAS	98
6.4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO.....	100
7. ORGANIZACIÓN.....	101
7.1. ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	101

7.2. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA PARA LA OPERACIÓN DEL PROYECTO	103
8. INVERSIONES EN EL PROYECTO.....	106
8.1. INVERSIONES FIJAS.....	106
8.2. CAPITAL DE TRABAJO	106
8.3. GASTOS PREOPERATIVOS.....	109
9. COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN	111
9.1. COSTO DE VENTAS	111
9.2. GASTOS OPERATIVOS.....	111
9.3. COSTOS DE FINANCIACIÓN	111
10. FINANCIACIÓN DEL PROYECTO	113
10.1. ACTIVOS TOTALES	113
10.2. RECURSOS FINANCIEROS	114
10.3. TABLA DE AMORTIZACIÓN	116
11. PROYECCIONES FINANCIERAS.....	117
11.1. ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	117
11.2. FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	119
11.3. BALANCE PROYECTADO	120
11.4. INDICADORES PARA EL ANÁLISIS FINANCIERO.....	122
11.5. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	123
12. EVALUACIÓN FINANCIERA.....	129
12.1. CUADRO DE FLUJO DE EFECTIVO NETO.....	129
12.2. DIAGRAMA DE FLUJO	130
12.3. TASA DE INTERÉS PARA LA EVALUACIÓN	130
12.4. VALOR PRESENTE NETO, VPN (i).....	132
12.5. TASA INTERNA DE RETORNO, TIR.....	132
12.6. TASA VERDADERA DE RETORNO, TVR (i)	132
12.7. RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C) (i)	132
12.8. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	133
13. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL.....	135
13.1. ÁREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO.....	135
13.2. DESCRIPCIÓN AMBIENTAL DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO.....	135
13.3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	137
14. EVALUACIÓN AMBIENTAL	138
14.1 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE INFLUENCIA	138
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	140
BIBLIOGRAFÍA	142
ANEXOS	143
I. ENUNCIADO DEL PROYECTO.....	143
II. VARIABLES DEL PROYECTO	146

Lista de Cuadros

<i>Cuadro 3.1 INGRESOS POR CONCEPTOS DE VENTAS DE SERVICIOS</i>	<i>71</i>
<i>Cuadro 5.1 COSTO EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES</i>	<i>90</i>
<i>Cuadro 5.2 PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA</i>	<i>91</i>
<i>Cuadro 5.3 PERSONAL TÉCNICO REQUERIDO</i>	<i>93</i>
<i>Cuadro 5.4 PERSONAL TÉCNICO REQUERIDO</i>	<i>94</i>
<i>Cuadro 5.5 COSTOS DE ARRENDAMIENTO</i>	<i>95</i>
<i>Cuadro 6.1 ACTIVIDADES, DURACIÓN Y PREDECESORAS</i>	<i>98</i>
<i>Cuadro 7.1 ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO</i>	<i>102</i>
<i>Cuadro 7.2 ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO</i>	<i>103</i>
<i>Cuadro 7.3 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA PARA LA OPERACIÓN DEL PROYECTO</i>	<i>104</i>
<i>Cuadro 7.4 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA PARA LA OPERACIÓN DEL PROYECTO</i>	<i>105</i>
<i>Cuadro 8.1 CAPITAL DE TRABAJO - SALDO DE EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA</i>	<i>107</i>
<i>Cuadro 8.2 CÁLCULO DE CAPITAL DE TRABAJO</i>	<i>108</i>
<i>Cuadro 8.4 INVERSIONES EN EL PROYECTO</i>	<i>110</i>
<i>Cuadro 9.1 COSTO DE LA MANO DE OBRA DE LAS UNIDADES VENDIDAS</i>	<i>112</i>
<i>Cuadro 9.2 COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN</i>	<i>112</i>
<i>Cuadro 10.1 ACTIVOS TOTALES</i>	<i>113</i>
<i>Cuadro 10.2 RECURSOS FINANCIEROS</i>	<i>115</i>
<i>Cuadro 10.3 TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO (O CRÉDITO)</i>	<i>116</i>
<i>Cuadro 11.1 ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</i>	<i>118</i>
<i>Cuadro 11.2 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO</i>	<i>119</i>
<i>Cuadro 11.3 BALANCE PROYECTADO</i>	<i>120</i>
<i>Cuadro 11.4 INDICADORES PARA EL ANÁLISIS FINANCIERO</i>	<i>122</i>
<i>Cuadro 11.5 PUNTO DE EQUILIBRIO</i>	<i>123</i>
<i>Cuadro 11.6 PUNTO DE EQUILIBRIO DETALLADO</i>	<i>124</i>
<i>Cuadro 11.7 VARIACIÓN DEL PRECIO DE VENTAS</i>	<i>126</i>
<i>Cuadro 11.8 VARIACIÓN EN LOS COSTOS VARIABLES</i>	<i>127</i>
<i>Cuadro 11.9 VARIACIÓN EN LOS COSTOS FIJOS</i>	<i>128</i>
<i>Cuadro 12.1 FLUJO DE EFECTIVO NETO</i>	<i>129</i>

Lista de Tablas

<i>Tabla 1.1. Grupo de interesados</i>	39
<i>Tabla 1.2. Opciones de alternativas</i>	43
<i>Tabla 1.3. Matriz de Marco Lógico MML</i>	46
<i>Tabla 2.1. Matriz DOFA</i>	53
<i>Tabla 2.2. Competencia</i>	54
<i>Tabla 2.3. Relación de precios</i>	55
<i>Tabla 2.4. Relación de precios ofertados por la empresa</i>	56
<i>Tabla 2.3. Presupuesto de publicidad</i>	58
<i>Tabla 3.1. El entorno y su estructura</i>	62
<i>Tabla 4.1. Límites del Municipio de Popayán</i>	73
<i>Tabla 4.2. Aspectos demográficos</i>	76
<i>Tabla 4.3. Demografía de la población adolescente</i>	77
<i>Tabla 4.4. Distribución de la oferta educativa del municipio</i>	80
<i>Tabla 4.5. Instituciones educativas públicas académicas y técnicas</i>	81
<i>Tabla 4.6. Ubicación de la empresa</i>	83
<i>Tabla 5.1. Instalación de la empresa</i>	94
<i>Tabla 6.1. Matriz de predecesoras</i>	99
<i>Tabla 11.1. Datos para elaborar gráfica de PE en el año 2015</i>	125
<i>Tabla 12.1. Cálculo de la TIO – Costo de capital</i>	130
<i>Tabla 12.2. Indicadores de rentabilidad flujo de fondos con financiación</i>	131
<i>Tabla 12.3. VPN(i) vs TIO</i>	133

Lista de Figuras

<i>Figura 1.1. Árbol de problemas</i>	41
<i>Figura 1.2. Árbol de objetivos</i>	42
<i>Figura 2.1. Logo de la empresa</i>	57
<i>Figura 3.1. Entorno y estructura</i>	61
<i>Figura 3.2. Esquema familia y sociedad</i>	67
<i>Figura 4.1. Mapa de Municipio de Popayán en el Cauca y Colombia</i>	73
<i>Figura 4.2. Mapa de distribución de comunas de Popayán</i>	74
<i>Figura 4.3. Gráfica de la población afiliada al SISBEN</i>	80
<i>Figura 5.1. Diagrama de flujo de servicio de asesoría</i>	88
<i>Figura 5.2. Diagrama de flujo presentación de servicios</i>	89
<i>Figura 5.3. Organigrama personal técnico requerido</i>	92
<i>Figura 6.1. Actividades generales en WBS</i>	97
<i>Figura 6.2. Cronograma de actividades</i>	100
<i>Figura 7.1. Organigrama de la organización para la ejecución del proyecto</i>	102
<i>Figura 7.2. Organigrama de la organización administrativa para la operación del proyecto</i>	103
<i>Figura 11.1. Punto de equilibrio en el año 2015</i>	125
<i>Figura 11.2. Gráfica de la variación del precio de venta</i>	126
<i>Figura 11.3. Gráfica de la variación en los costos variables</i>	127
<i>Figura 11.4. Gráfica de la variación en los costos fijos</i>	128
<i>Figura 12.1. Diagrama de flujo</i>	130
<i>Figura 12.2. Gráfica de la tasa interna de rentabilidad y valor presente neto</i>	134

En Colombia la situación de salud sexual y reproductiva muestra que es inaplazable la implementación de una política integral que logre modificar indicadores y factores de riesgo que siguen siendo preocupantes, los cuales se asocian con condiciones precarias de salud sexual y reproductiva como: el bajo nivel de escolaridad, la situación de pobreza, la ubicación en zonas rurales o urbanas marginales, la situación de desplazamiento (la cual tiende a aumentar día a día), la residencia en zonas de conflicto, las limitaciones de cobertura en salud los comportamientos de riesgo y el inicio temprano de relaciones sexuales, entre otras. En este sentido la sola divulgación de información o el suministro de métodos anticonceptivos han demostrado no ser lo suficientemente apropiados por lo que se requieren mecanismos capaces de lograr la adquisición y el desarrollo de competencias necesarias para mejorar la salud sexual y reproductiva de manera que tengan sentido para las personas individualmente y en términos de convivencia social.

Dada la problemática social que vive el Departamento del Cauca, es necesario fortalecer los servicios en salud sexual y reproductiva en alianza con sectores como el de salud y educación, con el fin de lograr la interacción pedagógica que favorezca la reducción de factores de riesgo que tienden a afectar negativamente la calidad de la educación en la comunidad educativa. Adicionalmente, se requiere promover hábitos de vida saludables, guiados a la prevención de diferentes situaciones, en donde se fomente la responsabilidad, la sana convivencia, el fortalecimiento de la comunicación, el respeto y otros aspectos importantes en el ser humano en donde la educación debe conducir hacia un proceso de cambio de actitud con la aplicación de medios que le permitan la conservación y que perdure a través del tiempo.

Para promover la salud debemos desarrollar diversas estrategias metodológicas como la lúdica y la recreación lo que podrá significar una oportunidad para integrar las respuestas a los retos educativos encontrados recientemente. Se trata de consolidar propuestas en educación para la sexualidad y construcción de ciudadanía que den prioridad a los procesos que permitan desarrollar competencias ciudadanas y habilidades para la vida, desde la apropiación de conocimientos, capacidades, actitudes y disposiciones destinados a la formación de sujetos activos de derechos.

De esta manera vemos la complejidad que tiene el ser humano en su proceso de formación en el cuál confluyen una serie de factores externos que afectan de manera directa sobre su desarrollo, para los cuales no todos cuentan con los mismos recursos o redes de apoyo, que brinden un acompañamiento integral en cada una de las etapas del desarrollo que se vive, razón por la cual socialmente nos enfrentamos con una diversidad de factores de riesgo que afectan de manera directa sobre los seres humanos y sus familias.

La familia por ser el primer espacio socializador y generador de valores, cada vez se hace más evidente la necesidad de un aprendizaje como padres y/o madres, por ser, sin lugar a dudas, uno de los roles más exigentes de nuestra sociedad. Los padres son

personas influenciadas por diversos factores sociales, económicos y culturales que en ocasiones, les dificultan cumplir cabalmente con este rol. La velocidad del mundo moderno, ha obligado a que los padres deban salir del hogar para responder económicamente por la familia; este hecho ha generado que el tiempo para compartir con los hijos sea mínimo. Como consecuencia de este fenómeno, la escuela, se debería convertir, en ese espacio que vincule familia, afecto, formación y conocimiento, de ahí la importancia del desarrollo de la estrategia de las escuelas de padres que se hace necesario involucrarlas en el contexto educativo de manera permanente.

En la actualidad se evidencia que la población adolescente inicia su vida sexual a una edad más temprana de forma inadecuada, con grandes necesidades de información y orientación en donde se cuenta con muy pocas redes de apoyo y/o profesionales que presten servicios de asesoría en el área de la salud sexual y reproductiva. Ante esta situación se presenta un alto índice de embarazos no deseados en adolescentes, según la ENDS 2010 el 19.5% de las adolescentes, entre 15 a 19 años de edad se encuentran embarazadas o ya son madres. El embarazo en adolescentes es uno de los principales factores que contribuyen a los problemas de salud y la mortalidad de la madre y del niño.

En el Departamento del Cauca según *informe de salud sexual y reproductiva 2012* se encuentra con un 22% de los embarazos se dieron en menores de 19 años de los cuales, 221 gestantes fueron adolescentes de 10 a 14 años, cifra que puede estar asociada con situaciones de abuso sexual, en donde en los últimos años se ha evidenciado el establecimiento de relaciones inequitativas en donde la edad de la pareja muchas veces es el doble de la edad de la adolescente (*el Ministerio de Salud menciona que esta cifra ha alcanzado el 63% de los casos de embarazos en adolescentes, con inequidad en la edad de la pareja*) Se presenta una prevalencia de embarazos en el sector rural el cual representa el 47% , comparado con cabecera y centro poblado.

Según un estudio de caracterización realizado en el año 2012, de la población escolarizada en 10 municipios del Departamento del Cauca se evidenciaron problemáticas asociadas con: el inicio temprano de relaciones sexuales, embarazos no deseados, infecciones de transmisión sexual, abuso sexual, incesto, madre solterísimo, baja autoestima, hacinamiento, drogadicción, prostitución, conflictos familiares, comportamientos violentos y falta de autoridad de los padres, a las cuales se hace necesario generar procesos de formación que contribuyan con la reducción de indicadores que incidan sobre la salud física y emocional de adolescentes y jóvenes.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

El embarazo en adolescentes, conlleva a que los adolescentes y jóvenes afronten diversas dificultades que afectan el desarrollo bio-psico social que necesitan para alcanzar una adultez responsable, sana, armónica con sí mismos y con su entorno, lo que se ha convertido en un problema de salud pública, generando repercusiones en al área social y económica dado que implica menores oportunidades educativas e incide en el fortalecimiento del círculo de la pobreza.

De esta manera se considera de vital importancia implementar proyectos transversales de educación sexual con el componente de construcción de ciudadanía, en donde se fortalezcan los valores, la adecuada toma de decisiones y la asertividad, con programas de prevención que puedan dar respuesta a las necesidades de los adolescentes y jóvenes, quienes por sus características se enfrentan a diversos factores de riesgo a los cuales no se encuentran preparados ni física ni emocionalmente.

1.1 ANÁLISIS DE GRUPOS DE INTERESADOS

Para el éxito de un proyecto se debe realizar una buena planificación involucrando la identificación y clasificación de los interesados o stakeholders, son aquellas personas u organizaciones que afectan o son afectadas por el proyecto, realizar un estudio y determinar las necesidades y expectativas de cada uno de ellos.

Tipos de interesados: estudiantes, padres y madre de familia, docentes, y sector salud.

1.2 PROBLEMA CENTRAL

Se requiere implementar proyectos transversales de educación sexual con el componente de construcción de ciudadanía, en donde se fortalezcan los valores, la adecuada toma de decisiones y la asertividad, con programas de prevención que puedan dar respuesta a las necesidades de los adolescentes y jóvenes, quienes por sus características se enfrentan a diversos factores de riesgo a los cuales no se encuentran preparados ni física ni emocionalmente.

2. ESTUDIO DEL MERCADO

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se identifican las necesidades correspondientes a la falta de programas de educación para la sexualidad, e implementarlos con la población adolescente y joven, con los que se busca disminuir los diferentes factores de riesgo asociados

con el embarazo a temprana edad, facilitando estrategias más favorables para una vida sexual más sana y libre de riesgos.

2.2 ANTECEDENTES

La problemática, del embarazo en adolescentes se requiere contextualizar sobre las principales razones que llevan a esta población a iniciar una vida sexual a una edad tan temprana de forma inadecuada, con grandes necesidades de información. Como lo indican algunos estudios, que reportan un alto índice de embarazos no deseados en adolescentes según la Encuesta Nacional de Demografía y Salud – ENDS 2010 el 19.5% de las adolescentes entre 15 a 19 años de edad se encuentran embarazadas o ya son madres.

El Departamento del Cauca según informe de salud sexual y reproductiva 2012 se encuentra con un 22% de los embarazos se dieron en menores de 19 años.

2.3 PRODUCTO

Implementar servicios en salud sexual y reproductiva orientados hacia la población adolescente y diferentes grupos de población quienes deseen lograr consolidar redes de apoyo orientados hacia el trabajo de prevención con los adolescentes en la ciudad de Popayán, con el fin de promover su participación para fomentar hábitos de vida más saludables y reducir factores de riesgo que puedan afectar la vivencia de una sexualidad responsable.

2.4 DEMANDA

En la Ciudad de Popayán se cuenta con una gran cantidad de organizaciones, instituciones educativas, padres, madres de familia y población adolescente, interesados en acceder a mecanismos de prevención, que desean utilizar los servicios de asesoría, campañas de sensibilización la implementación de programas en salud sexual y reproductiva, con el objetivo de reducir los factores de riesgo asociados con el embarazo no deseado.

2.5 OFERTA

Las necesidades requeridas en el campo de la salud sexual y reproductiva por parte del sector salud, lleva a implementar programas de prevención, que generen la oportunidad de ejercer los derechos sexuales y reproductivos, contando con la orientación, los servicios y la información suficiente para tomar decisiones más asertivas, desde una perspectiva de género en donde se permitan ofertar servicios con un enfoque de derechos.

2.6 PRECIO O TARIFA

El precio está representado en el dinero que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar un producto o servicio en el mercado, con el fin de lograr beneficios propios de la prestación de servicios lo que contribuye con los ingresos de la empresa. En la etapa inicial o de lanzamiento, se plantea establecer una serie de precios, los cuales según necesidades e intereses de acceder a los servicios, podrán ser ajustados para clientes potenciales o futuros clientes.

Inicialmente se plantearán una serie de servicios con los valores correspondientes, en los cuales se podrán hacer ajustes según innovación de servicios y necesidades identificadas por la población, de igual forma se tendrán en cuenta los precios establecidos por otras empresas que oferten servicios a nivel nacional, asociados con el portafolio de servicios, lo que permitirá tener una idea general de los precios en el mercado, en especial para la ciudad de Popayán.

2.6.1 Descripción de cada servicio

Tabla 2.1 Relación de precios de cada servicio

Servicios ofertados	
Descripción	Costo Unitario
Capacitación	
Asesorías individuales	\$ 20.000
Actividades educativas (2 horas)	\$ 200.000
Seminarios (por participante)	\$ 30.000
Asesorías técnicas	\$ 450.000
Cursos virtuales	
Jóvenes	\$ 12.000
Padres, madres de familia	\$ 15.000
Docentes y otros profesionales	\$ 25.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

2.7 COMERCIALIZACIÓN O CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para el proyecto de mercadeo y comercialización de productos y servicios de consultoría en salud sexual y reproductiva se realizará a través de la presentación de un portafolio de servicios ante instituciones educativas y organizaciones potencialmente interesados en adquirir los servicios y paquetes de prevención, buscando con ello llegar al 60% de las instituciones en el Departamento del Cauca.

Para ello se hará uso de diferentes medios de comunicación y redes sociales (Facebook, Twitter) o participando en la radio a través de programas en donde se aborden tema que generen el interés y la reflexión entre la población adolescente.

2.8 PUBLICIDAD O PROPAGANDA

Se implementarán estrategias publicitarias para la presentación y promoción de la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, con tarjetas de presentación, publicidad por radio, entre otros.

De igual forma se contará con el logo de la empresa y a partir de ahí se direccionarán las diferentes estrategias publicitarias o campañas según la necesidad.

Figura 2.1 Logo



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

3. TAMAÑO DEL PROYECTO

Teniendo en cuenta el mercado a nivel local se presenta cómo la insatisfacción en la prestación de servicios de salud y educación es muy alto en donde se cuenta con pocos programas que realmente den cobertura a las diversas necesidades que presenta la comunidad en lo relacionado a su sexualidad y a la vivencia sin riesgos de esta.

El proyecto podría ser considerado de gran acogida por la comunidad y las instituciones quienes podrán encontrar un aliado externo que apoye las necesidades y pueda contribuir con el mejoramiento en la salud.

Como estrategia importante de mercadeo la empresa estaría ubicada en el centro de la Ciudad de Popayán y cada uno de los profesionales de apoyo y asesores, tendrán la posibilidad de desplazarse a diferentes sectores de la ciudad y del departamento, según se requiera.

La cantidad de cada servicio al 100%, se establece así:

Tabla 3.1 Cantidad anual del servicio al 100%

Servicios al 100%			
Descripción	Costo Unitario	Unidades 100%	Costo total 100%
Capacitación			
Asesorías individuales	\$20.000	1.000	\$20.000.000
Actividades educativas (2 horas)	\$200.000	100	\$20.000.000
Seminarios (por participante)	\$30.000	1.000	\$30.000.000
Asesorías técnicas	\$450.000	250	\$112.500.000
Cursos virtuales			
Jóvenes	\$12.000	3.150	\$37.800.000
Padres, madres de familia	\$15.000	1.150	\$17.250.000
Docentes y otros profesionales	\$25.000	1.150	\$28.750.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Cuadro 3.1 INGRESOS POR CONCEPTOS DE VENTAS DE SERVICIOS

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión					Operacional						
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%	
1. ASESORÍAS INDIVIDUALES												
Unidades vendidas		700	700	700	700	800	800	900	900	1.000	1.000	
Precio de Venta		20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	
Subtotal ingresos por ventas 1		14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	16.000.000	16.000.000	18.000.000	18.000.000	20.000.000	20.000.000	
2. ACTIVIDADES EDUCATIVAS												
Unidades vendidas		70	70	70	70	80	80	90	90	100	100	
Precio de Venta		200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	
Subtotal ingresos por ventas 2		14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	16.000.000	16.000.000	18.000.000	18.000.000	20.000.000	20.000.000	
3. SEMINARIOS POR PARTICIPANTE												
Unidades vendidas		700	700	700	700	800	800	900	900	1.000	1.000	
Precio de Venta		30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	
Subtotal ingresos por ventas 3		21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000	24.000.000	24.000.000	27.000.000	27.000.000	30.000.000	30.000.000	
4. ASESORÍAS TÉCNICAS												
Unidades vendidas		160	170	180	180	190	200	220	230	240	250	
Precio de Venta		450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	
Subtotal ingresos por ventas 4		72.000.000	76.500.000	81.000.000	81.000.000	85.500.000	90.000.000	99.000.000	103.500.000	108.000.000	112.500.000	
5. CURSOS INDIVIDUALES (ADOLESCENTES Y JÓVENES)												
Unidades vendidas		2.000	2.100	2.200	2.300	2.400	2.600	2.700	2.800	3.000	3.200	
Precio de Venta		12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	
Subtotal ingresos por ventas 5		24.000.000	25.200.000	26.400.000	27.600.000	28.800.000	31.200.000	32.400.000	33.600.000	36.000.000	38.400.000	
6. CURSOS INDIVIDUALES (PADRES Y MADRES)												
Unidades vendidas		700	800	800	800	900	900	1.000	1.000	1.100	1.200	
Precio de Venta		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	
Subtotal ingresos por ventas 6		10.500.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	13.500.000	13.500.000	15.000.000	15.000.000	16.500.000	18.000.000	
7. CURSOS INDIVIDUALES (DOCENTES Y PROFESIONALES)												
Unidades vendidas		700	800	800	800	900	900	1.000	1.000	1.100	1.200	
Precio de Venta		25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	
Subtotal ingresos por ventas 7		17.500.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	22.500.000	22.500.000	25.000.000	25.000.000	27.500.000	30.000.000	
TOTAL UNIDADES DE PRODUCCIÓN		5.030	5.340	5.450	5.550	6.070	6.280	6.810	6.920	7.540	7.950	
TOTAL INGRESOS POR VENTAS		173.000.000	182.700.000	188.400.000	189.600.000	206.300.000	213.200.000	234.400.000	240.100.000	258.000.000	268.900.000	
TOTAL PRECIO PROMEDIO		34.394	34.213	34.569	34.162	33.987	33.949	34.420	34.697	34.218	33.824	

Fuente: elaboración propia del estudio, 2013

4. LOCALIZACIÓN

4.1 MACROLOCALIZACIÓN

El proyecto se realizará en Colombia, en el Departamento del Cauca, y centralizará sus acciones en el Municipio de Popayán, con capacidad de realizar acciones de intervención en los diferentes municipios del departamento.

La zona macro donde se desarrollará el proyecto cuenta con características importantes: mano de obra apropiada, acceso fácil a la materia prima, buen servicio de transporte, acceso a todos los servicios (agua, energía, gas, comunicaciones), ambiente climático, interés de la comunidad, condición social y cultural.

4.2 MICROLOCALIZACIÓN

El proyecto de consultoría en salud sexual y reproductiva desarrollará sus acciones de intervención y prestación de servicios en el área urbana de la Ciudad de Popayán, específicamente en el centro histórico de la ciudad, facilitando la llegada a los diferentes interesados o stakeholders.

5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

5.1 PRODUCTO

Brindar servicios a los diferentes grupos de población en tres líneas de intervención como educativa, componente virtual y estrategias de comunicación con el fin de reducir factores de riesgo y mejorar la calidad de vida de los mismos.

5.2 ÁMBITO Y TAMAÑO DEL PROYECTO

Inicialmente la intervención y prestación de servicios se ubicará en la Ciudad de Popayán, los clientes potenciales para el proyecto serían los adolescentes padres, madres de familia, docentes, instituciones educativas y organizaciones, en quienes se busca apoyar procesos que faciliten la generación de espacios de prevención abordando los diferentes grupos y redes de apoyo de una de las poblaciones más vulnerables como lo son los adolescentes.

5.3 DIAGRAMAS Y PLANES FUNCIONALES

La representación gráfica permite conocer cada uno de los procesos, actividades y tiempos que se requieren para la ejecución del proyecto.

5.4 TECNOLOGÍA

Para este proyecto se hará uso de las TIC's para el desarrollo de nuevas proyecciones llevando a la empresa a estar a la vanguardia del mercado a través de la innovación tecnológica, productos y servicios.

5.5 MAQUINARIA Y EQUIPOS

Para el desarrollo del proyecto se requiere el ámbito y tamaño del proyecto, proceso tecnológico, personal técnico, mano de obra necesaria, costos unitarios y totales correspondientes, suministro de servicios, equipos de oficina, entre otros.

Cuadro 5.1 COSTO EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES

Maquinaria y equipo				
Artículo	Cant.	Valor unitario	Valor total	Vida útil
Secador de manos infrarojo	1	180.000	180.000	10
Dispensador de jabón	1	40.000	40.000	10
Casillero de cuatro cajones.	1	130.000	130.000	10
TOTAL			350.000	

Equipo de oficina				
Detalle	Cant.	Valor unitario	Valor total	Vida útil
Escritorio con archivador y portateclado	4	200.000	800.000	5
Silla de escritorio graduable	4	120.000	480.000	5
Silla interlocutora	8	100.000	800.000	5
Módulo de recepción	1	1.200.000	1.200.000	5
Sofá	1	800.000	800.000	5
Centro de mesa	1	150.000	150.000	5
Biblioteca de madera	1	260.000	260.000	5
Archivador con ruedas	1	240.000	240.000	5
Tableros acrílicos 2 mts x 120 cms	2	120.000	240.000	5
Computador	4	1.800.000	7.200.000	5
Software Office y Windows.	1	1.200.000	1.200.000	5
Tablet	2	1.200.000	2.400.000	5
Disco duro externo 1000 Gb	1	180.000	180.000	5
Multifuncional HP	1	310.000	310.000	5
Calculadora casio	1	32.000	32.000	5
Teléfono inalámbrico Panasonic	1	80.000	80.000	5
Celular Nokia	2	120.000	240.000	5
Papelera en madera	3	25.000	75.000	5
Caneca en acero	2	40.000	80.000	5
Regulador de voltaje - estabilizador	1	80.000	80.000	5
Grapadora	2	13.000	26.000	5
Saca-ganchos	2	2.500	5.000	5
Extintor ABC multipropósito 10 lb	1	55.000	55.000	5
Cafetera	1	50.000	50.000	5
TOTAL			16.983.000	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

5.6 MATERIA PRIMA E INSUMOS

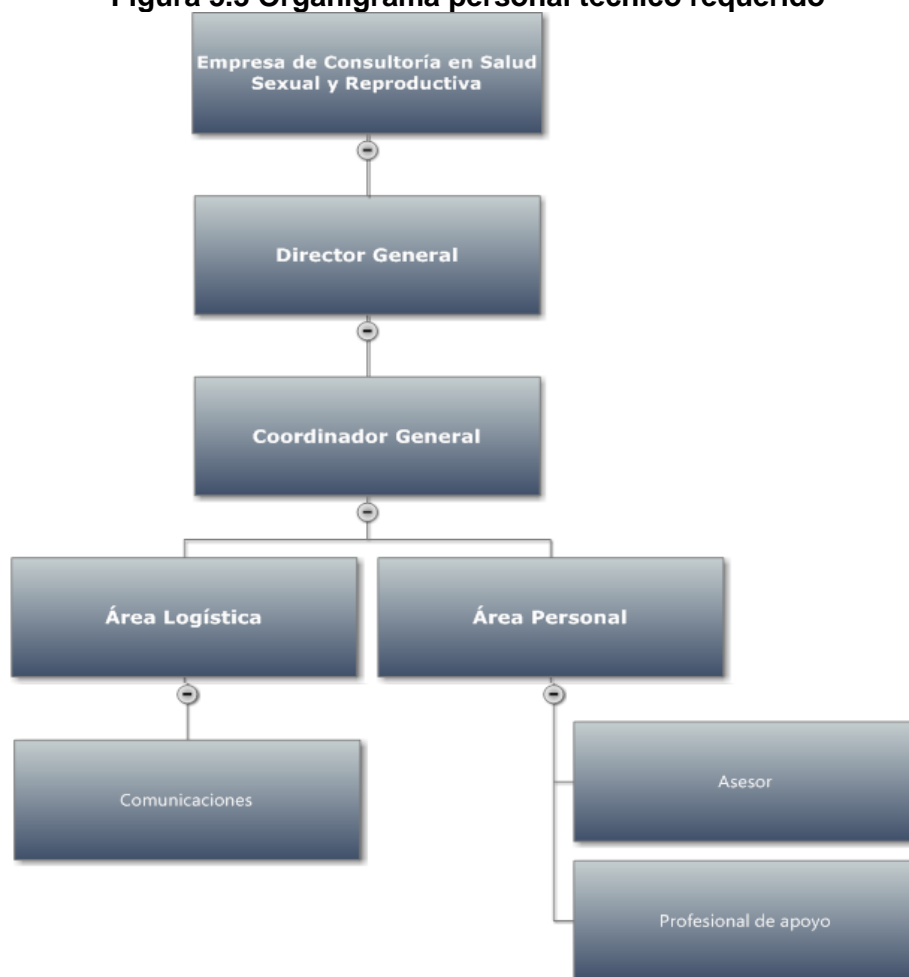
Cuadro 5.2 PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA

Nombre genérico	Unidad de medida	AÑO 2014			AÑO 2015			AÑO 2016			AÑO 2017		
		Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total
INSUMOS													
Material didáctico	un	3.600	10.000	36.000.000	3.780	10.000	37.800.000	3.969	10.000	39.690.000	4.167	10.000	41.674.500
Refrigerio	un	3.600	3.000	10.800.000	3.780	3.000	11.340.000	3.969	3.000	11.907.000	4.167	3.000	12.502.350
Lápices	un	6.000	1.000	6.000.000	6.300	1.000	6.300.000	6.615	1.000	6.615.000	6.946	1.000	6.945.750
Métodos de planificación	un	12.000	1.200	14.400.000	12.600	1.200	15.120.000	13.230	1.200	15.876.000	13.892	1.200	16.669.800
TOTAL DE MATERIA PRIMA DIRECTA				67.200.000			70.560.000			74.088.000			77.792.400
Nombre genérico	Unidad de medida	AÑO 2018			AÑO 2019			AÑO 2020			AÑO 2021		
		Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total
INSUMOS													
Material didáctico	un	4.376	10.000	43.758.225	4.595	10.000	45.946.136	4.824	10.000	48.243.443	5.066	10.000	50.655.615
Refrigerio	un	4.376	3.000	13.127.468	4.595	3.000	13.783.841	4.824	3.000	14.473.033	5.066	3.000	15.196.685
Lápices	un	7.293	1.000	7.293.038	7.658	1.000	7.657.689	8.041	1.000	8.040.574	8.443	1.000	8.442.603
Métodos de planificación	un	14.586	1.200	17.503.290	15.315	1.200	18.378.455	16.081	1.200	19.297.377	16.885	1.200	20.262.246
TOTAL DE MATERIA PRIMA DIRECTA				81.682.020			85.766.121			90.054.427			94.557.148
Nombre genérico	Unidad de medida	AÑO 2022			AÑO 2023			AÑO 2024					
		Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total			
INSUMOS													
Material didáctico	un	5.319	10.000	53.188.396	5.585	10.000	55.847.816	5.864	10.000	58.640.207			
Refrigerio	un	5.319	3.000	15.956.519	5.585	3.000	16.754.345	5.864	3.000	17.592.062			
Lápices	un	8.865	1.000	8.864.733	9.308	1.000	9.307.969	9.773	1.000	9.773.368			
Métodos de planificación	un	17.729	1.200	21.275.358	18.616	1.200	22.339.126	19.547	1.200	23.456.083			
TOTAL DE MATERIA PRIMA DIRECTA				99.285.006			104.249.256			109.461.719			

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

5.7 PERSONAL TÉCNICO REQUERIDO

Figura 5.3 Organigrama personal técnico requerido



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

5.8 INSTALACIONES REQUERIDAS

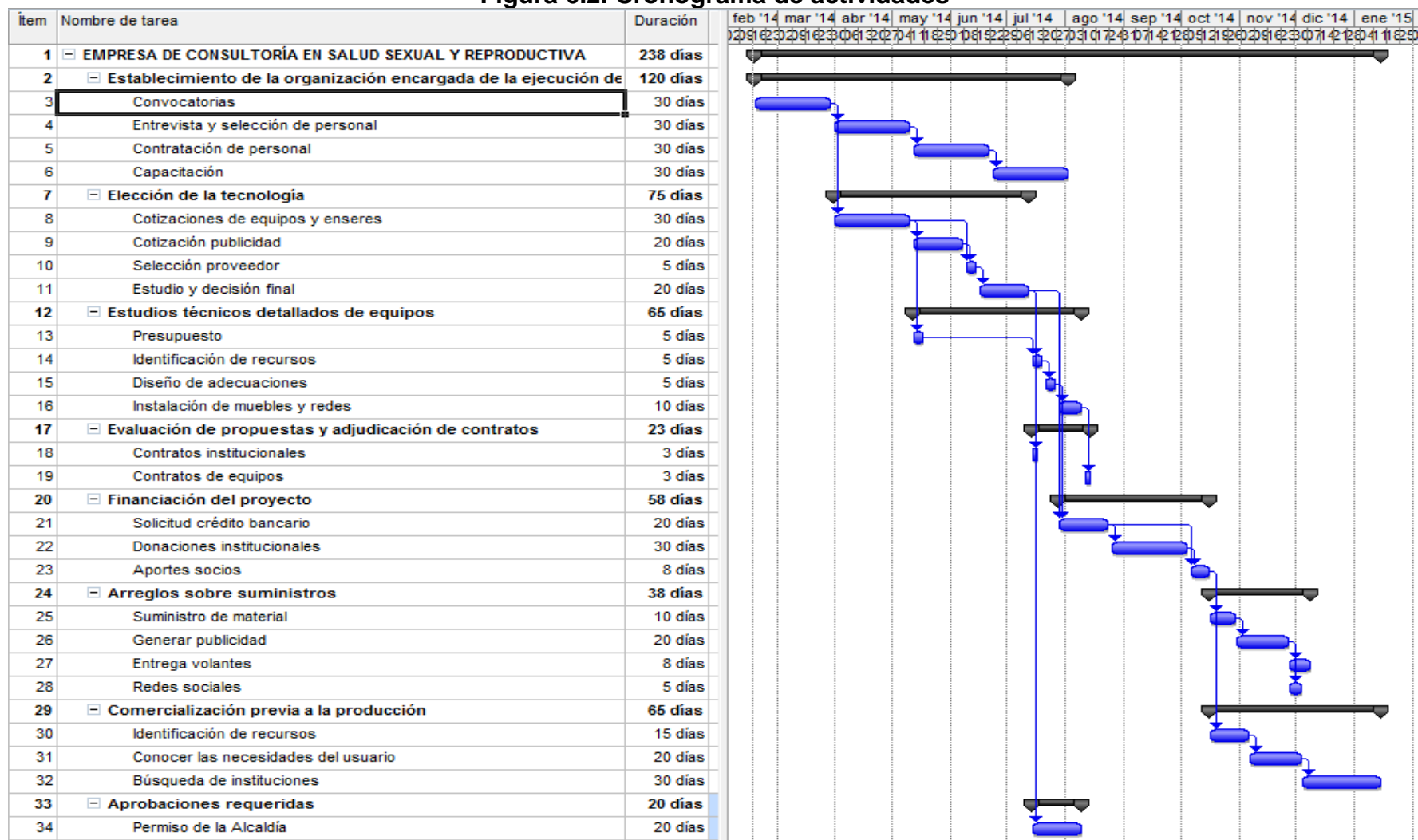
El desarrollo del proyecto estará ubicado en el centro histórico de la Ciudad de Popayán, Calle 3 con Carrera 5.

6. PROGRAMA PARA LA EJECUCIÓN DEL ROYECTO

Para la ejecución del proyecto se tienen en cuenta las diferentes actividades a desarrollar desde la fase de inicio de inversión hasta su aprobación para la implementación de programas en salud sexual y reproductiva.

E tiempo total requerido para la ejecución del proyecto es de 8 meses.

Figura 6.2. Cronograma de actividades

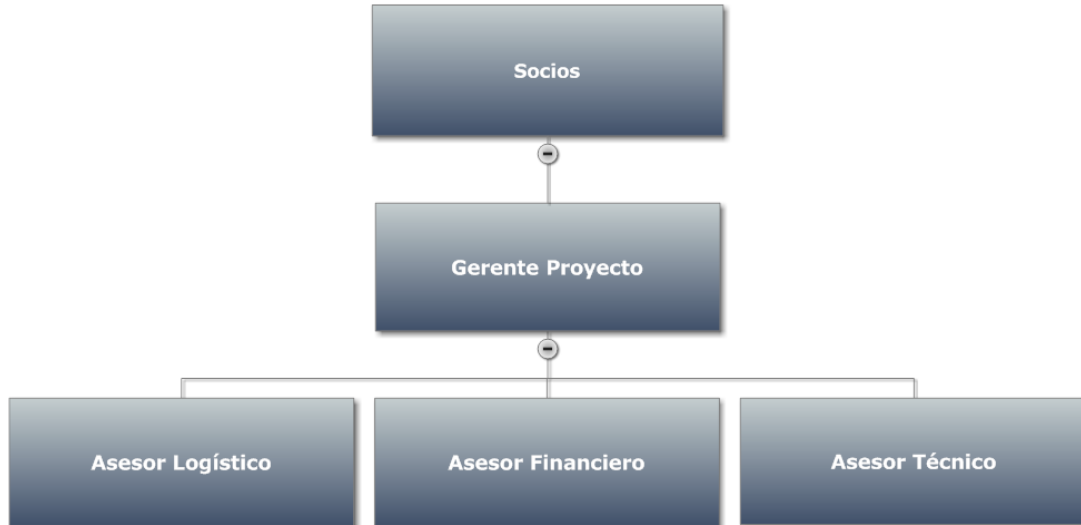


Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

7. ORGANIZACIÓN

7.1 ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

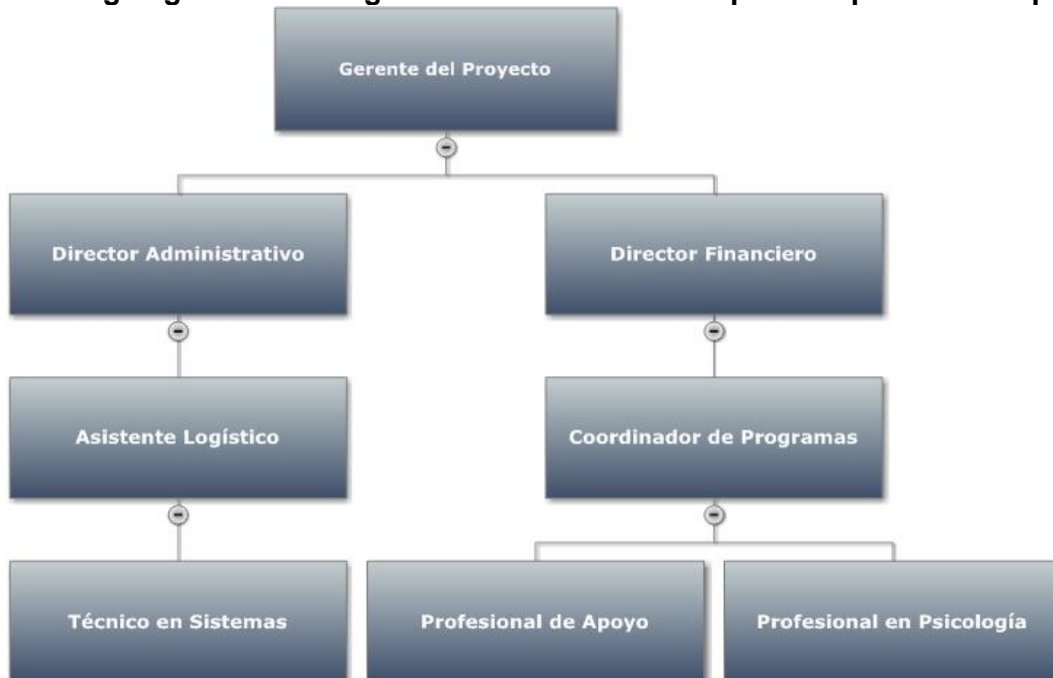
Figura 7.1 Organigrama de la organización para la ejecución del proyecto



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

7.2 ORGANIZACIÓN PARA LA OPERACIÓN DEL PROYECTO

Figura 7.2 Organigrama de la organización administrativa para la operación del proyecto



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

8. INVERSIONES EN EL PROYECTO

Cuadro 8.4 INVERSIONES EN EL PROYECTO
(Millones del año 2014)

Fase	Inversión						Operacional					
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
1. Inversiones Fijas (Iniciales y Reposiciones)												
Terrenos		-										
Edificios		-										
Maquinaria y Equipos		350.000										
Vehículos		-							-	-	-	-
Muebles y Enseres		16.983.000										
Herramientas		-										
Total Inversiones		17.333.000							-	-	-	-
2. Gastos Preoperativos		5.610.000										
3. Incremento del capital de trabajo			12.603.545	93.333	98.000	102.900	108.045	19.947	-163.930	125.076	131.329	137.896
TOTAL INVERSIONES		22.943.000	12.603.545	93.333	98.000	102.900	108.045	19.947	-163.930	125.076	131.329	137.896

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

9. COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN

Cuadro 9.2 COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN
(Millones del año 2014)

Fase	Inversión						Operacional					
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
Materiales e Insumos		67.200.000	70.560.000	74.088.000	77.792.400	81.682.020	85.766.121	90.054.427	94.557.148	99.285.006	104.249.256	
Mano de Obra Directa		32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353
Gastos Generales de Fabricación		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación		3.431.600	3.431.600	3.431.600	3.431.600	3.431.600	3.431.600	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000
1. COSTOS DE VENTAS		102.824.953	106.184.953	109.712.953	113.417.353	117.306.973	121.391.074	122.282.780	126.785.501	131.513.359	136.477.609	
Gastos Generales de Administración		49.703.353	49.703.353	49.703.353	49.703.353	49.703.353	49.703.354	49.703.355	49.703.355	49.703.355	49.703.355	49.703.355
Gastos Generales de Ventas		6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000
Gastos Generales de Distribución		4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000
Amortización de Diferidos		1.122.000	1.122.000	1.122.000	1.122.000	1.122.000	0	0	0	0	0	0
2. GASTOS OPERATIVOS		62.145.353	62.145.353	62.145.353	62.145.353	62.145.353	61.023.354	61.023.355	61.023.355	61.023.355	61.023.355	61.023.355
COSTOS DE OPERACIÓN (1+2)		164.970.306	168.330.306	171.858.306	175.562.706	179.452.326	182.414.428	183.306.135	187.808.856	192.536.713	197.500.964	
COSTOS DE FINANCIACIÓN (Intereses)		2.400.000	2.181.422	1.910.385	1.574.300	1.157.554	640.789	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACIÓN		167.370.306	170.511.728	173.768.691	177.137.005	180.609.879	183.055.216	183.306.135	187.808.856	192.536.713	197.500.964	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

10. FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

La financiación del proyecto se hará por medio de un préstamo bancario por \$10.00.000 con Davivienda, mediante un plan de cuotas iguales de 6 abonos anuales \$3.310.742, a una tasa de interés efectiva anual de 24%, para iniciar y cubrir los gastos necesarios y se recibirá un aporte de los socios por \$6.088.000. Los costos de financiación e intereses operacionales son: \$2.400.000 para el año 2014; \$2.181.422 para el año 2015; para el año 2016; así sucesivamente, como se muestra a continuación:

Tabla 10.1 Costos de financiación

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costos de Financiación e Intereses	\$ 2.400.000	\$ 2.181.422	\$ 1.910.385	\$ 1.574.300	\$ 1.157.554	\$ 640.789

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Tabla 10.2 amortización

PERIODO	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
1	\$ 10.000.000	\$ 3.310.742	\$ 2.400.000	\$ 910.742	\$ 9.089.258
2	\$ 9.089.258	\$ 3.310.742	\$ 2.181.422	\$ 1.129.320	\$ 7.959.939
3	\$ 7.959.939	\$ 3.310.742	\$ 1.910.385	\$ 1.400.356	\$ 6.559.583
4	\$ 6.559.583	\$ 3.310.742	\$ 1.574.300	\$ 1.736.442	\$ 4.823.141
5	\$ 4.823.141	\$ 3.310.742	\$ 1.157.554	\$ 2.153.188	\$ 2.669.953
6	\$ 2.669.953	\$ 3.310.742	\$ 640.789	\$ 2.669.953	\$ 0

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

11. PROYECCIONES FINANCIERAS

11.1 ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Se estudia el estado de pérdidas y ganancias en la fase operacional del proyecto para cada uno de los años; se tiene en cuenta los ingresos por concepto de ventas de bien y/o servicio, costos de operación, financiación, depreciaciones, amortizaciones.

Cuadro 11.1 ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión					Operacional					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción	0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
Ingresos por Concepto de Ven	-	173.000.000	182.700.000	188.400.000	189.600.000	206.300.000	213.200.000	234.400.000	240.100.000	258.000.000	268.900.000
Mas Otros Ingresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Menos Costos de Operación y de Financiación	-	167.370.306	170.511.728	173.768.691	177.137.005	180.609.879	183.055.216	183.306.135	187.808.856	192.536.713	197.500.964
Menos Otros Egresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad Antes de Impuestos	-	5.629.694	12.188.272	14.631.309	12.462.995	25.690.121	30.144.784	51.093.865	52.291.144	65.463.287	71.399.036
Menos Impuestos (30%)	-	1.688.908	3.656.482	4.389.393	3.738.898	7.707.036	9.043.435	15.328.160	15.687.343	19.638.986	21.419.711
Utilidad Neta	-	3.940.786	8.531.791	10.241.916	8.724.096	17.983.084	21.101.349	35.765.706	36.603.801	45.824.301	49.979.325
Menos Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidades no Repartidas	-	3.940.786	8.531.791	10.241.916	8.724.096	17.983.084	21.101.349	35.765.706	36.603.801	45.824.301	49.979.325
Acumuladas (Reservas)	-	3.940.786	12.472.577	22.714.493	31.438.589	49.421.674	70.523.022	106.288.728	142.892.529	188.716.830	238.696.155

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

11.2 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

Cuadro 11.2 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión						Operacional						Remanente Año
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024		
Nivel de Producción	0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%		
ENTRADAS DE EFECTIVO													
1. Recursos Financieros	22.943.000	23.803.545	653.333	686.000	720.300	756.315	700.631	550.787	875.529	919.306	965.271		
2. Ingresos por Concepto de Ventas	-	173.000.000	182.700.000	188.400.000	189.600.000	206.300.000	213.200.000	234.400.000	240.100.000	258.000.000	268.900.000		
3. Valor Remanente en el Último Año												9.859.541	
TOTAL ENTRADAS EFECTIVO	22.943.000	196.803.545	183.353.333	189.086.000	190.320.300	207.056.315	213.900.631	234.950.787	240.975.529	258.919.306	269.865.271	9.859.541	
SALIDAS DE EFECTIVO													
1. Incremento de Activos Totales	22.943.000	23.803.545	653.333	686.000	720.300	756.315	700.631	550.787	875.529	919.306	965.271		
2. Costos de Operación, Netos de Depreciación y de Amortización de Diferidos	-	160.416.706	163.776.706	167.304.706	171.009.106	174.898.726	178.982.828	183.271.135	187.773.856	192.501.713	197.465.964		
3. Costos de Financiación (Intereses)	-	2.400.000	2.181.422	1.910.385	1.574.300	1.157.554	640.789	-	-	-	-		
4. Pago de Prestamos	-	910.742	1.129.320	1.400.356	1.736.442	2.153.188	2.669.953	-	-	-	-		
5. Impuestos	-	1.688.908	3.656.482	4.389.393	3.738.898	7.707.036	9.043.435	15.328.160	15.687.343	19.638.986	21.419.711		
6. Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
TOTAL SALIDAS EFECTIVO	22.943.000	189.219.901	171.397.262	175.690.840	178.779.046	186.672.818	192.037.635	199.150.082	204.336.728	213.060.005	219.850.945	-	
ENTRADAS MENOS SALIDAS	-	7.583.644	11.956.071	13.395.160	11.541.254	20.383.497	21.862.996	35.800.706	36.638.801	45.859.301	50.014.325	9.859.541	
SALDO ACUMULADO DE EFECTIVO	-	7.583.644	19.539.716	32.934.876	44.476.130	64.859.627	86.722.622	122.523.328	159.162.129	205.021.430	255.035.755	264.895.296	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

11.3 BALANCE PROYECTADO

Cuadro 11.3 BALANCE PROYECTADO

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión						Operacional					
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
ACTIVOS												
Activos Corrientes												
1. Efectivo	-	12.039.664	24.089.068	37.582.229	49.226.383	69.717.925	91.694.368	127.614.193	164.378.069	210.368.699	260.520.921	
2. Cuentas por Cobrar	-	13.747.525	14.027.525	14.321.525	14.630.225	14.954.360	15.201.202	15.275.511	15.650.738	16.044.726	16.458.414	
3. Inventario de Materias Primas	-	5.600.000	5.880.000	6.174.000	6.482.700	6.806.835	7.147.177	7.504.536	7.879.762	8.273.750	8.687.438	
4. Inventario de Productos en Proceso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5. Inventario de Productos Terminados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6. Inventario de Repuestos y Suministros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total Activos Corrientes	-	31.387.190	43.996.594	58.077.754	70.339.308	91.479.120	114.042.747	150.394.240	187.908.570	234.687.176	285.666.772	
Activos Fijos												
No Depreciables												
7. Terrenos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciables												
8. Edificios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9. Maquinaria y Equipos	350.000	315.000	280.000	245.000	210.000	175.000	140.000	105.000	70.000	35.000	-	
10. Muebles y Enseres	16.983.000	13.586.400	10.189.800	6.793.200	3.396.600	-	-	-	-	-	-	
11. Vehículos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
12. Herramientas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total Activos Fijos	17.333.000	13.901.400	10.469.800	7.038.200	3.606.600	175.000	140.000	105.000	70.000	35.000	-	
Activos Diferidos												
13. Gastos Preoperativos	5.610.000	4.488.000	3.366.000	2.244.000	1.122.000	-	-	-	-	-	-	
Total Activos Diferidos	5.610.000	4.488.000	3.366.000	2.244.000	1.122.000	-	-	-	-	-	-	
TOTAL ACTIVOS	22.943.000	49.776.590	57.832.394	67.359.954	75.067.908	91.654.120	114.182.747	150.499.240	187.978.570	234.722.176	285.666.772	
PASIVO Y PATRIMONIO												
Pasivo												
14. Pasivo Corriente	-	11.200.000	22.960.000	23.548.000	24.165.400	24.813.670	25.494.354	26.209.071	26.959.525	27.747.501	28.574.876	
15. Prestamos a Corto-Mediano y Largo Plazo	10.000.000	9.089.258	7.959.939	6.559.583	4.823.141	2.669.953	-	-	-	-	-	
Total Pasivo	10.000.000	20.289.258	30.919.939	30.107.583	28.988.541	27.483.623	25.494.354	26.209.071	26.959.525	27.747.501	28.574.876	
Patrimonio												
16. Capital Social	12.943.000	25.546.545	14.439.878	14.537.878	14.640.778	14.748.823	14.768.771	14.604.840	14.729.916	14.861.245	14.999.141	
17. Reservas	-	3.940.786	12.472.577	22.714.493	31.438.589	49.421.674	70.523.022	106.288.728	142.892.529	188.716.830	238.696.155	
Total Patrimonio	12.943.000	29.487.331	26.912.455	37.252.372	46.079.368	64.170.497	85.291.793	120.893.569	157.622.445	203.578.075	253.695.296	
TOTAL PASIVO-PATRIMONIO	22.943.000	49.776.590	57.832.394	67.359.954	75.067.908	91.654.120	110.786.147	147.102.640	184.581.970	231.325.576	282.270.172	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

11.4 INDICADORES PARA EL ANÁLISIS FINANCIERO

Cuadro 11.4 INDICADORES PARA EL ANÁLISIS FINANCIERO

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión						Operacional					
Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
a.INDICADORES DE LIQUIDEZ												
1.Razón corriente o circulante (# veces)	0,00	2,80	1,92	2,47	2,91	3,69	4,47	5,74	6,97	8,46	10,00	
2.Prueba ácida o razón ácida (# veces)	0,00	2,30	1,66	2,20	2,64	3,41	4,19	5,45	6,68	8,16	9,69	
3.Respaldo de activos fijos (# veces)	1,73	1,53	1,32	1,07	0,75	0,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
4.Capital de trabajo neto (unidades monetarias)	0,00	20.187.190	21.036.594	34.529.754	46.173.908	66.665.450	88.548.393	124.185.169	160.949.045	206.939.675	257.091.896	
b.INDICADORES DE APROVECHAMIENTO DE RECURSOS												
1.Rotación de inventarios	0,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	
2.Disponibilidad de inventario de materia prima (# veces)	0,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	
3.Rotación de inventario productos terminados (# veces)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
4.Disponibilidad de inventario de productos terminados(# veces)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
5.Rotación de Cartera (# veces)	0,00	12,58	13,02	13,16	12,96	13,80	14,03	15,34	15,34	16,08	16,34	
6.Período promedio de cobro (días)	0,00	28,61	27,64	27,37	27,78	26,10	25,67	23,46	23,47	22,39	22,03	
7.Rotación de activo corriente o circulante (# Veces)												
8.Rotación de cuentas por pagar (# veces)	0,00	6,00	3,07	3,15	3,22	3,29	3,36	3,44	3,51	3,58	3,65	
9.Período promedio de cuentas por pagar (días)	0,00	60,00	117,14	114,42	111,83	109,36	107,01	104,77	102,64	100,61	98,68	
10.Rotación del activo fijo(# veces)	0,00	12,44	17,45	26,77	52,57	1178,86	1522,86	2232,38	3430,00	7371,43	0,00	
11.Rotación del activo total (# veces)	0,00	3,48	3,16	2,80	2,53	2,25	1,87	1,56	1,28	1,10	0,94	
c.INDICADORES DE ESTRUCTURA O ENDEUDAMIENTO												
1.Índice de endeudamiento total(%)	43,59%	40,76%	53,46%	44,70%	38,62%	29,99%	22,33%	17,41%	14,34%	11,82%	10,00%	
2.Índice de endeudamiento a corto plazo(%)	0,00%	22,50%	39,70%	34,96%	32,19%	27,07%	22,33%	17,41%	14,34%	11,82%	10,00%	
3.Índice de endeudamiento a largo plazo(%)	43,59%	18,26%	13,76%	9,74%	6,43%	2,91%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
4.Índice de cobertura de intereses (# veces)	0,00	3,35	6,59	8,66	8,92	23,19	48,04	0,00	0,00	0,00	0,00	
5.Índice de participación patrimonial(%)	56,41%	59,24%	46,54%	55,30%	61,38%	70,01%	74,70%	80,33%	83,85%	86,73%	88,81%	
6.Razón deuda a largo plazo a capital	77,26%	30,82%	29,58%	17,61%	10,47%	4,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
d.INDICADORES DE COSTOS												
1. Índice de costos de ventas(%)	0,00%	59,44%	58,12%	58,23%	59,82%	56,86%	56,94%	52,17%	52,81%	50,97%	50,75%	
2.Índice de gastos operativos(%)	0,00%	35,92%	34,01%	32,99%	32,78%	30,12%	28,62%	26,03%	25,42%	23,65%	22,69%	
3.Índice de costos financieros(%)	0,00%	1,39%	1,19%	1,01%	0,83%	0,56%	0,30%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
e.INDICADORES DE RENTABILIDAD												
1.Índice de rendimiento bruto en ventas(%)	0,00%	40,56%	41,88%	41,77%	40,18%	43,14%	43,06%	47,83%	47,19%	49,03%	49,25%	
2.Índice de rendimiento operativo en ventas(%)	0,00%	4,64%	7,87%	8,78%	7,40%	13,01%	14,44%	21,80%	21,78%	25,37%	26,55%	
3.Índice de rendimiento neto en ventas(%)	0,00%	2,28%	4,67%	5,44%	4,60%	8,72%	9,90%	15,26%	15,25%	17,76%	18,59%	
4.Índice de rendimiento patrimonial(%)	0,00%	13,36%	31,70%	27,49%	18,93%	28,02%	24,74%	29,58%	23,22%	22,51%	19,70%	
5.Índice de rendimiento de la inversión(%)	0,00%	7,92%	14,75%	15,20%	11,62%	19,62%	18,48%	23,76%	19,47%	19,52%	17,50%	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

11.5 ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro 11.6 PUNTO DE EQUILIBRIO DETALLADO

Fase	Inversión					Operacional						
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
Cv= COSTOS VARIABLES (miles \$)		99.393.353	102.753.353	106.281.353	109.985.753	113.875.373	117.959.474	122.247.780	126.750.501	131.478.359	136.442.609	
UNIDADES -(miles \$)		5.030	5.340	5.450	5.550	6.070	6.280	6.810	6.920	7.540	7.950	
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)		19.760	19.242	19.501	19.817	18.760	18.783	17.951	18.317	17.437	17.163	
PUNTO DE EQUILIBRIO EXPRESADO EN UNIDADES - $x=F/(p-v)$												
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)		67.976.953	67.758.375	67.487.338	67.151.253	66.734.507	65.095.742	61.058.355	61.058.355	61.058.355	61.058.355	
p= Precio promedio unitario		34.394	34.213	34.569	34.162	33.987	33.949	34.420	34.697	34.218	33.824	
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)		19.760	19.242	19.501	19.817	18.760	18.783	17.951	18.317	17.437	17.163	
Pto de Equilibrio Expresado en Unidades $x=F/(p-v)$		4.645	4.526	4.479	4.681	4.383	4.292	3.708	3.728	3.639	3.665	
PUNTO DE EQUILIBRIO EXPRESADO EN TERMINO DE VENTAS - $I=p[F/(p-v)]$ (Millones)												
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)		67.976.953	67.758.375	67.487.338	67.151.253	66.734.507	65.095.742	61.058.355	61.058.355	61.058.355	61.058.355	
p= Precio promedio por unidad		34.394	34.213	34.569	34.162	33.987	33.949	34.420	34.697	34.218	33.824	
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)		19.760,1	19.242,2	19.501,2	19.817,3	18.760,4	18.783,4	17.951,2	18.316,5	17.437,4	17.162,6	
Pto de Equilibrio Expresado en Term de Vtas - $I=p[F/(p-v)]$		159.768.354	154.846.457	154.832.245	159.919.587	148.957.363	145.719.610	127.612.974	129.335.473	124.508.783	123.953.760	
TASA DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO - $NU=F/(IQ-VQ)$ (%)												
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)		67.976.953	67.758.375	67.487.338	67.151.253	66.734.507	65.095.742	61.058.355	61.058.355	61.058.355	61.058.355	
IQ= INGRESOS POR VTAS CAPAC.TOTAL		234.220.676	232.993.820	235.413.578	232.644.324	231.450.247	231.192.994	234.400.000	236.283.382	233.021.220	230.340.755	
IV= COSTOS VARIABLES CAPAC.TOTAL		134.566.348	131.039.388	132.802.938	134.955.491	127.758.038	127.914.652	122.247.780	124.735.681	118.749.022	116.877.254	
Tasa Utilizac. Capac. En el Pto de Equilibrio - $NU=F/(IQ-VQ)$ (%)		68,21%	66,46%	65,77%	68,74%	64,36%	63,03%	54,44%	54,74%	53,43%	53,81%	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

12. EVALUACIÓN FINANCIERA

El proyecto se justifica desde el punto de vista financiero de acuerdo al análisis de los métodos del valor del dinero:

✓ Valor presente neto: VPN (21%) = \$53.150.653

Para el proyecto el valor presente neto a una tasa de interés de 21% es de \$53.150.653; el dinero invertido en el proyecto rinde más de la tasa de interés del 21%.

✓ Beneficio/Costo: B/C (21%) = 4,11

Para el proyecto el valor de beneficio/costo a una tasa de interés de 21% es de 4,11; hay una ganancia extraordinaria por cada unidad monetaria invertida en el proyecto de 4,11 unidades monetarias actuales.

✓ Tasa interna de retorno: TIR = 60,43%

La TIR es de 60,43% que indica la ganancia anual del dinero que permanece invertido en el proyecto.

13. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Sobre el impacto socioeconómico se considera que tendrá una influencia más fuerte, en donde sólo a través del tiempo con procesos permanentes de intervención se podrán observar, como lo es sobre la influencia directa que se quiere generar en el índice de natalidad lo que adicionalmente podrá contribuir en parte con la reducción de ciertos niveles de pobreza.

14. EVALUACIÓN AMBIENTAL

La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva no genera un impacto ambiental significativo, por encontrarse ubicada en una zona urbana sin que cause daño alguno, no va afectar la fauna ni la flora del departamento, tampoco generar residuos contaminantes ni tóxicos, por el contrario, la implementación del proyecto contribuirá con generar entre la comunidad mejores prácticas asociadas con la salud y la educación en el campo de la sexualidad y la reproducción.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El montaje de la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, es un proyecto viable y rentable, la cual puede permitir entre la población adolescente y joven del Municipio de Popayán, generar mayores conocimientos los cuales fortalecerán los mecanismos de prevención, además de la proyección social que representa el desarrollar acciones de trabajo con comunidades de gran vulnerabilidad en el campo de la salud sexual y reproductiva.

- ✓ La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, corresponde a una idea que plantea servicios con los que se busca un desarrollo integral de la población adolescente y joven, en los que se busca generar un mejoramiento de la calidad de vida de la población y aportar a las diferentes dinámicas en salud y educación.
- ✓ Con el desarrollo de cada una de las acciones contempladas en el proyecto se evidencia que no representa un alto monto de inversión, en donde se pueden lograr grandes beneficios para la población adolescente, jóvenes, instituciones educativas y demás grupos.
- ✓ Se considera que la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, podrá ser un aliado importante para diferentes sectores como la salud y la educación con quienes se podrán generar alianzas y apoyos permanentes con el fin de reducir las tasas de embarazos entre la población adolescente.
- ✓ La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva podrá no sólo beneficiar a la población del Municipio de Popayán sino que puede proyectar sus acciones hacia otros Municipios o Sectores según se requiera.
- ✓ El estudio de mercado refleja una aceptación favorable entre la población objeto de estudio, además por la necesidad que presenta el Departamento del Cauca en la implementación de proyectos de educación para la sexualidad que contribuyan con la reducción de factores de riesgo entre la población adolescente y jóvenes.

Recomendaciones

- ✓ Se considera que la información planteada en este documento como parte del proyecto es verídica y cuenta con un buen análisis financiero que contribuirá hacer proyecciones y evidenciar la gran necesidad de hacer inversiones y proyecciones en este tipo de iniciativas, en la que además de rentabilidad también tiene un gran sentido social.
- ✓ Teniendo en cuenta la gran necesidad que se evidencia entre la población adolescente y jóvenes tanto local como a nivel nacional se recomienda que el proyecto pueda ser proyectado como un aporte a la sociedad.
- ✓ Como toda empresa se requiere contar con una buena política de comunicación que permita llegar a diferentes espacios y así promocionar cada uno de los servicios y beneficios que se podrían lograr con el mismo.
- ✓ La empresa podrá generar mayor rentabilidad, teniendo en cuenta las condiciones y características que se presentan en el campo de la salud sexual y reproductiva de los adolescentes y jóvenes y el grado de sensibilidad que se tenga en la implementación de iniciativas de este tipo.

CONTEXTUALIZACIÓN DE LA SALUD SEXUAL Y REPRODUCTIVA EN LA POBLACIÓN ADOLESCENTE

Las políticas públicas de un país como Colombia y el desarrollo, deben estar ligadas y unidas entre sí apostándole al cambio en la calidad de vida de todos los seres integrantes de nuestra sociedad, viendo el desarrollo como: el crecimiento económico, la calidad de vida, la protección ambiental, entre otras áreas que se integran y complementan en la noción de lo que representa el bienestar social.

El desarrollo armónico es fundamental para la formación integral del individuo en la que se evidencian diferentes aspectos entre ellos la sexualidad, la cual está presente en cada uno de los seres humanos a lo largo de su vida; en ella se contemplan aspectos afectivos, comunicativos, el placer y la reproducción, enmarcados desde lo biológico, lo psicosocial y lo cultural, en un sentido más amplio se requiere implementar programas de intervención enfocados al trabajo de prevención primaria y de investigación donde a través del tiempo se genere un impacto positivo y se evidencien resultados que aporten al desarrollo integral de las comunidades.

Para ello es necesario generar espacios de formación de las personas partiendo de las experiencias, los valores, la cultura, con el propósito de validar su conocimiento e iniciar la reflexión de sus comportamientos, para lograr el mejoramiento en su salud sexual y reproductiva, contribuyendo al desarrollo integral de una comunidad y sus proyectos de vida y así propiciar cambios favorables en las futuras generaciones. *Diamond (2002, citado por Kliksberg, 2003) “expone que los países más exitosos realizaron una fuerte inversión en salud como prerrequisito para poder crecer y el trabajo en salud no solo se debe basar en informar sino también en educar en valores personales y sociales que aporten a una sana convivencia y estimule el trabajo en común para alcanzar fines de desarrollo personal y social”.*

Por lo anterior el planteamiento de trabajos educativos basados en valores y enseñanzas prácticas para el desarrollo integral del ser humano, deberán ser la base fundamental de todo proyecto en salud sexual y reproductiva, sin dejar atrás la integralidad de este término y la importancia de la posterior autogestión que deben desarrollar las comunidades a intervenir, en donde se requiere hacer un cambio radical de los modelos tradicionales de educación, implementando procesos que permitan a las comunidades participantes el desarrollo de habilidades para la autogestión y de comportamientos preventivos dentro del marco de los derechos humanos sexuales y reproductivos, donde se complementen los programas en salud y educación.

En Colombia la situación de salud sexual y reproductiva muestra que es inaplazable la implementación de una política integral que logre modificar indicadores y factores de riesgo que siguen siendo preocupantes, los cuales se asocian con condiciones

precarias de salud sexual y reproductiva como: el bajo nivel de escolaridad, la situación de pobreza, la ubicación en zonas rurales o urbanas marginales, la situación de desplazamiento (la cual tiende a aumentar día a día), la residencia en zonas de conflicto, las limitaciones de cobertura en salud los comportamientos de riesgo y el inicio temprano de relaciones sexuales, entre otras. En este sentido la sola divulgación de información o el suministro de métodos anticonceptivos han demostrado no son suficientes por lo que se requieren mecanismos capaces de lograr la adquisición y el desarrollo de competencias necesarias para mejorar la salud sexual y reproductiva de manera que tengan sentido para las personas individualmente y en términos de convivencia social.

Dada la problemática social que vive el Departamento del Cauca, es necesario fortalecer el programa de educación para la sexualidad y construcción de ciudadanía del ministerio de educación nacional, haciendo acompañamiento a los programas al interior de las instituciones educativas, como proyectos transversales de acuerdo a los lineamientos del ministerio de educación nacional; los cuales deben estar incluidos en el PEI (Proyecto Educativo Institucional), con el fin de lograr la interacción pedagógica que favorezca la reducción de factores de riesgo que tienden a afectar negativamente la calidad de la educación en la comunidad educativa. Adicionalmente, se requiere promover hábitos de vida saludables, guiados a la prevención de diferentes situaciones, en donde se fomente la responsabilidad, la sana convivencia, el fortalecimiento de la comunicación, el respeto y otros aspectos importantes en el ser humano en donde la educación debe conducir hacia un proceso de cambio de actitud con la aplicación de medios que le permitan la conservación y que perdure a través del tiempo.

Para promover la salud debemos desarrollar diversas estrategias de educación, guiadas a abordar la prevención de diferentes factores de riesgo, fomentando la responsabilidad, la sana convivencia, el fortalecimiento de la comunicación y otros aspectos importantes en el ser humano, en donde la educación debe conducir hacia un proceso de cambio de actitud con la aplicación de medios que le permitan la conservación y mejoramiento en las condiciones de vida.

El proceso de la educación sexual en las instituciones educativas, significa una oportunidad para integrar las respuestas a los retos educativos encontrados recientemente. Se trata de consolidar propuestas en educación para la sexualidad y construcción de ciudadanía que den prioridad a los procesos que permitan desarrollar competencias ciudadanas y habilidades para la vida, desde la apropiación de conocimientos, capacidades, actitudes y disposiciones destinados a la formación de sujetos activos de derechos.

De esta manera vemos la complejidad que tiene el ser humano en su proceso de formación en el cuál confluyen una serie de factores externos que afectan de manera directa sobre su desarrollo, para los cuales no todos cuentan con los mismos recursos o redes de apoyo, que brinden un acompañamiento integral en cada una de las etapas del desarrollo que se vive, razón por la cual socialmente nos enfrentamos con una

diversidad de factores de riesgo que afectan de manera directa sobre los seres humanos y sus familias.

La familia por ser el primer espacio socializador y generador de valores, cada vez se hace más evidente la necesidad de un aprendizaje como padres y/o madres, por ser, sin lugar a dudas, uno de los roles más exigentes de nuestra sociedad. Los padres son personas influenciadas por diversos factores sociales, económicos y culturales que en ocasiones, les dificultan cumplir cabalmente con este rol. La velocidad del mundo moderno, ha obligado a que los padres deban salir del hogar para responder económicamente por la familia; este hecho ha generado que el tiempo para compartir con los hijos sea mínimo. Como consecuencia de este fenómeno, la escuela, se debería convertir, en ese espacio que vincule familia, afecto, formación y conocimiento, de ahí la importancia del desarrollo de la estrategia de las escuelas de padres que se hace necesario involucrarlas en el contexto educativo de manera permanente.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

“EMPRESA DE CONSULTORÍA EN SALUD SEXUAL Y REPRODUCTIVA”

1.1. ANÁLISIS DE GRUPOS INTERESADOS

Tabla 1.1. Grupo de interesados

GRUPOS	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS	CONFLICTOS POTENCIALES
Estudiantes	-Capacitación -Jornadas de prevención -Prestación de servicios de salud teniendo en cuenta la privacidad y la confidencialidad.	-Mayor incidencia de embarazos. -ITS infecciones de transmisión sexual. -Abuso sexual -Promiscuidad -Deserción escolar -Conflictos familiares -Poca comunicación familiar -Mayores índices de pobreza	-Económicos -Talento humano en donde se pueda contar con un equipo interdisciplinario para prestar servicios de manera más integral. -Metodologías participativas. -La lúdica como estrategia pedagógica.	-Ante el planteamiento del proyecto los estudiantes no accedan a participar en los talleres o jornadas de prevención. Poca disponibilidad para la realización de jornadas.
Padres y madres de familia	-Realización de jornadas más constantes desde las instituciones educativas, relacionadas con escuela de padres. -Realización de convivencias y encuentros familiares.	-Pocos conocimientos frente a temáticas de salud sexual y reproductiva. -Conflictos familiares. -Comunicación familiar	-Económicos -Técnicos y pedagógicos para su implementación	-Contar con poca participación en las jornadas con padres de familia y poca disponibilidad de ellos a participar en los talleres o encuentros familiares
Docentes	-Jornadas de capacitación permanentes en temáticas relacionadas con la orientación en salud sexual y reproductiva. -Talleres de formación -Metodologías lúdicas	-Falta de competencias y conocimientos para orientar los proyectos de educación sexual teniendo en cuenta las necesidades en el campo de la salud sexual y reproductiva de los adolescentes y jóvenes.	-Económicos -Tecnológicos, -Técnicos -Pedagógicos para su implementación.	-Poca disponibilidad para acceder a participar en las sesiones y resistencia a generar cambios al interior de las instituciones educativas
Sector salud	-Planteamiento de programas de prevención según necesidades propios de cada sector. -Desarrollo de jornadas de salud al interior de las instituciones educativas según necesidades.	-Recursos económicos se destinan a otros programas. -Poco impacto en la implementación de programas.	-Económicos -Cobertura -Equipo interdisciplinario	-Poca canalización de recursos económicos para la implementación de programas de prevención con adolescentes. -Inadecuados programas de salud dirigidos a adolescentes y jóvenes. -Falta de articulación con otras instituciones o sectores.

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Se analiza la situación actual, para identificar los problemas de la población sobre los cuales se propone intervenir, y así seleccionar el problema central que será abordado por el proyecto.

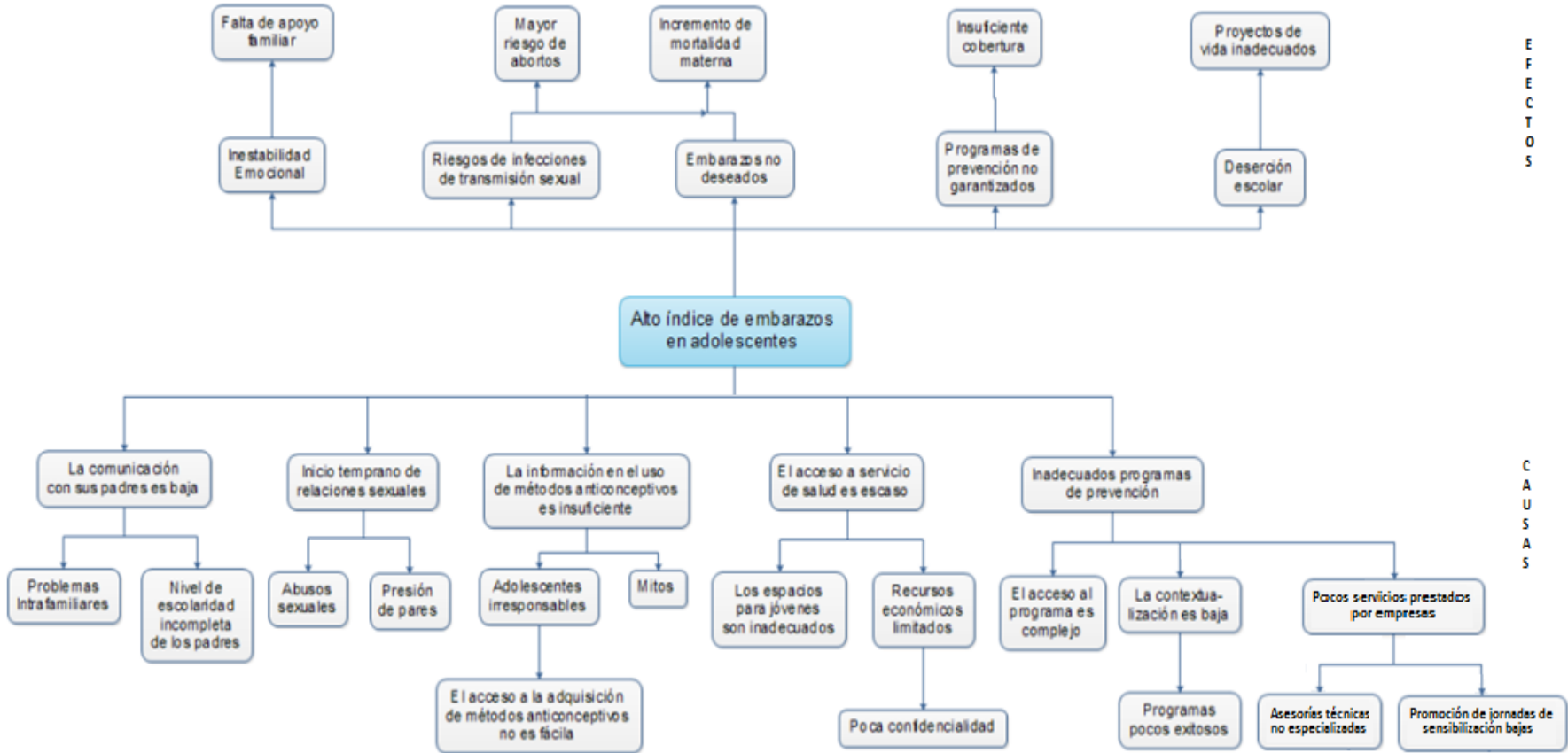
En la actualidad se evidencia que la población adolescente inicia su vida sexual a una edad más temprana de forma inadecuada, con grandes necesidades de información y orientación en donde se cuenta con muy pocas redes de apoyo y/o profesionales que presten servicios de asesoría en el área de la salud sexual y reproductiva. Ante esta situación se presenta un alto índice de embarazos no deseados en adolescentes, según la ENDS 2010 el 19.5% de las adolescentes, entre 15 a 19 años de edad se encuentran embarazadas o ya son madres. El embarazo en adolescentes es uno de los principales factores que contribuyen a los problemas de salud y la mortalidad de la madre y del niño.

1.2. PROBLEMA CENTRAL

El embarazo en adolescentes, conlleva a que los adolescentes y jóvenes afronten diversas dificultades que afectan el desarrollo bio-psico social que necesitan para alcanzar una adultez responsable, sana, armónica con sí mismos y con su entorno, lo que se ha convertido en un problema de salud pública, generando repercusiones en el área social y económica dado que implica menores oportunidades educativas e incide en el fortalecimiento del círculo de la pobreza.

Razón por la cual se requiere implementar proyectos transversales de educación sexual con el componente de construcción de ciudadanía, en donde se fortalezcan los valores, la adecuada toma de decisiones y la asertividad, con programas de prevención que puedan dar respuesta a las necesidades de los adolescentes y jóvenes, quienes por sus características se enfrentan a diversos factores de riesgo a los cuales no se encuentran preparados ni física ni emocionalmente.

Figura 1.1. Árbol de problemas



E
F
E
C
T
O
S

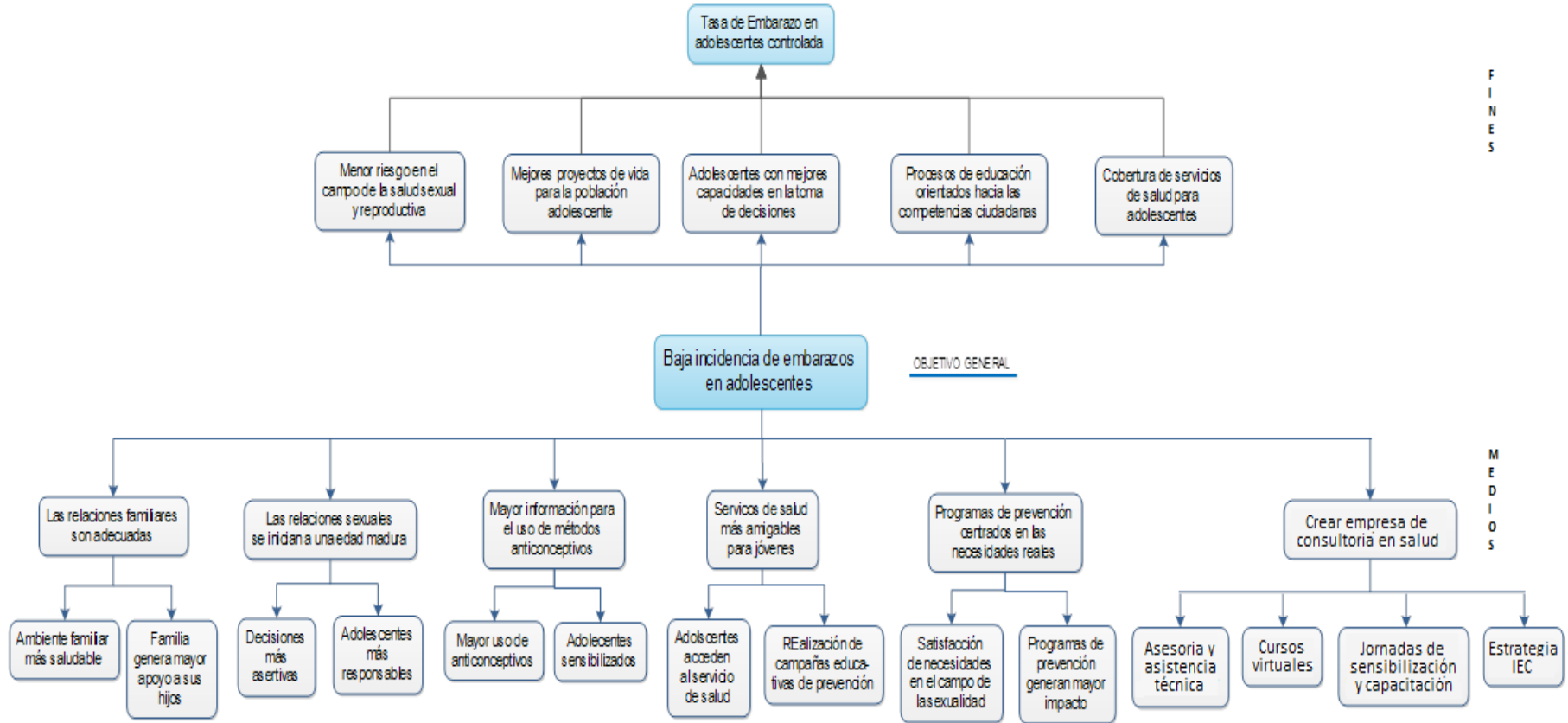
C
A
U
S
A
S

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

1.3. OBJETIVO GENERAL

Implementar un programa de educación para la sexualidad, que contribuya con la disminución del embarazo en la población adolescente.

Figura 1.2. Árbol de objetivos



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

1.4. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS

En el análisis de estrategias de las alternativas planteadas, se visualiza los diversos medios para lograr el objetivo del proyecto. Se realiza análisis de factores como tecnología, localización, tiempo, riesgos, costos y social.

Opciones de alternativas

Opción 1: Las relaciones sexuales se inician a una edad madura

Opción 2: Mayor información para el uso de métodos anticonceptivos

Opción 3: Programas de prevención centrados en las necesidades reales

A partir del análisis realizado se escogen las opciones 2 y 3.

Criterios de análisis para la selección:

- Costos
- Posibilidades de éxito
- Costo/Beneficio
- Horizonte de tiempo
- Riesgo social

Elección de la alternativa óptima:

Se descartó la opción 1 “Las relaciones sexuales se inician a una edad madura” puesto que se considera del factor de riesgo social que requiere de un proceso complejo para poder cambiar la mentalidad de los jóvenes actualmente.

Tabla 1.2. Opciones de alternativas

CRITERIOS	ALTERNATIVA 1: Mayor información para el uso de métodos anticonceptivos	ALTERNATIVA 2: Programas de prevención centrados en las necesidades reales	ALTERNATIVA 3: Combinado Alternativa 1 + Alternativa2
Costo	Alto	Alto	Alto
Posibilidades de éxito	Medio	Medio	Alto
Costo/Beneficio	Medio	Alto	Alto
Horizonte de tiempo	Largo	Largo	Largo
Riesgo social	Mediano	Pequeño	Mediano

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

La alternativa 1 se limita a dar información sólo del uso de métodos anticonceptivos, las posibilidades de éxito son medias si no hay programas de prevención centrados en las necesidades reales.

La alternativa 2 es más costosa y no se garantiza un resultado positivo a menos de que hagan uso de los métodos anticonceptivos.

La tercera alternativa es combinar las alternativas 1 y 2, es la más costosa pero tiene mayores posibilidades de éxito.

La alternativa más estratégica para el proyecto es la alternativa 3.

Análisis

En lo que respecta al problema del embarazo en adolescentes se requiere contextualizar sobre las principales razones que llevan a esta población a iniciar una vida sexual a una edad tan temprana de forma inadecuada, con grandes necesidades de información. Como lo indican algunos estudios, que reportan un alto índice de embarazos no deseados en adolescentes según la ENDS 2010 el 19.5% de las adolescentes entre 15 a 19 años de edad se encuentran embarazadas o ya son madres.

De igual forma en el Departamento del Cauca *según informe de salud sexual y reproductiva 2012* se encuentra con un 22% de los embarazos se dieron en menores de 19 años de los cuales, 221 gestantes fueron adolescentes de 10 a 14 años, cifra que puede estar asociada con situaciones de abuso sexual, en donde en los últimos años se ha evidenciado el establecimiento de relaciones inequitativas en donde la edad de la pareja muchas veces es el doble de la edad de la adolescente (*el Ministerio de Salud menciona que esta cifra ha alcanzado el 63% de los casos de embarazos en adolescentes, con inequidad en la edad de la pareja*) Se presenta una prevalencia de embarazos en el sector rural el cual representa el 47% , comparado con cabecera y centro poblado.

Según un estudio de caracterización realizado en el año 2012, de la población escolarizada en 10 municipios del Departamento del Cauca se evidenciaron problemáticas asociadas con: el inicio temprano de relaciones sexuales, embarazos no deseados, infecciones de transmisión sexual, abuso sexual, incesto, madre solterísimo, baja autoestima, hacinamiento, drogadicción, prostitución, conflictos familiares, comportamientos violentos y falta de autoridad de los padres, son algunas de las situaciones de riesgo que requieren una intervención directa en la sociedad, por lo tanto es de gran necesidad la implementación de procesos que contribuyan con la identificación de necesidades y fortalezcan la disminución de factores de riesgo, que tienden a repercutir de manera negativa en la salud física y emocional de la comunidad educativa y el contexto familiar.

La población adolescente requiere acciones de promoción en la salud sexual y reproductiva, específicamente diseñados con su participación e involucrando las redes de apoyo, grupos de pares, educadores y familia, entre otras, así como servicios de atención integrales que respondan a las necesidades y características propias de su ciclo vital.

Por esta razón el interés en presentar una propuesta en salud y educación orientado hacia la reducción de factores de riesgo en el campo de la salud sexual y reproductiva, en la que es importante resaltar la implementación de acciones de prevención teniendo en cuenta el contexto y las necesidades propias que presenta la población objeto, para el desarrollo de propuestas guiadas, teniendo en cuenta el diagnóstico de necesidades identificado, en lo relacionado con la salud sexual y reproductiva de la población adolescente y joven en el Departamento del Cauca.

Consideramos que la educación es un factor estratégico, prioritario y una condición especial para el desarrollo social y económico en cualquier grupo social. Con la implementación de programas de prevención se busca desarrollar en las personas las competencias y las herramientas adecuadas, que les permitan actuar en una sociedad de manera más completa, pacífica y democrática partiendo de las necesidades y factores externos, razón por la cual se considera de vital importancia la vinculación de diversos sectores con los que se podrá desarrollar un trabajo interinstitucional que facilite los procesos de prevención y que podrían ser aliados importantes para disminuir un problema que nos afecta a todos como lo es: el embarazo en la población adolescente.

1.5. MML - Matriz de Marco Lógico

Tabla 1.3. Matriz de Marco Lógico MML

Resumen narrativo de objetivos (RNO)	Indicadores verificables objetivamente (IVO)	Medios de verificación (MV)	Supuestos (S)
FIN			
Tasa de embarazos en adolescentes controlada	*No. De embarazos en adolescentes disminuido en un 70% con la implementación de los programas de prevención.	*Realización de tamizajes. *Encuestas *Jornadas de salud. *Realización de ferias de prevención	Reducción del embarazo a través de diferentes medios.
PROPOSITO			
Baja incidencia del embarazo en la población adolescente.	*No. de programas implementados y articulados a los PEI en cada una de las instituciones educativas. *El 75% de la población adolescente tiene mayores conocimientos en salud sexual y reproductiva, al término de un año de intervención.	*Realización de asesorías técnicas. *Realización de jornadas de capacitación. *implementación de programas de prevención teniendo en cuenta diagnóstico de necesidades. *participación activa de la población estudiantil	*Reducción del embarazo en adolescentes en un 75% teniendo en cuenta las estadísticas relacionadas con el tema.
COMPONENTE			
*Proceso de Capacitación con docentes e implementación de programas de educación sexual al PEI.	*No. de Jornadas de capacitación *No. de docentes participantes.	*Jornadas lúdicas, como estrategia pedagógica. *Formato de caracterización para la identificación de principales necesidades en cada una de las I.E.	*El 80% de las instituciones educativas hayan implementado el Proyecto de educación para la sexualidad.
*Desarrollo y fortalecimiento al Programa Escuela de Padres.	*No. de escuelas de padres realizadas y Nro. De participantes en cada una de ellas.	*Talleres *Convivencias Familiares. *Encuentros lúdicos.	*Alta participación y asistencia de los padres de familia en cada una de las escuelas de padres realizadas.
*Actividades de prevención con Estudiantes	*No. de actividades educativas realizadas con estudiantes.	*Ferias de prevención *Jornadas de Salud *Integraciones. *Jornadas lúdicas *Tamizajes *Talleres de prevención	*Lograr una participación del 90% de la población adolescente a las jornadas Alcanzar un 75% de los adolescentes sensibilizados frente al tema de prevención.
*Articulación con diferentes sectores de salud Y educación.	*No. de instituciones externas con las cuales se articule y se apoye el proceso de prevención.	*Jornadas de prevención realizados en conjunto con otras instituciones o sectores como: salud, indeportes Cauca, I.C.B.F, Policía de infancia y adolescencia, Secretarías de Gobierno, ONG, entre otras.	<u>Positiva</u> 100% de instituciones sectoriales participantes y articuladas con el proyecto <u>Negativa</u> Tan solo se cuente con un 30% de participación de instituciones externas en el proceso.

ACTIVIDADES			
*Jornadas de sensibilización y presentación del proyecto en cada una de las instituciones educativas.	*No. de jornadas de sensibilización realizadas en cada una de las instituciones educativas seleccionadas.	*Jornadas de sensibilización con directivos docentes.	100% de las instituciones educativas acogen favorablemente el proyecto y le den la importancia requerida.
*Jornadas de capacitación con Docentes	*No. De jornadas planteadas y No. de jornadas realizadas.	*Talleres con metodología lúdica y participativa	*Gran participación en las jornadas convocadas.
*Jornadas de capacitación con estudiantes	*No. De jornadas planteadas y No. de jornadas realizadas.	*Talleres con metodología lúdica y participativa	*Participación activa de los estudiantes en las actividades.
*Talleres con padres de familia	*No. de escuelas de padres realizadas. *No. de asistentes a talleres	*Talleres con metodología lúdica y participativa	*Gran participación de padres y madres de familia en los talleres.
*Jornadas lúdicas	*No. de jornadas lúdicas planteadas y ejecutadas.	*Talleres	*Talleres permiten generar gran sensibilización frente al riesgo del embarazo.
*Módulos virtuales	*No. de módulos virtuales planteados. *No. de módulos realizados. *No. de participantes en la realización de los módulos.	*Jornadas de educación virtual.	*Cumplimiento del 100% de los módulos virtuales que contribuyan a la problemática central.
*Elaboración de un video del proceso	*Cumplimiento del 100% en la realización del video	*Realización de grabación en las diferentes instituciones con los diversos grupos de población.	
*Estrategia de IEC (información, Educación y Comunicación)	*No. de jornadas educativas realizadas. *No. de plegables y folletos entregados. *No. de campañas de prevención realizadas	*Plegables – folletos *Afiches *Mensajes radiales *Perifoneos. *Mensajes en las emisoras estudiantiles	*Cumplimiento del 100% como estrategia educativa y preventiva del proceso.

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

2. ESTUDIO DEL MERCADO

2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El estudio de mercado de la empresa de consultoría en salud sexual y reproductiva, se relaciona con la identificación de necesidades correspondientes a la falta de programas de educación para la sexualidad, necesarios a ser implementados con la población adolescente y joven, con los que se busca disminuir los diferentes factores de riesgo asociados con el embarazo a temprana edad, situación que genera riesgos que ponen en desequilibrio el bienestar integral y las expectativas de vida; deserciones o discriminaciones a nivel educativo y social; tensiones familiares y emocionales, cambio o aceleración de los proyectos de vida; ingreso al mercado laboral a temprana edad, mayores índices de pobreza, inequidades, violencia, entre otros.

A nivel nacional y específicamente en el Departamento del Cauca, se evidencia una falta de programas de prevención que articulen acciones de trabajo que contribuyan con la disminución de factores de riesgo en la población adolescente y joven, que faciliten estrategias más favorables para una vida sexual más sana y libre de riesgos.

Con la implementación de programas transversales de educación para la sexualidad y las acciones de prevención que se desarrollen, se podrán facilitar espacios de sensibilización y fortalecimiento de los conocimientos relacionados con la salud sexual y reproductiva en adolescentes y jóvenes.

El estudio realizado en la ciudad de Popayán, en 23 instituciones educativas con 201 estudiantes, los resultados permitieron evidenciar claramente una gran necesidad de desarrollar planes y programas que se orienten hacia la creación de espacios de prevención en el campo de la salud y la educación, necesarios para generar impactos positivos en los adolescentes y jóvenes, en especial por sus características, la influencia del entorno los hace ser un grupo de mayor vulnerabilidad.

2.2. ANTECEDENTES

En lo que respecta a la problemática, del embarazo en adolescentes se requiere contextualizar sobre las principales razones que llevan a esta población a iniciar una vida sexual a una edad tan temprana de forma inadecuada, con grandes necesidades de información. Como lo indican algunos estudios, que reportan un alto índice de embarazos no deseados en adolescentes según la Encuesta Nacional de Demografía y Salud – ENDS 2010 el 19.5% de las adolescentes entre 15 a 19 años de edad se encuentran embarazadas o ya son madres.

Ahora bien si nos centramos un poco en el Departamento del Cauca según informe de salud sexual y reproductiva 2012 se encuentra con un 22% de los embarazos se dieron

en menores de 19 años de los cuales, 221 gestantes fueron adolescentes de 10 a 14 años, cifra que puede estar asociada con situaciones de abuso sexual, en donde en los últimos años se ha evidenciado el establecimiento de relaciones inequitativas en donde la edad de la pareja muchas veces es el doble de la edad de la adolescente (el Ministerio de Salud menciona que esta cifra ha alcanzado el 63% de los casos de embarazos en adolescentes, con inequidad en la edad de la pareja) Se presenta una prevalencia de embarazos en el sector rural el cual representa el 47% , comparado con cabecera y centro poblado.

Según un estudio de caracterización realizado en el año 2012, de la población escolarizada en 10 municipios del Departamento del Cauca se evidenciaron problemáticas asociadas con: el inicio temprano de relaciones sexuales, embarazos no deseados, infecciones de transmisión sexual, abuso sexual, incesto, madre solterísimo, baja autoestima, hacinamiento, drogadicción, prostitución, conflictos familiares, comportamientos violentos y falta de autoridad de los padres, son algunas de las situaciones de riesgo que requieren una intervención directa en la sociedad, por lo tanto es de gran necesidad la implementación de procesos que contribuyan con la identificación de necesidades y fortalezcan la disminución de factores de riesgo, que tienden a repercutir de manera negativa en la salud física y emocional de la comunidad educativa y el contexto familiar.

2.3. PRODUCTO

Implementar un espacio amigable en servicios de salud sexual y reproductiva orientados hacia la población adolescente y diferentes grupos de población quienes deseen lograr consolidar redes de apoyo orientados hacia el trabajo de prevención con los adolescentes.

Brindar el servicio de asesorías en salud sexual y reproductiva a los adolescentes en la ciudad de Popayán, con el fin de promover su participación para fomentar hábitos de vida más saludables y reducir factores de riesgo que puedan afectar la vivencia de una sexualidad responsable.

Los servicios parten de la identificación y satisfacción de necesidades de las personas adolescentes en el área de la salud sexual y reproductiva en donde se promueve la implementación de programas diseñados y adaptados a la realidad y a las experiencias propias de este grupo de población.

De igual forma se propone el desarrollo de acciones de prevención con adultos, como docentes, padres, madres de familia y miembros de diferentes organizaciones con quienes se proyecta la realización de talleres, jornadas de capacitación, asesorías con la implementación de diversas metodologías las cuales permitirán establecer mejores redes de apoyo frente al trabajo de prevención con adolescentes y grupos de pares.

2.3.1. Componentes

Desarrollar una estrategia de IEC – Información, Educación y Comunicación hacia la implementación de mecanismos de prevención de factores de riesgo de embarazos a temprana edad.

Es importante reducir la tasa de embarazos no deseados entre la población adolescente mediante las estrategias pedagógicas basadas en actividades lúdicas y campañas de sensibilización.

El proyecto se desarrolla con el fin de que la población adolescente requiere acciones de promoción de salud sexual y reproductiva específicamente diseñados con su participación e involucrando las redes de apoyo, grupos de pares, docentes, padres y madres de familia, entre otras, así como servicios de atención integrales que respondan a las necesidades y características propias de su ciclo vital.

Por esta razón el interés es presentar una propuesta en salud y educación orientado hacia la reducción de factores de riesgo en el campo de la salud sexual y reproductiva, en la que es importante resaltar la experiencia en la ejecución de planes de educación la prestación de servicios en estas áreas.

2.4. DEMANDA

La demanda es la cantidad de organizaciones, instituciones educativas, padres, madres de familia y población adolescente, interesados en acceder a mecanismos de prevención, que desean utilizar los servicios de asesoría, campañas de sensibilización y la implementación de programas en salud sexual y reproductiva, con el objetivo de reducir los factores de riesgo asociados con el embarazo no deseado.

En la Ciudad de Popayán se cuenta con una población de 46.756 adolescentes (DANE, 2012) de los cuales un gran porcentaje cuenta con servicios de salud del régimen subsidiado como contributivo, en donde a pesar de los diferentes programas de promoción y prevención que las entidades por ley deben prestar a grupos de gran vulnerabilidad como son los adolescentes, se encuentran en una realidad y es la insuficiencia en programas de prevención que puedan generar un impacto positivo frente a su situación real en áreas como la salud sexual y reproductiva de la población en la etapa de la adolescencia.

Lo cierto es que para este grupo de población todo tipo de acciones de intervención deben estar orientadas con un modelo diferente en donde se debe generar espacios de participación activa de adolescentes en la elaboración de planes, programas y proyectos orientados hacia este grupo de población, pues su articulación podrá permitir llegar con estrategias de educación de pares que puedan contribuir con mecanismos de prevención.

2.4.1. Características de la demanda

La población adolescente en la ciudad de Popayán, presenta grandes necesidades relacionadas con la salud sexual y reproductiva, en donde el acceso a servicios de salud e información en esta área no son suficientes para dar la cobertura necesaria, lo que se podría considerar una demanda de servicio alta con la cual se busca reducir los factores de riesgo asociados con embarazos no deseados, infecciones de transmisión sexual entre otras problemáticas, contribuyendo así a mejorar la salud sexual y reproductiva y la promoción de los derechos humanos sexuales y reproductivos a través de diferentes estrategias.

2.4.2. Crecimiento de la demanda

Teniendo en cuenta el trabajo de investigación como resultado se puede concluir que la demanda es estable con crecimiento continuo, lo cual es muy conveniente en el propósito de la empresa y del proyecto en el cuál se hace necesario desarrollar acciones de prevención en diferentes sectores de la ciudad de Popayán y el Departamento del Cauca, en donde cada día se cuenta con un mayor número de actividades y se amplía el portafolio de servicios.

2.5. OFERTA

La identificación de la oferta está determinada por la necesidad de generar programas de prevención con lo que se busca implementar espacios más amigables, que generen la oportunidad de ejercer los derechos sexuales y reproductivos, contando con la orientación, los servicios y la información suficiente para tomar decisiones más asertivas, desde una perspectiva de género en donde se permitan ofertar servicios con un enfoque de derechos.

De igual forma la insatisfacción de necesidades en el campo de la salud sexual y reproductiva por parte del sector salud, lleva a pensar sobre la necesidad de implementar programas de atención en salud y educación que puedan dar respuesta a problemáticas como: el inicio de relaciones sexuales a temprana edad lo que genera altos índices de embarazos no deseados, infecciones de transmisión sexual, VIH, sida entre otras.

Los programas que se generen desde sectores como educación y salud, pueden influir y ayudar a adolescentes a protegerse y mejorar su salud actual, a asumir con mayor responsabilidad su sexualidad, a tomar decisiones informadas, claras y oportunas, importantes a tener en cuenta en su etapa de desarrollo, proceso al cuál se puede llegar con la implementación de servicios de manera directa con adolescentes o a través de redes de apoyo como la familia, los amigos, las instituciones educativas u otros sectores de influencia para este grupo de población.

2.5.1. Características de la oferta

La empresa de consultoría se basa en la implementación de servicios en salud sexual y reproductiva desde un enfoque de derechos, en donde la confidencialidad y el respeto por la diferencia son los ejes centrales para su desarrollo, además de la creación de programas con la participación e intervención de adolescentes, los cuales permitirán aportar a su grupo social.

Los adolescentes solicitan orientación para el ejercicio responsable de su salud sexual y reproductiva con lo que demanda servicios especiales acorde a sus necesidades, con lo que se requiere que las diferentes redes de apoyo puedan brindar orientaciones a sus necesidades.

Las acciones de intervención tienen como marco de referencia los derechos sexuales y reproductivos con una metodología basada en la lúdica y la participación como estrategia metodológica, que busca proyectar acciones de trabajo con y para los adolescentes, desde una atención con calidad.

El diseño y estructura de paquetes de servicios en educación, dirigidos a diferentes grupos de población (adolescentes, padres, madres de familia, docentes, representantes de organizaciones, entre otros) con los que se plantea el desarrollo de acciones de intervención que permitan disminuir factores de riesgo asociados con la vivencia de su sexualidad.

A continuación se presenta la matriz DOFA relacionada con el panorama actual en la prestación de servicios en salud sexual y reproductiva.

Tabla 2.1. Matriz DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Generación de programas de intervención desde las diferentes características que presenta la población a intervenir.	No todos los profesionales que conforman el equipo de trabajo cuentan con la suficiente experiencia en este campo.
Creación de programas ajustados a las necesidades específicas de la población.	Falta de recursos financieros.
Para el desarrollo de acciones de intervención y otros servicios la necesidad de capital es baja	Se carece de contactos y el reconocimiento externo que como empresa se tiene, aspectos importantes para la vinculación en el mercado y posible contratación.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Los diagnósticos realizados en la población adolescente, muestran una gran necesidad de desarrollar acciones de intervención con este grupo poblacional.	Existe una alta amenaza de la competencia en especial por su experiencia y el poder económico que presenta.
Alta demanda insatisfecha entre adolescentes, jóvenes, padres, madres de familia e instituciones educativas.	Incurción en el mercado con tarifas por debajo de las que normalmente se consideran apropiadas.
Incentivos que brinda el gobierno para este tipo de propuestas	La poca canalización de recursos para apoyar programas de prevención con instituciones privadas.
La creación de programas orientados a aspectos puntuales según las necesidades identificadas de un contexto en particular.	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

2.5.2. Identificación de la competencia

Los programas de prevención desde el contexto nacional, proyectan sus acciones y el diseño de estrategias de abordaje integral para este grupo de población, lo que representa un gran reto, especialmente por la gran diversidad encontrada en ellos, con lo cual se evidencia una gran necesidad por parte de diferentes sectores en la implementación de acciones de intervención que permitan reducir factores de riesgo y no se conviertan en problemas de salud pública con lo que pueden afectar a otros grupos de población.

En el campo de la salud sexual y reproductiva, los servicios están dados principalmente por la ESE local, a través de los diferentes puntos de atención en la ciudad de Popayán y algunas IPS que en muchos casos no dan cobertura a todas las necesidades presentes entre la población adolescente.

Un aliado al trabajo de prevención son las acciones que realiza Profamilia, que a través de programas orientados a la población adolescente, desarrolla estrategias de educación y la prestación de servicios de salud con tarifas diferenciales las cuales han permitido llegar a diversos sectores de la ciudad haciendo referencia sobre la importancia del autocuidado y asumir la sexualidad con responsabilidad.

Cada una de las estrategias dirigidas a adolescentes y jóvenes debe permitir dar respuesta adecuada a las necesidades que se plantean, buscando con ello resultados más favorables que puedan ser medibles en el tiempo y que permitan un impacto real sobre la población a la cual se desea llegar.

Tabla 2.2. Competencia

Programas de salud sexual y reproductiva
✓ Profamilia
✓ ESE Popayán (a través del programa servicios amigables)
✓ Casa Rosada
✓ Hospital del Norte
✓ Hospital María Occidente
✓ Otras IPS

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

2.6. PRECIO O TARIFA

El precio está representado en el dinero que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar un producto o servicio en el mercado, con el fin de lograr beneficios propios de la prestación de servicios lo que contribuye con los ingresos de la empresa.

2.6.1. Políticas de fijación de precios

En la etapa inicial o de lanzamiento, se plantea establecer una serie de precios, los cuales según necesidades e intereses de acceder a los servicios, podrán ser ajustados para clientes potenciales o futuros clientes.

Inicialmente se plantearán una serie de servicios con los valores correspondientes, en los cuales se podrán hacer ajustes según innovación de servicios y necesidades identificadas por la población.

2.6.2. Precios de la competencia

Se tendrán en cuenta los precios establecidos por otras empresas que oferten servicios a nivel nacional, asociados con el portafolio de servicios, lo que permitirá tener una idea general de los precios en el mercado, en especial para la ciudad de Popayán.

**Tabla 2.3. Relación de precios
Ofertas por otras instituciones**

Servicio	Precios
Consultas de asesoramiento en método anticonceptivos	\$21.000
Realización de actividades educativas de 2 horas	\$250.000
Asesorías técnicas para la implementación de programas de salud sexual y reproductiva	\$500.000
Cursos virtuales Jóvenes	\$12.000
Padres, madres de familia	\$15.000
Docentes y otros profesionales	\$25.000
Material educativo de apoyo	
Plegables (unidad)	\$300
Cartillas	\$8.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

2.6.3. Servicios que manejará la empresa

- ✓ **Asesorías individuales:** las cuales se realizaran en la propia sede en los horarios establecidos de atención al público o pueden ser realizadas en los lugares propios de intervención como empresas, instituciones educativas, entre otros, con los que se busca ampliar la información y desmitificar conceptos previamente elaborados.
- ✓ **Actividades educativas y seminarios:** las cuales se plantean como una buena estrategia grupal con el fin de sensibilizar e informar a la población frente a diferentes temáticas de interés en las cuales se busca ampliar los conocimientos y reducir factores de riesgo asociados con la salud sexual y reproductiva.
- ✓ **Asesorías técnicas:** las cuales se orientarán especialmente para las instituciones educativas con el fin de que puedan implementar proyectos al interior de sus instituciones y permitan desarrollar acciones de intervención como proyectos transversales descritos en El Plan de Educación Institucional, como una herramienta de gran valor relacionada con estrategias educativas de prevención.
- ✓ **Cursos virtuales:** los cuales serán diseñados teniendo en cuenta los grupos de población a los cuales irán dirigidos (adolescentes, padres, madres de familia, docentes y otros profesionales) los cuales a través de un metodología interactiva,

desde cualquier espacio podrán ampliar sus conocimientos relacionados con las principales problemáticas en el campo de la salud sexual y reproductiva.

2.6.4. Material educativo de apoyo

- ✓ **Plegables:** material visual con contenidos básicos de un tema específico los cuales permitirán ser de apoyo para diferentes procesos de educación sean a nivel individual o grupal.
- ✓ **Cartillas:** se diseñarán unas guías de trabajo o material de apoyo con contenidos bibliográficos ambientados con imágenes, que de una manera muy interactiva permitirá ampliar la información y resolver dudas e inquietudes relacionadas con la salud sexual y reproductiva.
- ✓ **Módulos y guías de trabajo:** las cuales serán una herramienta de gran importancia para el trabajo orientado a docentes en diferentes instituciones educativas, las cuales permitirán desarrollar diferentes estrategias metodológicas con sus estudiantes en lo relacionado con procesos de prevención en el campo de la salud sexual y reproductiva.

Precios y servicios que manejará la empresa

Tabla 2.4. Relación de precios ofertados por la empresa

Precios ofertados por la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva	
SERVICIO	PRECIOS
COMPONENTE EDUCATIVO	
Asesorías individuales	\$20.000
Realización de actividades educativas de 2 horas	\$200.000
Seminarios (por participante)	\$30.000
Asesorías técnicas para la implementación de programas de salud sexual y reproductiva (en donde se contará con material de apoyo y guías de trabajo para cada una de las sesiones de trabajo)	\$450.000
COMPONENTE VIRTUAL	
Cursos virtuales	
Jóvenes	\$12.000
Padres, madres de familia	\$15.000
Docentes y otros profesionales	\$25.000
ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	
Material educativo de apoyo	
Plegables (unidad)	\$300
Cartillas	\$10.000
Módulos y guías de trabajo por taller	\$50.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

2.7. COMERCIALIZACIÓN O CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para el proyecto de mercadeo y comercialización de productos y servicios de consultoría en salud sexual y reproductiva se realizará a través de la presentación de un portafolio de servicios ante instituciones educativas y organizaciones potencialmente interesados en adquirir los servicios y paquetes de prevención, buscando con ello llegar al 60% de las instituciones en el Departamento del Cauca.

Para ello se hará uso de diferentes medios de comunicación y redes sociales (Facebook, Twitter) o participando en la radio a través de programas en donde se aborden temas que generen el interés y la reflexión entre la población adolescente.

Cada uno de los medios de comunicación y las estrategias comerciales que se implementen, harán que la comunidad y las diferentes instituciones educativas y organizaciones públicas y/o privadas, encuentren en la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva un aliado externo que permitirá contribuir al manejo de situaciones asociadas a riesgos en el campo de la salud sexual y reproductiva, en especial entre la población adolescente.

Como una buena estrategia para dar a conocer los servicios y posicionar en el mercado se podrán generar promociones, espacios gratuitos de asesorías individuales en donde la base de cada uno de los servicios ofertados sean la confidencialidad, el respeto por la diferencia, en donde la buena atención y la calidez en cada servicio, harán de la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, una organización con precios y servicios amigables para la comunidad caucana, en especial para los adolescentes.

2.8. PUBLICIDAD O PROPAGANDA

“Propaganda es cualquier forma pagada de presentación y promoción impersonal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado”

Tomado de libro proyectos formulación, evaluación y control.

Estrategias publicitarias

Logo de la empresa

Figura 2.1. Logo de la empresa



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

- ✓ Toda la papelería y demás materiales publicitarios que se diseñen tendrán los colores Institucionales (azul celeste y verde limón).
- ✓ Se diseñará una carpeta institucional en la cual se hará entrega del respectivo portafolio de servicios.
- ✓ Cada uno de los colaboradores de la empresa tendrán tarjetas de presentación a full color plastificadas mate, importantes para procesos de negociación empresarial.
- ✓ Realización de un pendón institucional realizado en lona full color, el cual permitirá hacer presencia en eventos y ferias empresariales en diferentes puntos de la ciudad de Popayán o a nivel municipal.
- ✓ En las instalaciones de la empresa a nivel externo se contará con un aviso como una forma necesaria para la identificación de la empresa.
- ✓ Se diseñará publicidad por radio a través de un jingle relacionado con la importancia de acceder a servicios de prevención sea a nivel personal como al interior de las instituciones.
- ✓ Elaboración de flyers a dos tintas, con información relevante de la empresa.

Tabla 2.3. Presupuesto de publicidad

Publicidad	
Detalle	Precios
3000 Tarjetas de presentación	135.000
500 Carpetas institucionales	250.000
10.000 Hojas membreteadas	400.000
2 Pendones (150 x 250 y 80x120)	250.000
1 aviso al exterior	500.000
Grabación de jingle	80.000
10.000 flyers (dos tintas) de los cuales se elaboraran para población adolescente y los otros para instituciones educativas y organizaciones.	300.000
Total	1.915.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Estrategias de promoción

Previamente se solicitará información a la Secretaría de Educación del Departamento del Cauca y a la Cámara de Comercio del Cauca con el fin de contar con una base de datos de las diferentes instituciones educativas y empresas del Departamento del Cauca, con el fin de establecer contactos de forma telefónica o directa para agendar visitas y presentar el portafolio de servicios, establecer acuerdos, convenios y posible contratación.

Como toda empresa la presentación y la imagen Institucional es de gran importancia para ello se contará con todo un paquete en el que con los colores Institucionales (azul celeste y verde limón) se diseñará la papelería necesaria como carpetas, hojas

membreteadas, tarjetas de presentación, pendones, afiches, flyers entre otras opciones publicitarias importantes como estrategia publicitaria y de mercadeo.

- ✓ De igual forma se puede contar con unas opciones de descuento o promoción según intereses y convenios realizados con instituciones.
- ✓ Actividades educativas en el caso de realizar dos actividades en una institución se podrían realizar sin costo 10 asesorías individuales a la población adolescente (según sea el caso teniendo en cuenta necesidades específicas).
- ✓ Por cada paquete de asesorías individuales (50) en total se podrá realizar una sesión de trabajo grupal con adolescente de la Institución.
- ✓ Publicidad a través de Internet. Para ello se diseñará una página web en la cual de manera permanente se estará publicando información de interés para diferentes grupos de población, de igual forma se hará referencia en descuentos y eventos según fechas importantes en el tema de la salud sexual y reproductiva.
- ✓ Redes sociales (Facebook - Twitter) como una estrategia moderna de comunicación que genera interés entre la población adolescente o adulta.

Políticas de ventas

Para la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva es muy importante considerar los siguientes aspectos:

- ✓ Venta directa y de contado
- ✓ Convenios institucionales
- ✓ Se prestarán servicios con descuentos de acuerdo al número de actividades que se encuentren interesados en contratar o también teniendo en cuenta paquetes integrales con los que se cuenta.
- ✓ Según las necesidades de la población se diseñarán opciones de intervención al interior de las instituciones

3. TAMAÑO DEL PROYECTO

La situación de salud sexual y reproductiva muestra que es inaplazable la implementación de programas y estrategias que den cobertura a las necesidades presentes en este campo, en donde se observan factores de mayor vulnerabilidad como: condiciones precarias en salud, bajo nivel de escolaridad, situación de pobreza, ubicación geográfica, difícil acceso a servicios de salud situaciones que han llevado a un panorama un poco difícil en donde cada día la salud sexual y reproductiva se torna más difícil.

Teniendo en cuenta el mercado a nivel local vemos como la insatisfacción en la prestación de servicios de salud y educación es muy alto en donde se cuenta con pocos programas que realmente den cobertura a las diversas necesidades que presenta la comunidad en lo relacionado a su sexualidad y a la vivencia sin riesgos de esta, pues de acuerdo a un estudio realizado con población escolarizada de la ciudad de Popayán se evidenciaron grandes vacíos en lo relacionado con información acertada frente a mecanismos de prevención.

De esta manera como proyección empresarial podría ser considerado de gran acogida por la comunidad y las instituciones quienes podrán encontrar un aliado externo que apoye las necesidades y pueda contribuir con el mejoramiento en la salud a través de procesos continuos desde la educación y la formación como ejes fundamentales en el proceso.

PROYECCIÓN EN UN PERIODO DE 11 AÑOS

Variables determinantes del tamaño del proyecto

- ✓ La dimensión y características del mercado.
- ✓ La tecnología del proceso productivo.
- ✓ La disponibilidad de insumos y materia prima.
- ✓ La localización del proyecto.
- ✓ Costos de inversión y de operación.
- ✓ Financiamiento del proyecto.

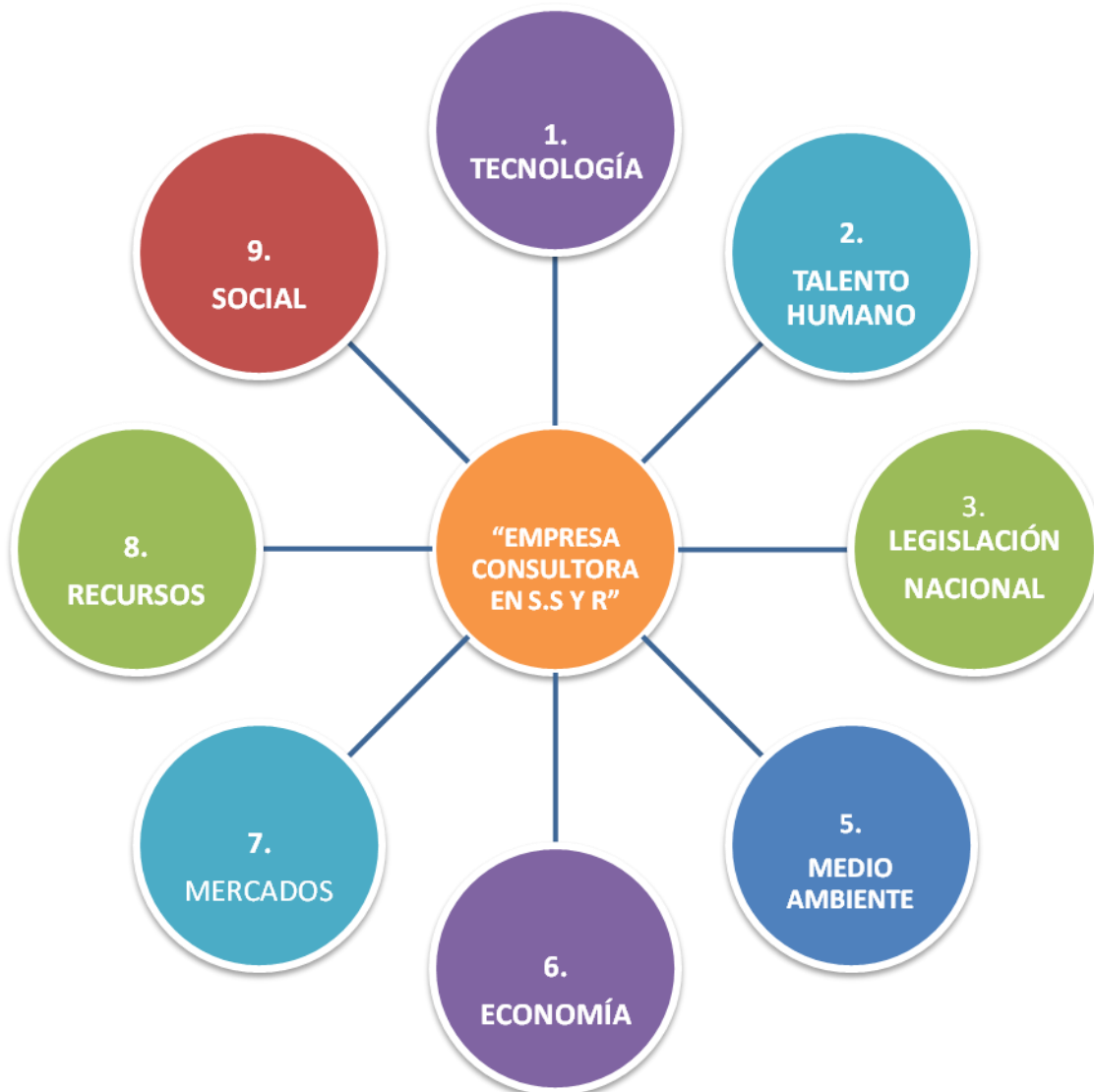
3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO Y DIMENSIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

El proyecto de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, es una buena opción para la implementación de acciones de atención integral que den cobertura a las necesidades presentes especialmente en la etapa de la adolescencia, pues los programas existentes desde el sector salud no son suficientes para responder en gran parte a situaciones de riesgo que día a día afectan de manera directa sobre este grupo de población tan vulnerable y con tantas necesidades de intervención, de esta manera

la empresa se podría convertir en un aliado externo en especial para la población adolescente, padres, madres de familia, instituciones educativas y otras organizaciones que requieren procesos continuos que generen un apoyo directo a sus necesidades y de esta manera poder contar con mecanismos de prevención en el campo de la salud sexual y reproductiva.

Como estrategia importante de mercadeo la empresa estaría ubicada en el centro de la ciudad y cada uno de los profesionales de apoyo y asesores, tendrán la posibilidad de desplazarse a diferentes sectores de la ciudad y del departamento, según se requiera.

Figura 3.1. Entorno y estructura



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Tabla 3.1. El entorno y su estructura

No.	ENTORNO	DESCRIPCIÓN
1	TECNOLOGÍA	Se ha convertido en un aliado estratégico para las ventas y los diferentes mercados que persigue, pues los avances científicos y la tecnología son de vital importancia, lo que facilita los procesos, el acceso y la cobertura.
2	TALENTO HUMANO	<p>Se contará con un equipo humano altamente competente y comprometido, enfocado en principios y valores que llevan a la Organización en la constante búsqueda del mejoramiento continuo y al logro de los objetivos planteados, basados en la prestación de un excelente servicio a los clientes.</p> <p>Capacitación suficiente y en permanente actualización para poder garantizar atención idónea y humanizada; libres de inhabilidades e incompatibilidades y con la suficiencia ética como prenda para un actuar transparente, objetivo, honesto e imparcial, que propende por el libre ejercicio de los derechos sexuales y reproductivos desde una perspectiva de género.</p>
3	LEGISLACIÓN NACIONAL	Como Empresa con énfasis en salud y educación desde el marco legal a través de las diferentes normatividades vigentes y leyes en salud como la ley 100/93, la expedición de protocolos de atención según el requerimiento del Ministerio de Salud y Protección social.
4	MEDIO AMBIENTE	En la organización el tema del medio ambiente no escapa a sus intereses razón por la cual se implementaran estrategias a nivel interno para la protección del medio ambiente y el consumo de ciertos recursos.
5	ECONOMÍA	El entorno económico es fundamental y que da las bases para que a través de la comercialización de servicios asistenciales, educativos y productos, la empresa pueda contar con la liquidez necesaria, además porque a través de los recursos de tipo económico se permitirá el sostenimiento a programas y es un gran motivador extrínseco a nivel del talento humano.
6	MERCADOS	Seremos una de las opciones en salud y educación, porque la empresa buscará desarrollar ventajas competitivas que la lleven a ser una institución con gran reconocimiento local en la implementación de programas de prevención dirigidos a diferentes grupos de población.
7	RECURSOS	La trascendencia de la organización permitirá generar innovación en recursos con los que se pretende una satisfacción plena de necesidades en las diferentes áreas de impacto y áreas de influencia en donde la empresa accede con cada uno de sus programas.
8	SOCIAL	Las alianzas estratégicas y la vinculación con otras organizaciones podrá ser facilitadores a los procesos de participación comunitaria y por ende al desarrollo e implementación de un mayor número de acciones de prevención en las comunidades seleccionadas en el cual el trabajo en conjunto contribuirá a optimizar los recursos, logrando un gran impacto de resultados, pues la articulación con otras organizaciones podrán atender una necesidad y aportar desde diferentes focos un caso específico y así poder generar un mayor impacto.

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

3.1.1. Entorno ambiental

El desarrollar planes y programas de prevención en el campo de la salud y la educación desde la implementación de estrategias de escuela y entornos saludables, en donde se definen un conjunto de actividades de intervención intersectorial, con los que se busca ampliar los conocimientos y las capacidades para identificar los riesgos y actuar oportunamente frente a ellos. Los entornos saludables comprenden aquellos lugares donde viven las personas (hogar, barrio, localidad, etc.), los sitios de estudio, su lugar de trabajo y esparcimiento, entre otros.

Con la implementación de acciones de prevención en el campo de la salud sexual y reproductiva se busca disminuir factores de riesgo entre ellos los embarazos no deseados que en Colombia se ha convertido en un problema de salud pública, situación que está directamente relacionada con indicadores de pobreza, problemas emocionales, dificultades familiares, entre otros.

De esta manera el índice de natalidad en un contexto determinado juega un papel importante con el entorno ambiental, pues este se puede ver afectado de manera negativa en la medida en que la población no asuma de manera más responsable su sexualidad.

3.2.2. Entorno económico

Dadas las implicaciones en el desarrollo y en la calidad de vida de los adolescentes, el embarazo en este grupo poblacional se ha constituido en un problema de salud pública, evidenciándose una serie de factores de riesgo y consecuencias negativas que son muy costosas para las familias, para la sociedad y para el desarrollo de un país como el nuestro; porque se propicia el aumento en las tasas de morbi - mortalidad materna e infantil, además de los costos para el sistema de salud, la educación por la deserción escolar, el cual reduce todo tipo de posibilidades para generar adecuados proyectos de vida y reducir sustancialmente los índices de pobreza, lo que limita las posibilidades de generar espacios para un mayor desarrollo personal de las adolescentes embarazadas y la de sus hijos, llevando a que de manera directa las familias sean el principal foco de alteraciones al interior de ella.

Ante este panorama cada vez más, se ocasionan eventuales deserciones o discriminaciones en los contextos educativos y sociales; vinculación temprana al mercado laboral; mayores probabilidades de ingresar a cadenas productivas de subempleo u otras formas inestables de relación laboral; tensiones familiares y emocionales, reconfiguración o aceleración de los proyectos de vida; todo lo anterior en virtud del nuevo papel que como madre o padre adolescente se debe asumir para las cuales no se cuenta con el nivel de madurez ni con la suficiente responsabilidad para enfrentarse a un mundo desconocido para el o la adolescente, quienes por diversos factores se enfrentan a ello. *(Planteamiento realizado por un estudio de la Universidad*

de caldas (1) quienes coinciden sobre las diversas situaciones generadoras de alteraciones en el contexto social (2010).

En lo que respecta a esta problemática, se requiere contextualizar sobre las principales razones que llevan a las adolescentes a iniciar una vida sexual a una edad tan temprana de forma inadecuada, con grandes necesidades de información. Como lo indican algunos estudios, que reportan un alto índice de embarazos no deseados en adolescentes según la *ENDS 2010 (2) (Encuesta Nacional de Demografía y salud, 2010)* el 19.5% de las adolescentes entre 15 a 19 años de edad se encuentran embarazadas o ya son madres, de ellas el 64% manifestó que no lo deseaban en el momento o lo querían para más tarde, el 60 % de las jóvenes entre 20 a 24 años tuvo su primera relación sexual antes de cumplir 18 años. De igual forma se ha evidenciado según reporte del Ministerio de salud y protección social una adolescente menor de 18 años tiene 6 veces más probabilidad de muerte por situaciones asociadas a la condición del proceso de gestación.

Las cifras son alarmantes, puesto que como lo afirma *Profamilia*, ésta ha sido una de las situaciones de mayor influencia para incrementar la pobreza y por ende las precarias condiciones de vida, ya que esto conlleva a un aumento masivo de la población porque entre más miembros en una familia/hogar son más los gastos requeridos y los ingresos seguirán siendo los mismos; tanto que en muchos casos se convierte en hacinamiento y en mayores necesidades por lo que implica un embarazo.

El panorama para la población adolescente no es el mejor pues teniendo en cuenta su desarrollo evolutivo presenta innumerables necesidades, para las cuales no todos los sectores se encuentran preparados para brindar una atención enfocada a las necesidades requeridas por este grupo poblacional, lo que podría llevar a pensar en los posibles fracasos relacionados con procesos de intervención como: la prestación de servicios de salud, la realización de actividades de prevención y las relaciones que él o la adolescente establece con sus padres, las cuales en la mayoría de los casos no siempre son las mejores, lo que lleva a un adolescente a alejarse y buscar por su propia cuenta alternativas que no siempre son las mejores.

Es así como desde el marco legal se han planteado una variedad de propuestas y Programas de prevención contra los diversos aspectos que afectan sobre el normal desarrollo de la población en especial en los adolescentes considerada por la mayoría de expertos como una de las poblaciones de mayor vulnerabilidad y sobre la que se requiere una atención de mayor interés por sus características e influencia social, lo que para muchos es desconocido es la gran inversión y los costos de un embarazo en adolescentes pues este le cuesta al país aproximadamente unos 1.3 billones de pesos anuales, solamente en estudios, encuestas, sin contar la salud y la educación.

Ante este panorama que se presenta en diversos sectores a nivel local y nacional, es importante resaltar la necesidad de generar procesos articulados que permitan y potencialicen hacia verdaderos programas de prevención, los cuales no deben estén aislados del contexto familiar, pues este juega un papel fundamental en las acciones

que desde las instituciones Educativas puedan realizar, si los padres o responsables de los adolescentes se integran activamente a la dinámica de las instituciones educativas, seguramente podrán establecer objetivos claros en su papel de formadores. Y podrán ser de gran aporte en las estrategias que se plantean en los diferentes contextos escolares.

3.1.3. Entorno jurídico

Teniendo en cuenta los altos costos que implica no ofrecer programas que respondan a sus demandas y necesidades, se hace necesario invertir en la salud de este grupo poblacional, ofreciendo servicios integrales que puedan dar respuesta a sus necesidades, brindando una atención diferenciada, garantizando la privacidad y confidencialidad.

La ley 1122 del 2007, con la que se realizan algunas modificaciones al Sistema General de Seguridad Social en Salud, define en su capítulo VI de la salud pública, El Plan Nacional de salud Pública (art.33) que establece como objetivo de atención y prevención de los principales factores de riesgo para la salud y la promoción de condiciones y estilos de vida saludables..., A su vez en el plan nacional de salud pública 2007 - 2013 se definen las prioridades en salud, de los próximos cuatro años, los objetivos, metas y estrategias para su cumplimiento y las enmarca en las competencias de todos los actores involucrados, conforme a los recursos disponibles.

Dentro de dichas prioridades se encuentra la salud sexual y reproductiva y se resalta como estrategias para dar cumplimiento entre otras, la conformación de mecanismos de coordinación y articulación local, desarrollar y evaluar estrategias de educación y articulación local, desarrollar y evaluar estrategias de educación, la construcción de redes y las estrategias de inducción de servicios.

La implementación de los servicios de salud, busca el cuidado y el mantenimiento de la salud de adolescentes y jóvenes, el cual está normatizado en las resoluciones 412 y 3383 del 2000 y el actual código de infancia y adolescencia, ley 1098/2006, logrando así cumplir con lo señalado en las leyes nacionales y acuerdos mundiales.

3.1.4. Entorno sociocultural

Las políticas públicas de un país como Colombia y el desarrollo, deben estar ligadas y unidas entre sí apostándole al cambio en la calidad de vida de todos los seres integrantes de nuestra sociedad, viendo el desarrollo como: el crecimiento económico, la calidad de vida, la protección ambiental, entre otras áreas que se integran y complementan en la noción de lo que representa el bienestar social.

El desarrollo armónico es fundamental para la formación integral del individuo en la que se evidencian diferentes aspectos entre ellos la sexualidad, la cual está presente en

cada un@ de los seres humanos a lo largo de su vida; en ella se contemplan aspectos afectivos, comunicativos, el placer y la reproducción, enmarcados desde lo biológico, lo psicosocial y lo cultural, en un sentido más amplio se requiere implementar programas de intervención enfocados al trabajo de prevención primaria y de investigación donde a través del tiempo se genere un impacto positivo y se evidencien resultados que aporten al desarrollo integral de las comunidades.

Por lo anterior el planteamiento de trabajos educativos basados en valores y enseñanzas prácticas para el desarrollo integral del ser humano, deberán ser la base fundamental de todo proyecto en salud sexual y reproductiva, sin dejar atrás la integralidad de este término y la importancia de la posterior autogestión que deben desarrollar las comunidades a intervenir, en donde se requiere hacer un cambio radical de los modelos tradicionales de educación, implementando procesos que permitan a las comunidades participantes el desarrollo de habilidades para la autogestión y de comportamientos preventivos dentro del marco de los derechos humanos sexuales y reproductivos, donde se complementen los programas en salud y educación.

Dada la problemática social que vive el Departamento del Cauca, es necesario fortalecer el programa de educación para la sexualidad y construcción de ciudadanía del Ministerio de Educación Nacional, haciendo acompañamiento a los programas al interior de las instituciones educativas, como proyectos transversales de acuerdo a los lineamientos del Ministerio de Educación Nacional; los cuales deben estar incluidos en el PEI, con el fin de lograr la interacción pedagógica que favorezca la reducción de factores de riesgo que tienden a afectar negativamente la calidad de la educación en la comunidad educativa. Adicionalmente, se requiere promover hábitos de vida saludables, guiados a la prevención de diferentes situaciones, en donde se fomente la responsabilidad, la sana convivencia, el fortalecimiento de la comunicación, el respeto y otros aspectos importantes en el ser humano en donde la educación debe conducir hacia un proceso de cambio de actitud con la aplicación de medios que le permitan la conservación y que perdure a través del tiempo.

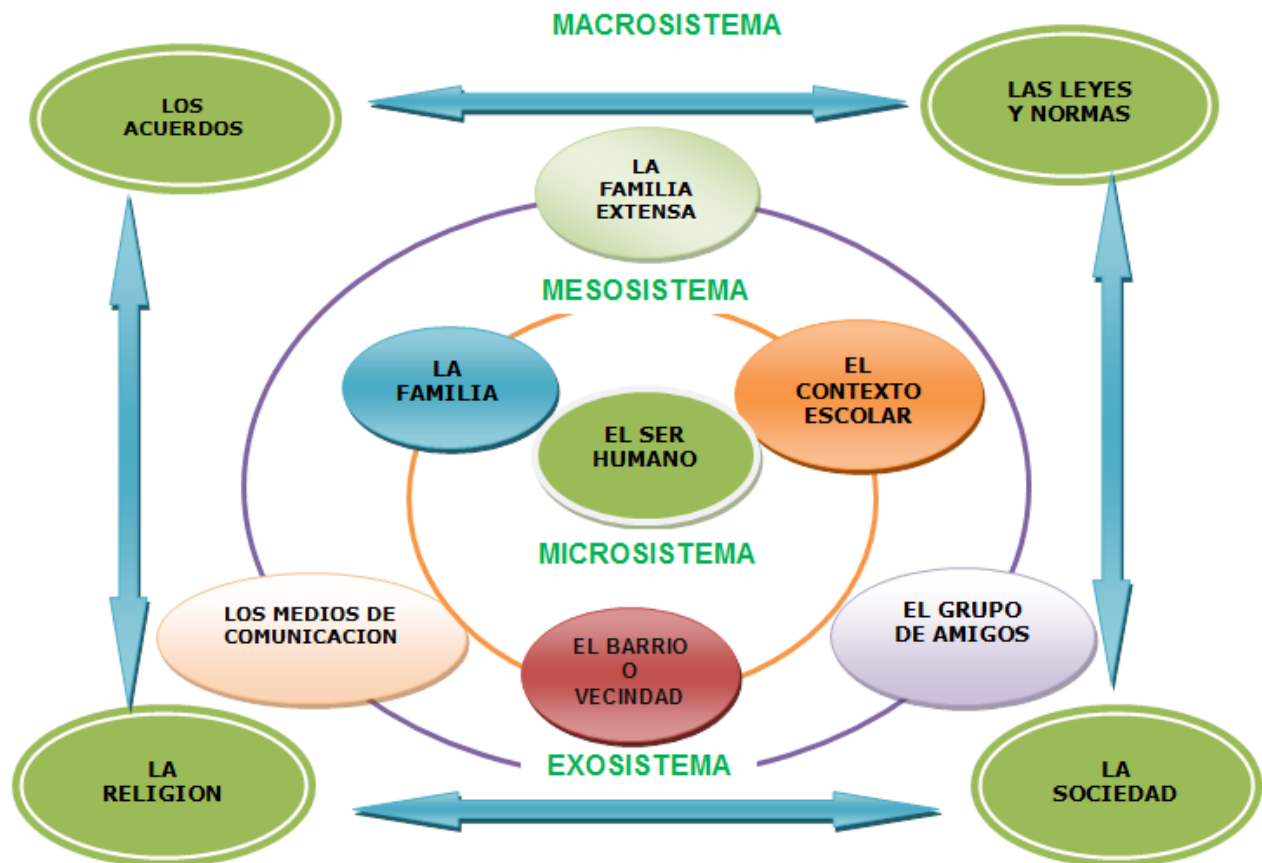
Para promover la salud debemos desarrollar diversas estrategias de educación, guiadas a abordar la prevención de diferentes factores de riesgo, fomentando la responsabilidad, la sana convivencia, el fortalecimiento de la comunicación y otros aspectos importantes en el ser humano, en donde la educación debe conducir hacia un proceso de cambio de actitud con la aplicación de medios que le permitan la conservación y mejoramiento en las condiciones de vida.

De esta manera vemos la complejidad que tiene el ser humano en su proceso de formación en el cuál confluyen una serie de factores externos que afectan de manera directa sobre su desarrollo, para los cuales no todos cuentan con los mismos recursos o redes de apoyo, que brinden un acompañamiento integral en cada una de las etapas del desarrollo que se vive, razón por la cual socialmente nos enfrentamos con una diversidad de factores de riesgo que afectan de manera directa sobre los seres humanos y sus familias.

La familia por ser el primer espacio socializador y generador de valores, cada vez se hace más evidente la necesidad de un aprendizaje como padres y/o madres, por ser, sin lugar a dudas, uno de los roles más exigentes de nuestra sociedad. Los padres son personas influenciadas por diversos factores sociales, económicos y culturales que en ocasiones, les dificultan cumplir cabalmente con este rol. La velocidad del mundo moderno, ha obligado a que los padres deban salir del hogar para responder económicamente por la familia; este hecho ha generado que el tiempo para compartir con los hijos sea mínimo. Como consecuencia de este fenómeno, la escuela, se debería convertir, en ese espacio que vincule familia, afecto, formación y conocimiento, de ahí la importancia del desarrollo de la estrategia de las escuelas de padres que se hace necesario involucrarlas en el contexto educativo de manera permanente.

En este proceso de educación y formación integral se deben tener en cuenta algunos factores externos que afectan de manera directa sobre el desarrollo del ser humano y que hemos considerado importantes tener en cuenta, el cual se representa a través del siguiente esquema.

Figura 3.2. Esquema familia y sociedad



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

De esta manera vemos la integralidad que tiene el ser humano que presenta características y necesidades bio – psico – sociales, específicas que requieren ser reconocidas y definidas.

En Colombia las instituciones que orientan sus acciones encargadas de los temas de la sexualidad y la reproducción son pocas; de igual manera los esfuerzos no son suficientes y claros en el compromiso de la generación de procesos de prevención, por esta razón se ve la necesidad de desarrollar alianzas estratégicas entre diferentes organizaciones sean privadas o del estado y la articulación con diversos sectores, con el fin de conformar mesas de trabajo intersectoriales e interinstitucionales que contribuyan hacia la generación de adecuados programas de prevención en salud sexual y reproductiva, con gran cobertura y acceso geográfico.

3.1.5. Entorno tecnológico

El entorno tecnológico es uno de los mayores efectos para explorar el ambiente, es de gran importancia para la empresa en búsqueda de la competitividad en el mercado a través de la innovación tecnológica, productos y servicios y buscar otros factores para determinar el nivel de competitividad de la empresa como el entorno económico, socio-cultural, ético y político-jurídico.

La tecnología ha permitido el uso de la ciencia que proporciona el conocimiento: saber hacer las cosas, diseñar, producir, distribuir y vender los bienes y servicios. Hoy en día toda empresa está afectada por la tecnología en el cual ha causado grandes y fuertes repercusiones por sus avances, nuevos productos, nuevos servicios, nuevas herramientas.

3.2. TAMAÑO DEL PROYECTO Y TECNOLOGÍA DEL PROCESO PRODUCTIVO

El entorno tecnológico de una empresa son todos los elementos externos a la organización que son de vital importancia para su funcionamiento. Se deben tener en cuenta las necesidades y deseos que presenta nuestra sociedad, con el fin de implementar planes y monitorear el medio externo a través de una administración de manera eficiente y eficaz, teniendo en cuenta los recursos económicos, sociales, políticos, tecnológicos, demográficos y geográficos. Se debe evaluar el ambiente externo actual y futuro, identificando las amenazas y oportunidades.

El entorno tecnológico es uno de los factores importantes en el ambiente que permite explorar nuevas proyecciones, las cuales lleven a la empresa a estar a la vanguardia en el mercado a través de la innovación tecnológica, productos y servicios.

La tecnología ha permitido el uso de la ciencia que proporciona el conocimiento: saber hacer las cosas, diseñar, producir, distribuir y vender los bienes y servicios. Hoy en día toda empresa está afectada por la tecnología en el cual ha causado grandes y fuertes repercusiones por sus avances, nuevos productos, nuevos servicios, nuevas herramientas.

Las TIC's facilitan la implementación de paquetes virtuales y la realización de campañas de prevención, con lo que se proyecta llegar a diferentes grupos de población entre ellos los adolescentes, quienes por sus características, interés e influencia de los medios de comunicación se busca desarrollar una plataforma virtual amigable que genere impacto visual y de contenido temático.

3.3. TAMAÑO DEL PROYECTO Y DISPONIBILIDAD DE INSUMO Y MATERIA PRIMA.

Para la ejecución del proyecto no se requieren materias primas durante el desarrollo. Para la realización de campañas, asesorías técnicas, entre otras, se requieren los insumos necesarios como publicidad, folletos, diseño, plataforma y papelería. En el mercado existen muchas ofertas de variedad de servicios que permiten facilitar la toma de decisiones para elegir las mejores opciones de estrategias de comunicaciones y diseño corporativo de la empresa, que es importante para generar impacto organizacional.

3.4. TAMAÑO DEL PROYECTO Y LOCALIZACIÓN

La localización es un aspecto importante en el presupuesto y se deben determinar los costos que influyen como pago de arriendos y transporte para desplazamientos a diferentes sitios de la ciudad de Popayán; se contará con una oficina ubicada en el sector histórico que permitirá el fácil acceso para los interesados en conocer los productos y servicios que la empresa ofrece, como también para el equipo de profesionales quienes orientarán su trabajo a diferentes puntos de la ciudad o del departamento según sea el caso.

3.5. TAMAÑO DEL PROYECTO Y COSTO DE INVERSIÓN Y DE OPERACIÓN

Los costos de inversión y de operación son los que permiten determinar la viabilidad del proyecto de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, la cual al momento de su ejecución estará determinada por la cobertura y las proyecciones de crecimiento que se tengan, pues inicialmente el área de operación será en la ciudad de Popayán pero se

ha pensado en la posibilidad de ampliar la cobertura a los diferentes municipios del departamento.

Al respecto se puede considerar que esta ampliación para la empresa implicará un mayor valor relacionado con costos de inversión y de operación relacionado con transportes y profesionales de apoyo a los procesos y programas ofertados.

3.6. TAMAÑO DEL PROYECTO Y FACILIDADES DE FINANCIAMIENTO

Para el funcionamiento inicial la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, se contará con las inversiones iniciales de los socios, donaciones e instituciones interesadas en desarrollar estrategias de prevención que brinden la posibilidad de reducir factores de riesgos en especial entre la población adolescente, para ello se ha proyectado realizar un crédito bancario por un valor correspondiente a \$10.000.000, además de la inversión de los socios por \$6.088.000 y la posibilidad de recibir aportes del sector público a través de secretarías de salud y educación, quienes podrán encontrar en la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva un agente externo que brinde el apoyo a las necesidades en este campo, a través de un convenio con anticipo de recursos económicos.

3.7. INGRESOS POR CONCEPTO DE VENTAS

Cuadro 3.1 INGRESOS POR CONCEPTOS DE VENTAS DE SERVICIOS
(Millones del año 2014)

Fase	Inversión						Operacional					
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%	
1. ASESORÍAS INDIVIDUALES												
Unidades vendidas		700	700	700	700	800	800	900	900	1.000	1.000	
Precio de Venta		20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Subtotal ingresos por ventas 1		14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	16.000.000	16.000.000	18.000.000	18.000.000	20.000.000	20.000.000	
2. ACTIVIDADES EDUCATIVAS												
Unidades vendidas		70	70	70	70	80	80	90	90	100	100	
Precio de Venta		200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Subtotal ingresos por ventas 2		14.000.000	14.000.000	14.000.000	14.000.000	16.000.000	16.000.000	18.000.000	18.000.000	20.000.000	20.000.000	
3. SEMINARIOS POR PARTICIPANTE												
Unidades vendidas		700	700	700	700	800	800	900	900	1.000	1.000	
Precio de Venta		30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Subtotal ingresos por ventas 3		21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000	24.000.000	24.000.000	27.000.000	27.000.000	30.000.000	30.000.000	
4. ASESORÍAS TÉCNICAS												
Unidades vendidas		160	170	180	180	190	200	220	230	240	250	
Precio de Venta		450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000
Subtotal ingresos por ventas 4		72.000.000	76.500.000	81.000.000	81.000.000	85.500.000	90.000.000	99.000.000	103.500.000	108.000.000	112.500.000	
5. CURSOS INDIVIDUALES (ADOLESCENTES Y JÓVENES)												
Unidades vendidas		2.000	2.100	2.200	2.300	2.400	2.600	2.700	2.800	3.000	3.200	
Precio de Venta		12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Subtotal ingresos por ventas 5		24.000.000	25.200.000	26.400.000	27.600.000	28.800.000	31.200.000	32.400.000	33.600.000	36.000.000	38.400.000	
6. CURSOS INDIVIDUALES (PADRES Y MADRES)												
Unidades vendidas		700	800	800	800	900	900	1.000	1.000	1.100	1.200	
Precio de Venta		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Subtotal ingresos por ventas 6		10.500.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	13.500.000	13.500.000	15.000.000	15.000.000	16.500.000	18.000.000	
7. CURSOS INDIVIDUALES (DOCENTES Y PROFESIONALES)												
Unidades vendidas		700	800	800	800	900	900	1.000	1.000	1.100	1.200	
Precio de Venta		25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Subtotal ingresos por ventas 7		17.500.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	22.500.000	22.500.000	25.000.000	25.000.000	27.500.000	30.000.000	
TOTAL UNIDADES DE PRODUCCIÓN		5.030	5.340	5.450	5.550	6.070	6.280	6.810	6.920	7.540	7.950	
TOTAL INGRESOS POR VENTAS		173.000.000	182.700.000	188.400.000	189.600.000	206.300.000	213.200.000	234.400.000	240.100.000	258.000.000	268.900.000	
TOTAL PRECIO PROMEDIO		34.394	34.213	34.569	34.162	33.987	33.949	34.420	34.697	34.218	33.824	

Fuente: elaboración propia del estudio, 2013

4. LOCALIZACIÓN

La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva estará ubicada en el centro histórico de la Ciudad de Popayán, ciudad en la que por sus características y las necesidades que se presentan es apropiado el montaje y la prestación de servicios en salud sexual y reproductiva, para ello se tendrán en cuenta algunos aspectos del entorno como:

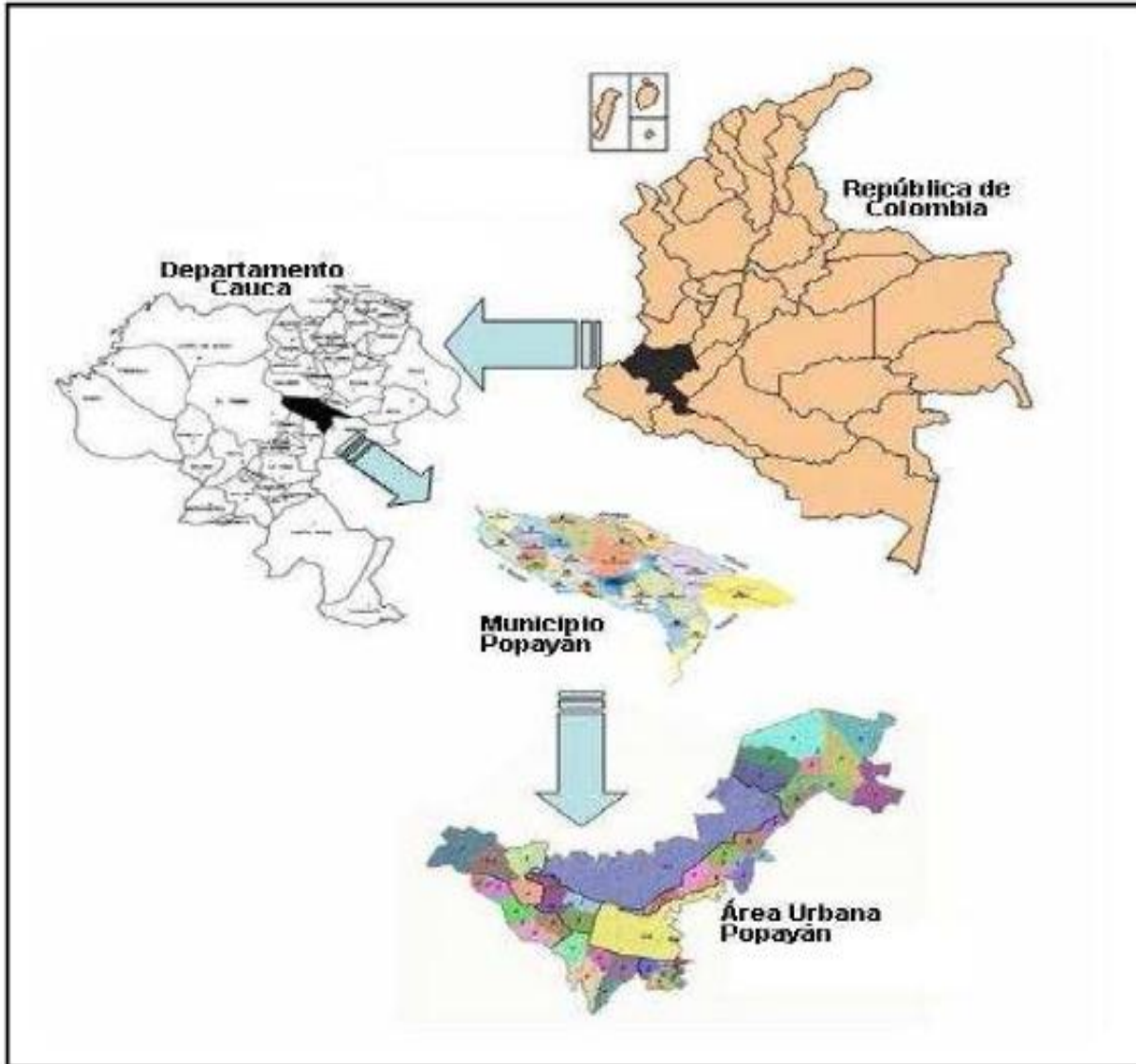
- ✓ Medio ambiente
- ✓ Talento humano
- ✓ Economía
- ✓ Contexto social

Para todo lo anterior es importante abordar la Macrolocalización y la Microlocalización del Proyecto.

4.1. MACRO-LOCALIZACIÓN

El proyecto de la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, se realizará en el Departamento del Cauca y centralizará sus acciones en el Municipio de Popayán, pero con la capacidad de realizar acciones de intervención en los diferentes municipios del departamento y se contemplará la posibilidad de operar en el contexto Nacional.

Figura 4.1. Mapa de Municipio de Popayán en el Cauca y Colombia



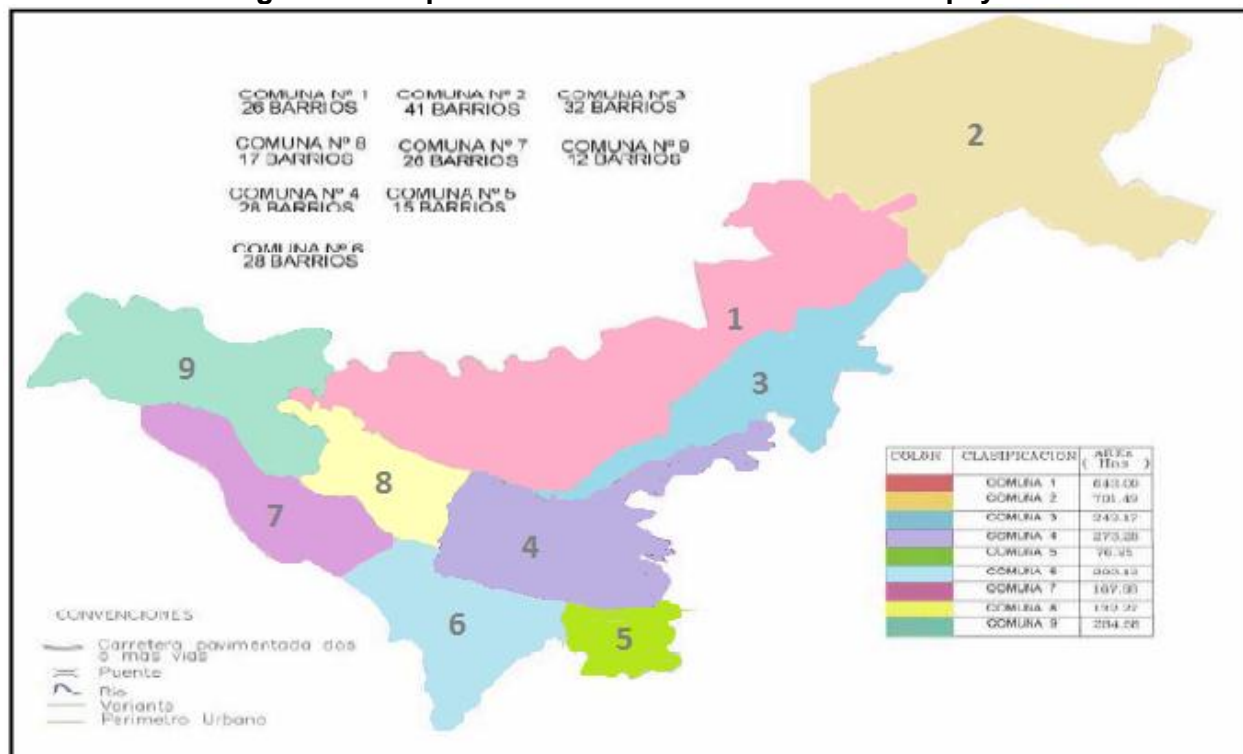
Fuente: Plan de Desarrollo Municipal, 2008-2011

Tabla 4.1. Límites del Municipio de Popayán

Límites	
Norte	Con los Municipios de Cajibío y Totoró
Sur	Con los Municipios de Sotaró Timbío y Puracé
Oriente	Con los Municipios de Tutoró, Puracé y el Departamento del Huila
Occidente	Con los Municipios de El Tambo y Timbío

Fuente: Plan de Desarrollo Municipal, 2008-2011

Figura 4.2. Mapa de distribución de comunas de Popayán



Fuente: Plan de Desarrollo Municipal, 2008 – 2011

Popayán, es la capital del Departamento del Cauca. Se encuentra localizada en el Altiplano de Popayán y el piedemonte de la cordillera central, entre los 2° 27" de latitud norte y 76° 37" de longitud desde el meridiano de Greenwich, entre las Cordilleras Occidental y Central al sur occidente del país. La cabecera municipal está ubicada en el Valle de Pubenza, localizada a los 2° 26' 39" de latitud norte y 76° 37' 17" de longitud oeste. Extensas áreas planas y onduladas, ubicadas principalmente en las proximidades del río Cauca, son el paisaje predominante en todo el valle.

Popayán es una de las ciudades más tradicionales de Colombia y una de sus principales joyas arquitectónicas y religiosas, patrimonio cultural colombiano, el sector más antiguo de La ciudad, declarado Monumento Nacional mediante ley 163 de 1959 cuenta con edificios monumentales integrados a una serie de museos, casa históricas, iglesias, coloniales, sitios de interés artísticos y culturales.

Popayán compitió con ciudades como Cartagena, Bogotá y Tunja en el número de nobles titulados domiciliados en ellas, además el casco antiguo o centro histórico de Popayán es considerado uno de los más bellos y mejores conservados de Colombia y América Latina

Por encontrarse ubicada en una zona de riesgo sísmico alto, Popayán ha sido azotada por varios terremotos a lo largo de su historia. El más reciente de ellos sucedió en la mañana del Jueves Santo 31 de marzo de 1983.

La ciudad fue reconstruida en cinco años, aunque muchas edificaciones demoraron más. A pesar de los destrozos causados, un esfuerzo masivo se llevó a cabo durante la década siguiente para reconstruir y restaurar la ciudad y permitirle recuperar el esplendor y la belleza de su arquitectura colonial. La mayoría de edificaciones de valor histórico y religioso debieron ser reconstruidas partiendo de la memoria fotográfica. La ayuda extranjera que proviene de muchos países y organizaciones se va organizando de tal forma que cada país u organización se encargue de recuperar alguna zona

Sitios turísticos

Cerro de La Tres Cruces limita por el occidente a la ciudad, se accede fácilmente por el barrio de La Pamba y El Morro de Belalcazar, Desde el cerro se puede observar la panorámica de Popayán, la cordillera Occidental con su cerro de Munchique y el Valle de Pubenza; pulmón verde de Popayán, frágil emblema de la ciudad, en riesgo ambiental.

Alto de La Tetilla, ubicado al occidente de la ciudad. Es un destino favorito de caminantes, se llega allí por la carretera a la vereda de Santa Rosa.

Morro del Tulcán es el principal sitio arqueológico de Popayán. Este consiste en una pirámide truncada construida en la época precolombina, aproximadamente entre los años 500 – 1600 a.C., período que se conoce como "de las Sociedades Cacicales Tardías". En 1937 se inauguró en la cima del morro un monumento en honor al Conquistador Sebastián de Belalcazar, quien llevó a cabo la fundación hispánica de Popayán.

Parque Nacional Natural de Munchique, ubicado al occidente de la ciudad, se llega allí por la carretera que conduce al Municipio El Tambo.

Volcán Purace al oriente de la ciudad en el parque nacional natural del mismo nombre, por la vía al Departamento del Huila.

Indicadores

Población

De acuerdo con el Censo DANE de 2005, la población de este Municipio es esencialmente urbana, de 258653 personas, de las cuales aproximadamente el 88% residían en la zona urbana y el 12% en la zona rural, contrario al Departamento del Cauca, en donde el 60% se ubicaba en la parte rural y el 40% en lo urbano de un total de población de 1.268.937.

El siguiente cuadro muestra otras características generales de la población

Tabla 4.2. Aspectos demográficos

VARIABLE	UNIDAD	CIFRA O DATO	REFERENTE
Población total	Personas	258.653	Censo 2005
Población cabecera (urbana)	Personas	227.840	Censo 2005
Población resto (rural)	Personas	30.813	Censo 2005
Representación p. urbana en p.total	%	88,10	Cálculo

Total Mujeres	Personas	137.086,09	Censo 2005
Total Hombres	Personas	121.566,91	Censo 2005
Representación hombres en p. total	%	47,0%	Censo 2005
Representación mujeres en p. total	%	53,0%.	Cálculo
Densidad poblacional	Hab/Km2	505	Cálculo
Población indígena	Personas	7401	Censo 2005
Participación de población indígena en el municipio	%	2,8	Cálculo
Número de resguardos (2006)	Resguardo	2	Censo 2005
Población afro colombiana	Personas	7.541	Censo 2005
Participación de la población afro colombiana en el municipio	%	2,92	Cálculo

Fuente: Planeación Municipal Proyección DANE 2011

Tabla 4.3. Demografía de la población adolescente

Población adolescente y jóvenes de Popayán			
Rango de edad	Total	Hombres	Mujeres
10-14	22.925	11.470	11.455
15-19	23.831	12.090	11.741
20-24	23.784	11.645	12.139
25-29	25.351	12.650	12.701

Fuente: Planeación Municipal Proyección DANE 2011

Vías de comunicación

El Municipio de Popayán, por ser capital de tiene comunicación con todos los municipios a excepción de Guapi, Timbiqui y Lopez de Micay, la carretera panamericana atraviesa el departamento de norte a sur, comunicando a Popayán con los Departamentos de Valle del Cauca, Nariño, Huila.

Así mismo cuenta con comunicación aérea con Bogotá y las principales ciudades del país, además cuenta con un parque automotor, que presta el servicio de transporte a nivel urbano, rural e intermunicipal.

En cuanto al servicio de transporte urbano lo prestas buses y microbuses de 10 empresas, las cuales cubren 38 rutas, cuenta con un parque automotor de aproximadamente 1455 entre buses, microbuses y taxis, se recomienda la reestructuración de las rutas de servicio público para que circulen por corredores viales preestablecidos en las periferias del sector histórico.

Con respecto al transporte terrestre, la ciudad de Popayán cuenta con una terminal de transporte cuya vida útil se estima de 10 años aproximadamente, con un flujo de pasajeros que ha permanecido constante durante los últimos años, además existen una serie de “terminales satélites piratas que operan en la ciudad y prestan servicios de rutas intermunicipales a través de vehículos que no entran a la terminal, recogen a los pasajeros en las vías públicas, esto a causa de la invasión del espacio público en lugares concurridos como El Barrio Bolívar, La Esmeralda y frente al Colegio Ulloa, de igual forma en Popayán existe El Aeropuerto Guillermo León Valencia para el transporte aéreo y por medio de la Aerolínea Avianca, con vuelos diarios para la llegada y salida de pasajeros de la Ciudad hacia Bogotá y adicionalmente con vuelos a Medellín y Guapi.

Economía

En el Municipio de Popayán no se han constituido grupos de empresarios que permitan el desarrollo de iniciativas industriales, sin embargo se podría considerar la zona del Parque Industrial, al norte de la ciudad como la actividad más cercana a este concepto, sin que se logre aún posibilitar el desarrollo industrial que permita el empoderamiento del mercado a nivel local, regional y nacional.

Teniendo en cuenta lo anterior se ubica en primer lugar el sector de servicios, comercio, educación y turismo: en segundo orden se cuenta el sector financiero, seguido del sector agroindustrial.

Según informe de la Cámara de Comercio del Cauca, las principales actividades económicas sobre el comportamiento empresarial de Popayán y el Departamento del Cauca entre enero a diciembre de 2006, se presentan las siguientes:

En el Departamento del Cauca se crearon 169 nuevas empresas durante el año 2006, de las cuales el 57% fueron domiciliadas en el Municipio de Popayán, las demás en diferentes municipios norte caucanos

De acuerdo con la actividad económica se puede establecer que los renglones económicos más dinámicos en Popayán y el Cauca son:

- ✓ Comercio
- ✓ Actividad inmobiliaria
- ✓ Agroindustria (agro-cadenas, cafés especiales regionales, forestal, ganadería horticultura)
- ✓ Agricultura
- ✓ Transporte y almacenamiento
- ✓ Construcción

Otros sectores de la economía

Artesanías
Industria del Software
Minería
Región del conocimiento
Turismo

Cultivos

Entre los cultivos más importantes en el Municipio de Popayán, están el café, la caña panelera, el maíz, la yuca, el plátano, los frutales, las hortalizas y también la explotación ganadera y forestal.

Establecimientos según actividad económica: los establecimientos que se dedican a la industria componen el 11,4%, al comercio el 53,4% a servicios 34,1% y a otra actividad el 1,0%.

Condiciones sociales

Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI): De acuerdo con el indicador de necesidades básicas insatisfechas – NBI por Municipios, calculado con información del censo 1993 realizado por el DANE se establece para el Municipio de Popayán un índice del 22.2% reflejado fundamentalmente en la carencia de vivienda propia y también en menor proporción en la cobertura de algunos servicios como educación, salud, agua potable y saneamiento básico.

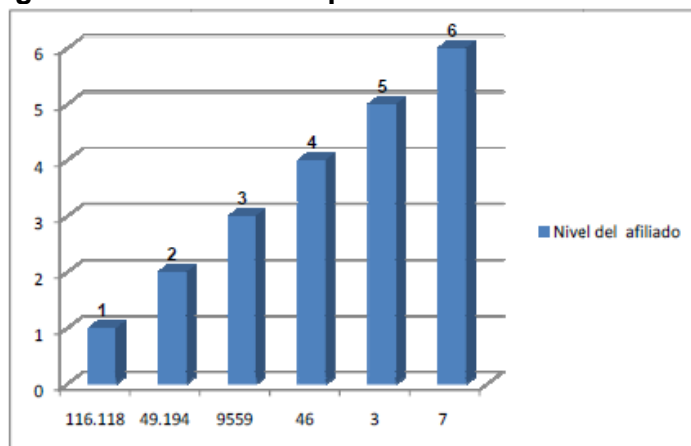
Salud

En el Municipio de Popayán se ha logrado ampliar cobertura del servicio de salud durante los últimos años, en la medida en que fueron llevados a cabo algunas obras de infraestructura tanto a nivel público como privado, igualmente se han logrado adelantos científicos que se han aplicado a la sociedad enfocados en buena parte al campo de la salud, lo que ha generado reducciones en la mortalidad en especial infantil como consecuencia de la ampliación de los programas de inmunización a buena parte de los menores. Se puede afirmar entonces que la mayor contribución en el campo de la salud se produjo en los niños y en sus madres al recibir adecuada atención antes, durante y después del embarazo.

La atención del servicio de salud en el Municipio de Popayán está brindado por un hospital San José de nivel III, El Hospital Susana Lopez de Valencia nivel II, Hospital Del Norte Toribio Maya, Nivel I, 94 IPS privadas registradas, 6 EPS del régimen subsidiado, EMSSANAR, SALUD VIDA, ASMET SALUD, CAPRECOM, AIC, Y SALUD CONDOR y 7EPS del Régimen contributivo COOMEVA, SALUD COOP, COLSANITAS, NUEVA EPS, SOS Y COMFENALCO.

En los últimos años se ha registrado un crecimiento significativo de afiliados al régimen subsidiado, en especial a partir del 2003.

Figura 4.3. Gráfica de la población afiliada al SISBEN



Fuente: Oficina de Planeación Alcaldía Municipal, 2011.

Educación

En lo relacionado con el tema de la educación que ha prestado el Municipio es considerada como un contribuyente significativo; ya que se presentó una reducción de las tasa de analfabetismo.

Nivel educativo, el 34,8% de la población residente en Popayán, han alcanzado el nivel básica primaria y el 33,5% secundaria; el 12,2% ha alcanzado el nivel profesional y el 2,1% ha realizado estudios de especialización, maestría o doctorado. La población residente sin ningún nivel educativo está representado en un 5,7%.

Popayán es un municipio certificado en el cumplimiento de la ley 715 del 21 de diciembre de 2001, inciso 4º. Del artículo 41 a partir del 1 de enero de 2003.

La oferta educativa dirigida por La Secretaría de Educación Municipal, está organizada en 38 instituciones educativas y 128 subsedes, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 4.4. Distribución de la oferta educativa del municipio

Carácter	Instituciones Educativas			Subsedes		
	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural	Total
	Oficial	29	9	38	69	57

Fuente: Plan de Desarrollo Municipal, 2008-2011.

Tabla 4.5. Instituciones educativas públicas académicas y técnicas

Carácter	Instituciones Educativas Académicas			Instituciones Educativas Técnicas		
	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural	Total
Oficial	21	9	30	5	3	8

Fuente: Plan de Desarrollo Municipal, 2008-2011.

Aspectos generales a tener en cuenta por la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva

Transporte: la ubicación en el sector histórico de la ciudad permitirá a la empresa una ubicación estratégica que le permitirá un fácil acceso y una economía en lo relacionado con el transporte el cuál puede ser particular o a través de taxi o buseta en los casos en que las instituciones sean un poco retiradas, pues por la estructura de la ciudad y sus características, varios sectores del centro no requieren transporte debido a la cercanía de los mismos.

Mano de obra: para ello el proyecto contará con personal calificado para que en cada una de las áreas que conforman la empresa se vincule personal altamente calificado con habilidades organizacionales como servicio al cliente, empatía, trabajo en equipo, aspectos de gran importancia para toda empresa en lo relacionado con la atención al cliente y las buenas relaciones interpersonales. A quienes con el profesional en Psicología hará el respectivo proceso de selección con el fin de que el profesional cumpla con el perfil que se requiere para ocupar el cargo.

Este grupo de profesionales se consideran como mano de obra calificada porque teniendo en cuenta el portafolio de servicios se requiere que tengan conocimientos en diversas áreas y poder desarrollar así las competencias necesarias para un buen desempeño

Energía eléctrica: la macro-localización de la empresa cuenta con energía eléctrica disponible en todo momento sin restricciones por parte de la empresa Energética de Occidente, los costos son relativamente costosos especialmente por la ubicación.

Agua: considerado como un buen servicio de agua y recolección de basuras por parte de la empresa de acueducto y alcantarillado de Popayán,

Mercado: uno de los espacios de mayor interés para la comercialización de los servicios son las instituciones educativas y otras organizaciones, donde la empresa

buscará desarrollar ventajas competitivas que la lleven a ser una institución con gran reconocimiento local en la implementación de programas de prevención dirigido a diferentes grupos de población.

Leyes y reglamentos: Como empresa con énfasis en salud y educación desde el marco legal a través de las diferentes normatividades vigentes y leyes en salud como la ley 100/93, la expedición de protocolos de atención según el requerimiento del Ministerio de Salud y Protección social.

Comunicaciones: para cualquier empresa y especialmente para la empresa de consultoría el tema de las comunicaciones es de vital importancia porque a través de ellas y sus estrategias, contenidos y lo atractivo o no que resulte una estrategia de IEC (información educación y Comunicación) contribuirá con el posicionamiento en el mercado.

Medio ambiente: En la organización el tema del medio ambiente no escapa a sus intereses razón por la cual se implementaran estrategias a nivel interno para la protección del medio ambiente y el consumo de ciertos recursos.

Recursos: La trascendencia de la organización permitirá generar innovación en recursos con los que se pretende una satisfacción plena de necesidades en las diferentes áreas de impacto y áreas de influencia en donde la empresa accede con cada uno de sus programas.

Facilidades en la distribución: la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva proyecta realizar una distribución directa con los clientes potenciales que serían las instituciones educativas y otras organizaciones del sector, la población adolescente, padres, madres de familia, docentes entre otros grupos.

Clima: las características climáticas que presenta el Municipio de Popayán como por ejemplo la lluvia podrían afectar el desplazamiento del equipo de profesionales pero no serían una limitante para realizar las acciones de ejecución de actividades o comercialización.

Social: Las alianzas estratégicas y la vinculación con otras organizaciones podrán ser facilitadores a los procesos de participación comunitaria y por ende al desarrollo e implementación de un mayor número de acciones de prevención en las comunidades seleccionadas en el cual el trabajo en conjunto contribuirá a optimizar los recursos, logrando un gran impacto de resultados, pues la articulación con otras organizaciones podrán atender una necesidad y aportar desde diferentes focos un caso específico y así poder generar un mayor impacto.

4.2. MICRO-LOCALIZACIÓN

La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva desarrollará sus acciones de intervención y prestación de servicios inicialmente en el Municipio de Popayán en el área urbana porque se facilitará llegar a diferentes grupos e instituciones acceder a todas y cada una de las opciones contempladas en el portafolio de servicios.

Al tener claridad y definida la localización de la empresa en el centro histórico de la Ciudad de Popayán se procede con la descripción e identificación de la micro localización propia del proyecto.

Tabla 4.6. Ubicación de la empresa

EMPRESA DE CONSULTORIA EN SALUD SEXUAL Y REPRODUCTIVA	
Ciudad	Popayán
Barrio	Centro de la Ciudad
Dirección	Calle 5 con Carrera 3
Teléfonos	316 2993352 – 3122970664

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

El transporte: teniendo en cuenta las características de la Ciudad de Popayán el costo de transporte es mínimo, especialmente por la ubicación de varias instituciones educativas lo que facilita el acceso con bajos costos y porque en el diseño de los servicios pueden ser realizados por el profesional en un solo lugar. Además se puede acceder fácilmente a diferentes opciones de transporte público teniendo en cuenta el acceso al lugar de destino (buseta, taxi).

La ubicación: En cualquier empresa de productos o servicios la ubicación es de gran importancia porque de ello depende en gran parte el cumplimiento de objetivos, lograr la rentabilidad o producir el mínimo costo unitario.

Además porque la ubicación estratégica se convierte adicionalmente en publicidad para la empresa.

Terrenos: La empresa para su apertura y funcionamiento inicialmente optará por el arrendamiento de una oficina que se encuentre ubicada en el sector Histórico de la Ciudad, posteriormente se pensara en la posibilidad de adquirir un lugar propio con el cuál se puedan hacer las adecuaciones necesarias para ampliar servicios y que puedan ser prestados en gran parte al interior de la oficina.

Cercanía a carreteras: en cualquier empresa este aspecto es de vital importancia porque la disponibilidad, la eficacia y el fácil acceso del transporte tanto de los colaboradores de la Empresa como de los clientes potenciales puede facilitar la venta de servicios en educación y prevención sea a nivel personal como con instituciones educativas u organizaciones.

Cercanía a aeropuerto Guillermo León Valencia, por las características de Popayán, en especial por el tamaño de La Ciudad, la ubicación de la empresa no será una limitante para lo relacionado con la posibilidad de acceder a este medio de transporte.

Disponibilidad de servicios públicos: en el sector histórico de la Ciudad se puede acceder con facilidad a servicios como: energía, aseo, agua, teléfono, las cuales facilitan la prestación de servicios y mejores condiciones.

En el momento de realizar este estudio en diferentes puntos de la ciudad se encuentran cerradas algunas vías lo que dificulta un poco realizar recorridos y llegar a diferentes sectores de la Ciudad (situación que es algo temporal pero en el momento tiende a generar caos).

El tamaño: del sitio es un aspecto importante a tener en cuenta, para los servicios que directamente se piensan prestar, en donde la decoración, infraestructura y condiciones locativas se deben considerar como algo realmente importante en especial por la proyección que se tiene en cuanto a convertirse en una empresa de salud sexual y reproductiva que sea “amigable” en atención precios, ambientación y contenidos temáticos ofertados para diversos grupos de población.

5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se refiere a aquella parte del estudio que se relaciona con su etapa técnica, es decir con las actividades de estudio, instalación puesta en marcha y funcionamiento del proyecto. Se describen los aspectos propios de la ingeniería como: producto, tecnología, selección del equipo y maquinaria, recursos humanos, materia prima requerida, recursos humanos edificios, estructuras y obras de ingeniería civil.

Tomado de libro proyectos formulación, evaluación y control.

5.1. PRODUCTO

La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva prestará los servicios a los diferentes grupos de población en 3 líneas de intervención generales (componente educativo, componente virtual, y estrategias de comunicación) con las cuales se busca llegar a diferentes grupos de población e instituciones con el fin de reducir factores de riesgo y generar en las personas y grupos de intervención empoderamiento, mejorar los conocimientos y mejores condiciones de vida de los mismos

Descripción de los servicios

1. Componente educativo

- ✓ **Asesorías individuales:** espacio creado con el fin de brindar una comunicación directa basada en la confidencialidad y el respeto por la diferencia a la población adolescente, joven y adulta quienes se encuentren interesados en recibir información en diferentes áreas de la salud sexual y reproductiva. En este espacio se contará con material de apoyo el cuál se hará entrega a cada persona.
- ✓ **Realización de actividades educativas:** como institución se contará con una serie de temáticas para el desarrollo de actividades educativas en diversas áreas, con las cuales a través de ciertos contactos iniciales, se identificará la necesidad, grupo poblacional, participantes y metodología a implementar.

Es importante tener en cuenta que a través de un proceso de mercadeo inicial se identificarán las necesidades, pertinencia de los contenidos y posibles opciones de intervención.

- ✓ **Seminarios:** periódicamente se planteará la realización de una jornada de capacitación y profundización en un tema específico con el que se permitirá llegar a diferentes grupos de población, abordando temáticas de interés general y que sean consideradas pertinentes para ser desarrolladas.

- ✓ **Asesorías técnicas:** como una estrategia de fortalecimiento al interior de las instituciones educativas se desarrollará todo un paquete de estrategias importantes a tener en cuenta para que la institución pueda implementar proyectos de manera transversal en lo relacionado con la educación sexual y otros componentes necesarios a tener en cuenta como es el tema de los valores, la construcción de ciudadanía y las competencias ciudadanas, temas contemplados por el Ministerio de Educación Nacional.

2. Componente virtual

- ✓ **Jóvenes:** estos módulos estarán diseñados de manera amigable con contenidos temáticos los cuales a través de información en diferentes temas permitirán a la población adolescente y jóvenes, los cuales a través de una estrategia pedagógica interactiva podrán ampliar los conocimientos y así reducir los posibles factores de riesgo asociados con la vivencia de la sexualidad y otros campos de interés para el proceso de desarrollo en el cual se encuentra. Cada módulo tiene una duración de 10 horas el cual incluye: estudio virtual, actividades de aprendizaje y colaborativas guiadas por un tutor.
- ✓ **Padres, madres de familia:** para este grupos de población los módulos se dispondrán con el fin de fortalecer el papel que como padres se desarrolla en especial por la falta de herramientas para desempeñarse adecuadamente en el contexto familiar al enfrentar situaciones como: relaciones familiares, pautas de crianza, manejo de la sexualidad, prevención del abuso sexual entre otras de interés. Cada módulo tendrá una duración de 15 horas y al final se certificará.
- ✓ **Docentes y otros profesionales:** los módulos se dispondrán de tal forma que permita incrementar los conocimientos y actualizar la información en todo lo relacionado con estrategias de prevención para que puedan ser implementadas y permitan desarrollar verdaderos proyectos transversales propuestos por el Ministerio de Educación los cuales en la mayoría de instituciones no se desarrollan por la falta de información y herramientas para su desarrollo. Cada módulo tendrá una duración de 20 horas y será certificado al final del proceso.

3. Estrategias de comunicación

- ✓ **Material educativo de apoyo:** el cual se hará entrega como insumo a las asesorías técnicas, talleres, seminarios, con contenidos bibliográficos y material lúdico para su implementación.
- ✓ **Plegables:** con temáticas variadas y contenidos actualizados.

- ✓ **Cartillas:** se diseñará una cartilla en donde se tendrá información actualizada relacionada con lo que adolescentes y jóvenes requieren conocer y que permita llegar a diferentes grupos.
- ✓ **Módulos y guías de trabajo por taller:** material que será entregado a las diferentes instituciones educativas como insumo a procesos de formación y asesorías técnicas desarrolladas según características y necesidades identificadas.

5.2. ÁMBITO Y TAMAÑO DEL PROYECTO

El proyecto desarrollará sus acciones de intervención y prestación de servicios inicialmente en el Municipio de Popayán en el área urbana porque se facilitará llegar a diferentes grupos e instituciones acceder a todas y cada una de las opciones contempladas en el portafolio de servicios.

Al tener claridad y definida la localización de la empresa en el Centro Histórico de la Ciudad de Popayán se procede con la descripción e identificación de la micro localización propia del proyecto.

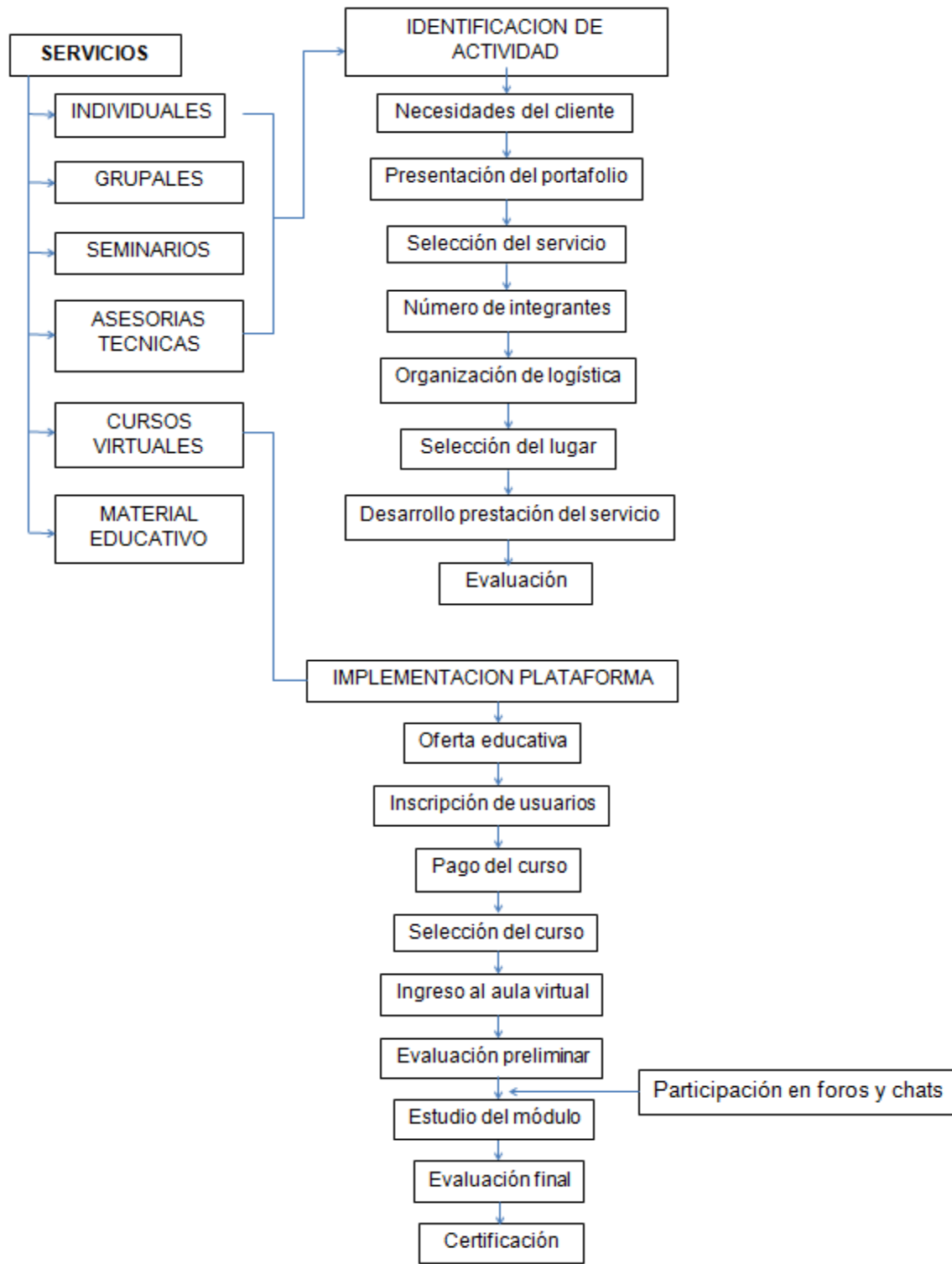
De esta manera la generación de espacios de IEC (información, educación y comunicación) requieren de procesos más permanentes con los que se pueda dar respuesta a necesidades identificadas en la población adolescente y joven del Municipio de Popayán, quienes presentan indicadores de riesgos para los cuales los padres, madres de familia, instituciones educativas no cuentan con la suficiente información y con las herramientas necesarias para ello, razón por la cual el mundo de hoy nos presenta un panorama diferente relacionado con mecanismos de prevención en el campo de la salud sexual y la salud reproductiva.

El proyecto cuenta con un alto porcentaje de mercado potencial tanto en el Municipio de Popayán en donde inicialmente se hace la proyección para la prestación de servicios, como también en el Departamento del Cauca, según estudios realizados en la Encuesta Nacional de Demografía y Salud realizada por Profamilia 2010, se muestra una alta necesidad de realizar planes y programas de intervención en la salud sexual y reproductiva de la población en general, sin embargo no todos los sectores cuentan con adecuados programas que permitan dar cubrimiento real a las necesidades identificadas en la salud sexual y reproductiva.

De esta manera los clientes potenciales para el proyecto serían los adolescentes, padres, madres de familia, docentes, instituciones educativas y organizaciones, en quienes se busca apoyar procesos que faciliten la generación de espacios de prevención abordando los diferentes grupos y redes de apoyo de una de las poblaciones más vulnerables como lo son los adolescentes.

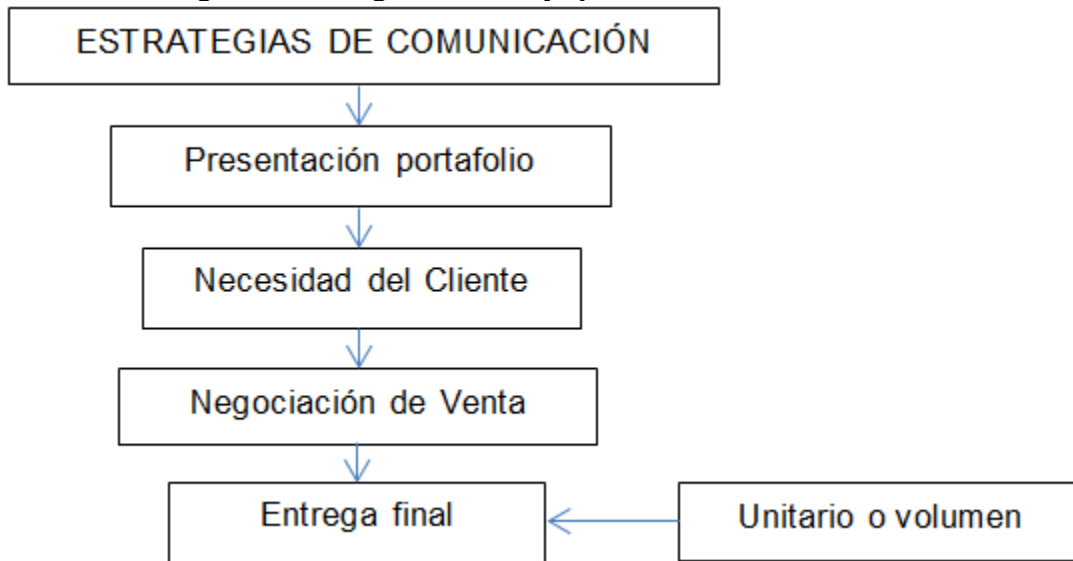
5.3. DIAGRAMAS Y PLANES FUNCIONALES

Figura 5.1. Diagrama de flujo de servicio de asesoría



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

Figura 5.2. Diagrama de flujo presentación de servicios



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

5.4. TECNOLOGÍA

Dado que el proyecto no se trata de producción de bienes ni de transformación de materia prima, se habla del entorno tecnológico que es uno de los factores importantes en el ambiente porque permite explorar nuevas proyecciones, las cuales lleven a la empresa a estar a la vanguardia en el mercado a través de la innovación tecnológica, productos y servicios.

Para el proyecto las TIC'S facilitan procesos de mercadeo y la realización de campañas de prevención, con lo que se proyecta llegar a diferentes grupos de población entre ellos los adolescentes, quienes por sus características, interés e influencia de los medios de comunicación se busca desarrollar una plataforma virtual amigable que genere impacto visual y de contenido temático, la cual se estará actualizando frecuentemente.

5.5. MAQUINARIA Y EQUIPOS

La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva contará con los siguientes equipos, muebles y enseres:

Cuadro 5.1 COSTO EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES

Maquinaria y equipo				
Artículo	Cant.	Valor unitario	Valor total	Vida útil
Secador de manos infrarojo	1	180.000	180.000	10
Dispensador de jabón	1	40.000	40.000	10
Casillero de cuatro cajones.	1	130.000	130.000	10
TOTAL			350.000	
Equipo de oficina				
Detalle	Cant.	Valor unitario	Valor total	Vida útil
Escritorio con archivador y portateclado	4	200.000	800.000	5
Silla de escritorio graduable	4	120.000	480.000	5
Silla interlocutora	8	100.000	800.000	5
Módulo de recepción	1	1.200.000	1.200.000	5
Sofá	1	800.000	800.000	5
Centro de mesa	1	150.000	150.000	5
Biblioteca de madera	1	260.000	260.000	5
Archivador con ruedas	1	240.000	240.000	5
Tableros acrílicos 2 mts x 120 cms	2	120.000	240.000	5
Computador	4	1.800.000	7.200.000	5
Software Office y Windows.	1	1.200.000	1.200.000	5
Tablet	2	1.200.000	2.400.000	5
Disco duro externo 1000 Gb	1	180.000	180.000	5
Multifuncional HP	1	310.000	310.000	5
Calculadora casio	1	32.000	32.000	5
Teléfono inalámbrico Panasonic	1	80.000	80.000	5
Celular Nokia	2	120.000	240.000	5
Papelera en madera	3	25.000	75.000	5
Caneca en acero	2	40.000	80.000	5
Regulador de voltaje - estabilizador	1	80.000	80.000	5
Grapadora	2	13.000	26.000	5
Saca-ganchos	2	2.500	5.000	5
Extintor ABC multirpropósito 10 lb	1	55.000	55.000	5
Cafetera	1	50.000	50.000	5
TOTAL			16.983.000	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

5.6. MATERIA PRIMA E INSUMOS

El cálculo de cantidades de materiales e insumos que hacen parte de los gastos generales de administración, a saber: suministros de oficina y servicios públicos.

Tomado del libro *Proyectos Formulación, Evaluación y Control*

Cuadro 5.2 PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA

Nombre genérico	Unidad de medida	AÑO 2014			AÑO 2015			AÑO 2016			AÑO 2017		
		Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total
INSUMOS													
Material didáctico	un	3.600	10.000	36.000.000	3.780	10.000	37.800.000	3.969	10.000	39.690.000	4.167	10.000	41.674.500
Refrigerio	un	3.600	3.000	10.800.000	3.780	3.000	11.340.000	3.969	3.000	11.907.000	4.167	3.000	12.502.350
Lápices	un	6.000	1.000	6.000.000	6.300	1.000	6.300.000	6.615	1.000	6.615.000	6.946	1.000	6.945.750
Métodos de planificación	un	12.000	1.200	14.400.000	12.600	1.200	15.120.000	13.230	1.200	15.876.000	13.892	1.200	16.669.800
TOTAL DE MATERIA PRIMA DIRECTA				67.200.000			70.560.000			74.088.000			77.792.400
Nombre genérico	Unidad de medida	AÑO 2018			AÑO 2019			AÑO 2020			AÑO 2021		
		Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total
INSUMOS													
Material didáctico	un	4.376	10.000	43.758.225	4.595	10.000	45.946.136	4.824	10.000	48.243.443	5.066	10.000	50.655.615
Refrigerio	un	4.376	3.000	13.127.468	4.595	3.000	13.783.841	4.824	3.000	14.473.033	5.066	3.000	15.196.685
Lápices	un	7.293	1.000	7.293.038	7.658	1.000	7.657.689	8.041	1.000	8.040.574	8.443	1.000	8.442.603
Métodos de planificación	un	14.586	1.200	17.503.290	15.315	1.200	18.378.455	16.081	1.200	19.297.377	16.885	1.200	20.262.246
TOTAL DE MATERIA PRIMA DIRECTA				81.682.020			85.766.121			90.054.427			94.557.148
Nombre genérico	Unidad de medida	AÑO 2022			AÑO 2023			AÑO 2024					
		Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Cantidad	Costo unitario	Costo total			
INSUMOS													
Material didáctico	un	5.319	10.000	53.188.396	5.585	10.000	55.847.816	5.864	10.000	58.640.207			
Refrigerio	un	5.319	3.000	15.956.519	5.585	3.000	16.754.345	5.864	3.000	17.592.062			
Lápices	un	8.865	1.000	8.864.733	9.308	1.000	9.307.969	9.773	1.000	9.773.368			
Métodos de planificación	un	17.729	1.200	21.275.358	18.616	1.200	22.339.126	19.547	1.200	23.456.083			
TOTAL DE MATERIA PRIMA DIRECTA				99.285.006			104.249.256			109.461.719			

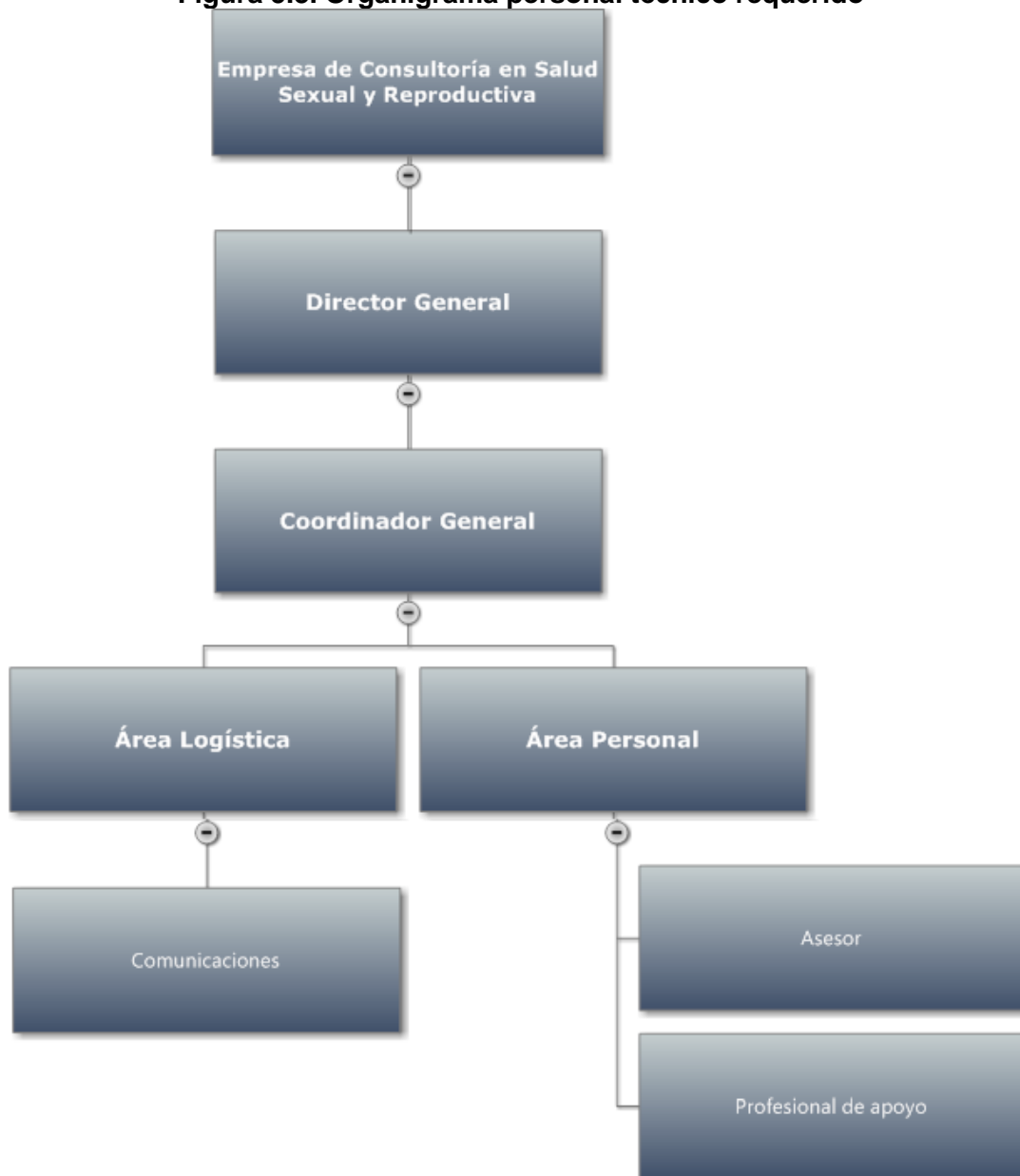
Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

5.7. PERSONAL TÉCNICO REQUERIDO

La empresa debe estar rodeada de valores y principios, es fundamental la selección de talento humano y políticas de innovación.

La selección de personal es una herramienta valiosa en la empresa para el éxito empresarial, cada cargo tiene un perfil y debe cumplir con unas competencias generales y específicas, tener una visión del negocio.

Figura 5.3. Organigrama personal técnico requerido



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

Cuadro 5.3 PERSONAL TÉCNICO REQUERIDO

Descripción de cargos

Cargo	Funciones	Herramientas	Requisitos
Director General	Planificar, organizar, coordinar, controlar, liderar, motivar, comunicar.	Capacidad de integrar los esfuerzos internos y externos, para ejecutar las actividades con éxito.	Profesional universitario con conocimientos y habilidades en la ejecución de proyectos.
Coordinador General	Coordinar y supervisar actividades, recursos, equipos de información y presentar informes a la gerencia.	Capacidad administrativa. Habilidades de comunicación.	Profesional universitario con conocimientos en programación del proyecto inicial. Conocimiento paquete informático (Internet, Excel, Word, Power Point y Acces), estados financieros y administrativos de la empresa
Área de Logística	Coordinar la planificación de actividades	Capacidad de organización y comunicación.	Técnico o profesional universitario con conocimientos de administración e informática.
Área de Personal	Planificar plantillas, seleccionar y formar el personal. Describir las funciones.	Capacidad administrativa de personal. Habilidades de comunicación.	Profesional universitario con conocimientos en administración, salud ocupacional e informática.
Comunicaciones	Gestión de canales de publicación.	Capacidad de relaciones sociales.	Técnico o profesional universitario con conocimientos en marketing y web.
Asesor	Recopilar y analizar la información. Identificar las necesidades. Dirigir y supervisar las actividades.	Capacidad de implementación de programas y proyectos. Capacidad de comunicación.	Profesional universitario con conocimientos en salud y comercialización.
Profesional de apoyo	Diseñar estrategias, orientar, promover la participación, innovar y motivar al grupo.	Capacidad de liderazgo. Conocimientos en el ámbito social. Habilidades de comunicación.	Profesional universitario en afines a la psicología y/o trabajador social. Conocimiento paquete informático.

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Cuadro 5.4 PERSONAL TÉCNICO REQUERIDO

COSTOS

Cargo	Nº personas	Costo mensual	Total mensual	Total anual
Director General	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
Coordinador General	1	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000	\$ 25.200.000
Área de Personal	1	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000	\$ 25.200.000
Área de Logística	1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Profesional de Apoyo	2	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000	\$ 43.200.000
Comunicaciones	1	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 10.800.000
Asesor	2	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000	\$ 43.200.000
TOTAL			\$ 15.600.000	\$ 187.200.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

5.8. INSTALACIONES REQUERIDAS

Al tener claridad y definida la localización de la empresa en el Centro Histórico de la Ciudad de Popayán se procede con la descripción e identificación de la micro localización propia del proyecto.

Tabla 5.1. Instalación de la empresa

Empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva	
Ciudad	Popayán
Barrio	Centro de la Ciudad
Dirección	Calle 3 con Carrera 5
Teléfonos	316 2993352 – 3122970664

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Para la prestación de los servicios contemplados en el portafolio, se ha dispuesto que es necesario que las instalaciones de la empresa deben estar ubicadas en un lugar central en el que se cuente con mayores posibilidades de acceso y proyección en el mercado, en donde desde las instalaciones se planea, coordina, diseña cada uno de los planes de intervención ofertados, a la población, instituciones educativa y demás organizaciones que lo requieran.

En las instalaciones se ha considerado prestar tan solo el servicio de asesoría individual, en donde en un espacio privado se orientará hacia la consolidación de una mejor salud sexual y reproductiva, servicio que está basado en los principios de la confidencialidad, el respeto por la diferencia y una atención con calidad.

Cuadro 5.5 COSTOS DE ARRENDAMIENTO

Local	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Arrendamiento	1	12	\$ 1.980.000	\$ 23.760.000
TOTAL			\$ 1.980.000	\$ 23.760.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

6. PROGRAMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

La ejecución del proyecto está relacionada con el cronograma de actividades de la fase de inversión del proyecto.

Se deben agrupar las actividades del desarrollo del proyecto dentro de las actividades globales que son comunes:

-Establecer la organización encargada de la ejecución del proyecto, se definen el equipo humano responsable en el desarrollo del proyecto.

-Elección de la tecnología, se definen equipos, software e infraestructura tecnológica del proyecto.

-Estudios técnicos detallados de equipo, se deben realizar diferentes estudios técnicos para lograr la ejecución del proyecto

-Evaluación de propuestas y adjudicación de contratos, se evalúa y se adjudican los contratos de las propuestas desarrolladas.

-Financiación del proyecto, se buscan fuentes para la obtención de recursos financieros luego de las determinaciones de las inversiones del proyecto al igual que el cronograma de inversiones.

-Arreglos sobre suministros.

-Presentación previa a la producción.

-Aprobaciones requeridas,

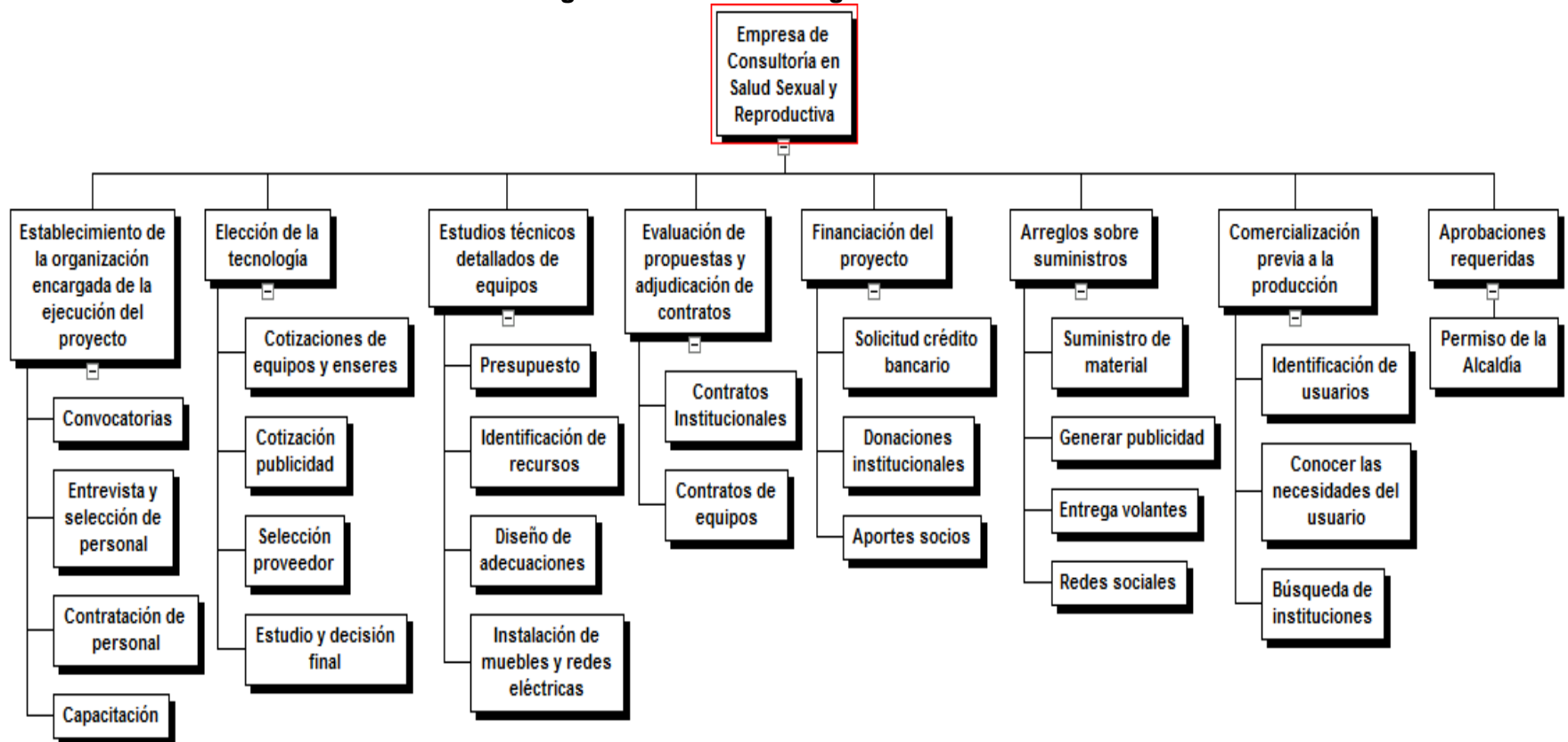
La ejecución del proyecto tendrá una duración de 238 días.

6.1. LISTA DE ACTIVIDADES

Para realizar la lista de actividades se debe tener definido de forma clara y precisa el objetivo del proyecto, y se desarrollan todas las actividades necesarias de acuerdo a las actividades globales en la herramienta WBS.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN WBS

Figura 6.1. Actividades generales en WBS



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

6.2. DURACIÓN DE CADA ACTIVIDAD

Cuando se establece la lista de actividades se define la duración de cada actividad en función de los recursos disponibles.

6.3. MATRIZ DE PREDECESORAS

Cuando se tiene el listado de las actividades se inicia con análisis del orden de su ejecución. Para desarrollar la matriz se debe incluir en cada renglón y en cada columna las actividades que conforman durante el desarrollo del proyecto.

Cuadro 6.1 ACTIVIDADES, DURACIÓN Y PREDECESORAS

N°	Actividad	Duración	Predecesoras
1	EMPRESA DE CONSULTORÍA EN SALUD SEXUAL Y REPRODUCTIVA	238 días	
2	Establecimiento de la organización encargada de la ejecución del proyecto	120 días	
3	Convocatorias	30 días	
4	Entrevista y selección de personal	30 días	3
5	Contratación de personal	30 días	4
6	Capacitación	30 días	5
7	Elección de la tecnología	75 días	
8	Cotizaciones de equipos y enseres	30 días	3
9	Cotización publicidad	20 días	8
10	Selección proveedor	5 días	8;9
11	Estudio y decisión final	20 días	10
12	Estudios técnicos detallados de equipos	65 días	
13	Presupuesto	5 días	8
14	Identificación de recursos	5 días	11;13
15	Diseño de adecuaciones	5 días	14
16	Instalación de muebles y redes	10 días	15
17	Evaluación de propuestas y adjudicación de contratos	23 días	
18	Contratos institucionales	3 días	11
19	Contratos de equipos	3 días	16
20	Financiación del proyecto	58 días	
21	Solicitud crédito bancario	20 días	11;15
22	Donaciones institucionales	30 días	21
23	Aportes socios	8 días	21;22
24	Arreglos sobre suministros	38 días	
25	Suministro de material	10 días	23
26	Generar publicidad	20 días	25
27	Entrega volantes	8 días	26
28	Redes sociales	5 días	26
29	Comercialización previa a la producción	65 días	
30	Identificación de recursos	15 días	23
31	Conocer las necesidades del usuario	20 días	30
32	Búsqueda de instituciones	30 días	31
33	Aprobaciones requeridas	20 días	
34	Permiso de la Alcaldía	20 días	11

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

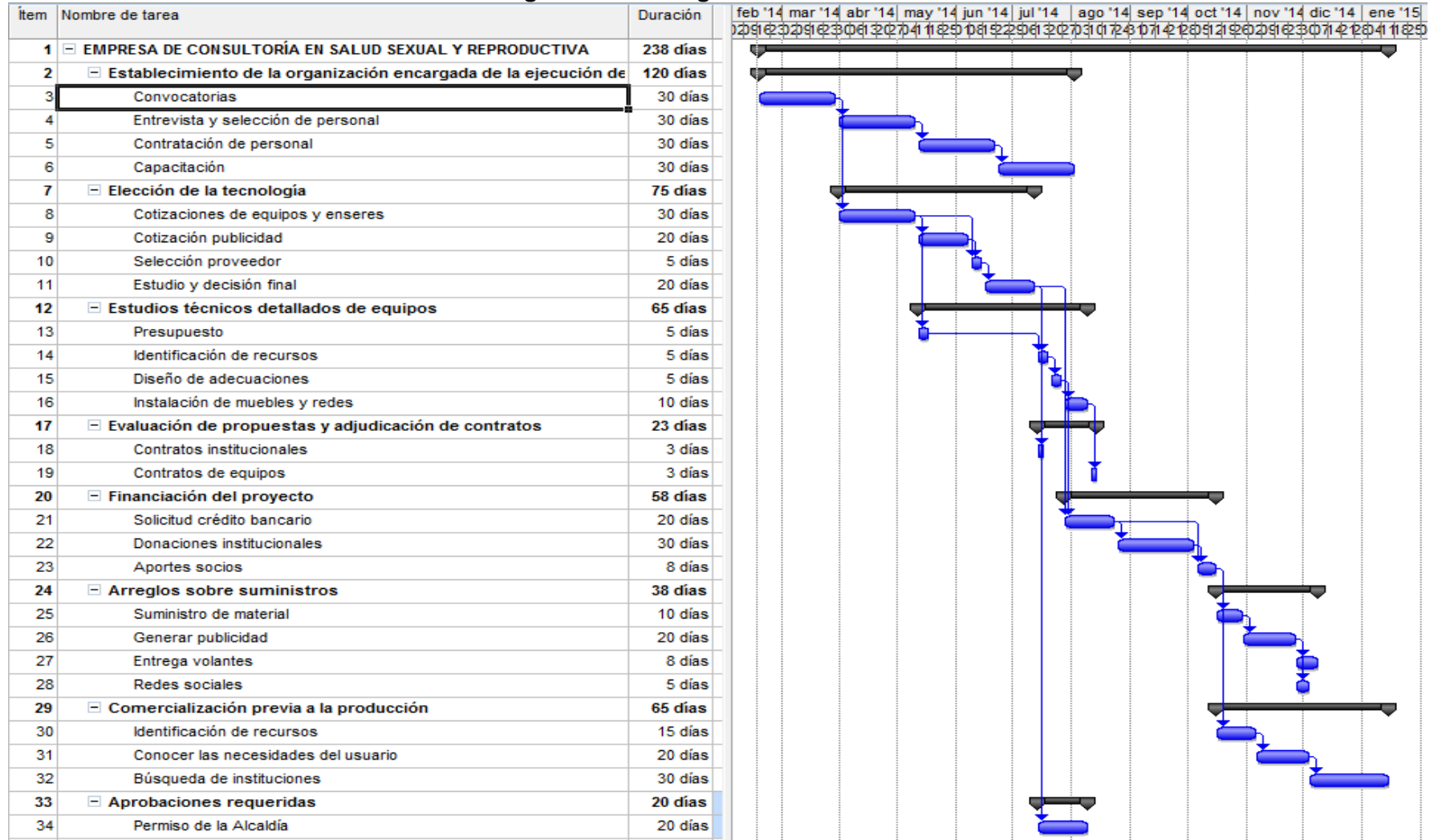
Tabla 6.1. Matriz de predecesoras

Nº	Actividad / Predecesoras	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34		
1	PROYECTO																																				
2	Establecimiento de la organización...																																				
3	Convocatorias																																				
4	Entrevista y selección de personal			X																																	
5	Contratación de personal				X																																
6	Capacitación					X																															
7	Elección de la tecnología																																				
8	Cotizaciones de equipos y enseres			X																																	
9	Cotización publicidad									X																											
10	Selección proveedor									X	X																										
11	Estudio y decisión final										X																										
12	Estudios técnicos detallados de equipos																																				
13	Presupuesto									X																											
14	Identificación de recursos											X		X																							
15	Diseño de adecuaciones														X																						
16	Instalación de muebles y redes															X																					
17	Evaluación de propuestas y adjudicaci...																																				
18	Contratos institucionales											X																									
19	Contratos de equipos																X																				
20	Financiación del proyecto																																				
21	Solicitud crédito bancario										X				X																						
22	Donaciones institucionales																						X														
23	Aportes socios																						X	X													
24	Arreglos sobre suministros																																				
25	Suministro de material																							X													
26	Generar publicidad																										X										
27	Entrega volantes																											X									
28	Redes sociales																										X										
29	Comercialización previa a la producción																																				
30	Identificación de recursos																							X													
31	Conocer las necesidades del usuario																																X				
32	Búsqueda de instituciones																																X				
33	Aprobaciones requeridas																																				
34	Permiso de la Alcaldía										X																										

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

6.4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Figura 6.2. Cronograma de actividades



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

7. ORGANIZACIÓN

Es importante para la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva el estudio de la organización del proyecto para lograr los objetivos que se propone, se deben tener en cuenta las fases de inversión y operacional, detallando los procedimientos administrativos: tipo de empresa, necesidades, organigramas, descripción de cargos, costos de personal y demás costos que se relacionen al proyecto (materiales, tecnológicos, financieros, entre otros).

La empresa se constituye legalmente como una sociedad de responsabilidad limitada, de acuerdo a los estatutos del Código de Comercio, con las siguientes características:

1. Los socios responden hasta el monto de sus aportes. Puede estipularse en los estatutos para todos o algunos socios una mayor responsabilidad (Art. 353).
2. Debe ser constituida con mínimo de 2 socios y máximo 25 (Art. 356).
3. Los derechos de los socios se dividen en cuotas de igual valor (Art. 356).
4. El capital debe pagarse en su totalidad al momento de constituirse la empresa (Art. 354).
5. La representación de la sociedad está en cabeza de todos los socios, salvo que éstos la deleguen en un tercero (Artículo 358).
6. Es una sociedad en principio de personas, donde en efecto, los socios no desaparecen jurídicamente ante terceros, hecho que permite conocer quienes conforman el capital social.

7.1. ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Para la ejecución del proyecto se inicia cuando se toma la decisión de realizar una inversión en el proyecto, se finaliza la fase de ejecución cuando se cumplan los análisis de indicadores del estudio de viabilidad, y se procede a iniciar con la fase operacional.

El éxito del desarrollo del proyecto se obtiene con una buena implementación de planeación y los procedimientos adecuados, para lograrlo se requiere contar con personal apropiado y capacitado para garantizar las funciones asignadas; efectuar un organigrama donde se establezcan niveles de jerarquía y autoridad.

Figura 7.1. Organigrama de la organización para la ejecución del proyecto



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Una vez definido el organigrama de personal que participará en la fase de ejecución del proyecto, a continuación se especifican las funciones de cada cargo:

Cuadro 7.1 ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN DE CARGOS

Cargo	Funciones	Requisitos
Socios	Tomar decisiones, máxima autoridad de la empresa.	Socios accionistas que aporten capital a la empresa.
Gerente General	Planificar, organizar, coordinar, controlar, liderar, motivar, comunicar.	Profesional universitario con conocimientos y habilidades en la ejecución de proyectos, y administración de empresas o afines.
Asesor Logístico	Planificar las actividades. Gestión directa con organizaciones y/o instituciones.	Técnico o profesional universitario con conocimientos de administración e informática.
Asesor Financiero	Planificar plantillas, seleccionar y formar el personal. Describir las funciones. Contrato de arrendamientos.	Profesional universitario con conocimientos en administración, salud ocupacional e informática.
Asesor Técnico	Implementar la instalación de equipos. Capacitar personal.	Técnico o profesional universitario con conocimientos informáticos.

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Cuadro 7.2 ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO
COSTOS

Cargo	Nº personas	Costo mensual	Total mensual	Total anual
Director General	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
Asesor Logístico	1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Asesor Financiero	1	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000	\$ 25.200.000
Asesor Técnico	1	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 10.800.000
TOTAL			\$ 6.300.000	\$ 75.600.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

7.2. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA PARA LA OPERACIÓN DEL PROYECTO

En la fase operativa del proyecto se inicia cuando se haya finalizado y aprobado la fase de ejecución. Se establece el siguiente organigrama:

Figura 7.2. Organigrama de la organización administrativa para la operación del proyecto



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Cuadro 7.3 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA PARA LA OPERACIÓN DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN DE CARGOS

Cargo	Funciones	Herramientas	Requisitos
Gerente Proyecto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planear, diseñar y organizar el proyecto 2. Dirigir y controlar actividades del personal 3. Ejercer el liderazgo y velar por el logro de objetivos 4. Toma de decisiones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Computador 2. Celular 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Título Universitario. 2. Tres años de experiencia
Dirección Administrativa y Financiera	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de los aspectos financieros, cuentas y flujos de efectivo 2. Control de costos 3. Negociación con clientes y proveedores 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Computador 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Título Universitario. 2. Tres años de experiencia
Coordinador Programa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planear, organizar y coordinar las actividades 2. Apoyar y realizar seguimiento a los procesos 3. Evaluar cada uno de los procesos de actividades 4. Presentar informe de seguimiento 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Computador 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Título Universitario. 2. Dos años de experiencia
Asistente Logístico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Coordinar la logística para el desarrollo de las actividades 2. Establecer contacto con instituciones 3. Seguimiento de las actividades realizadas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Computador 2. Teléfono 3. Formatos 4. Expresarse claramente de forma escrita y verbal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Título Universitario o Tecnológico 2. Experiencia en manejo de información y datos, al menos 1 año.
Profesional de Apoyo SSR	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluar las necesidades del cliente y determinar los recursos necesarios 2. Acompañar y evaluar a los integrantes 3. Establecer canales de comunicación 5. Desarrollar programas de prevención 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento de los determinantes de salud 2. Expresarse claramente y facilidad de comunicación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Título Universitario 2. Conocimiento en salud sexual y reproductiva 3. De uno a dos años de experiencia
Profesional en Psicóloga	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intervención ante las necesidades del adolescente y demás integrantes 2. Evaluar y valorar las capacidades personales, grupales e institucionales 3. Proponer o realizar intervenciones al desarrollo de las actividades 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento de los determinantes de salud 2. Expresarse claramente y facilidad de comunicación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Título Universitario en Psicología 2. Conocimiento en salud sexual y reproductiva 3. Dos años de experiencia
Técnico en Sistemas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Administración de sistemas y soporte 2. Instalación, configuración y mantenimiento de servicios como correo electrónico, Web, FTP 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Computador 2. Herramientas de HW y SW 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Título Universitario reciente 2. Conocimiento en redes y desarrollo web 3. Mínimo 1 año de experiencia

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Cuadro 7.4 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA PARA LA OPERACIÓN DEL PROYECTO

Cargo	Nº personas	COSTOS		
		Costo mensual	Total mensual	Total anual
Gerente Proyecto	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
Dirección Administrativa y Financiera	1	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000	\$ 25.200.000
Coordinador Programa	1	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000	\$ 25.200.000
Asistente Logístico	1	\$ 815.000	\$ 815.000	\$ 9.780.000
Profesional de Apoyo	2	\$ 1.810.000	\$ 3.620.000	\$ 43.440.000
Técnico en Sistemas	1	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 10.800.000
Psicóloga	2	\$ 1.810.000	\$ 3.620.000	\$ 43.440.000
TOTAL			\$ 15.655.000	\$ 187.860.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

8. INVERSIONES EN EL PROYECTO

Para la implementación y puesta en marcha del proyecto se requiere el estudio de las características y el valor monetario de los diferentes rubros que compone la inversión; durante el desarrollo del capítulo se relacionan los activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo, para la implementación y puesta en marcha de la empresa de consultoría en salud sexual y reproductiva.

8.1. INVERSIONES FIJAS

La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva; tiene inversiones fijas asociadas con la compra de muebles y enseres para el funcionamiento general de la empresa, inicialmente se requiere realizar la adecuación de oficinas en donde se debe contar con un espacio amplio como auditorio.

Teniendo en cuenta los requerimientos asociados con el proyecto, se puede obtener el valor monetario de los diferentes rubros que lo componen, con lo que se podrán determinar los aportes necesarios para la fase de inversión en la que se tienen en cuenta: muebles y enseres \$11.778.000, maquinaria y equipo \$350.000, gastos preoperativos de \$2.200.000, adecuaciones locativas \$1.230.000, y gastos de constitución (registro ante cámara de comercio, registro único tributario y registro único empresarial) \$490.000, lo que corresponde a un valor estimado de \$16.048.000.

8.2. CAPITAL DE TRABAJO

Para la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, el capital de trabajo corresponde a la cantidad de dinero que se requiere para dar cubrimiento a los costos y los gastos que se han generado por la operación de la empresa, lo que se obtiene de la diferencia de activos corrientes y pasivos corrientes.

Para determinar el capital de trabajo es necesario tener en cuenta el saldo efectivo en caja, para el desarrollo de cada una de las actividades propias del proyecto, se requiere cubrir los costos de nómina, gastos generales de administración e insumos de oficina, publicidad, papelería, arrendamientos, servicios públicos, materiales de trabajo para responder a los requerimientos que toda empresa necesita al ofertar servicios y responder de forma adecuada ante la comunidad según lo proyectado.

Cuadro 8.1 CAPITAL DE TRABAJO - SALDO DE EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA

(Millones del año 2014)

	Días de Cobertura	Coeficiente de Renovación	Año									
			2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Materiales e Insumos	10	36	1.866.667	1.960.000	2.058.000	2.160.900	2.268.945	2.382.392	2.501.512	2.626.587	2.757.917	2.895.813
Mano de Obra Directa	10	36	894.260	894.260	894.260	894.260	894.260	894.260	894.260	894.260	894.260	894.260
Gastos Generales de Fabricación	10	36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos Generales de Administración	10	36	1.380.649	1.380.649	1.380.649	1.380.649	1.380.649	1.380.649	1.380.649	1.380.649	1.380.649	1.380.649
Gastos Generales de Ventas	10	36	181.111	181.111	181.111	181.111	181.111	181.111	181.111	181.111	181.111	181.111
Gastos Generales de Distribución	10	36	133.333	133.333	133.333	133.333	133.333	133.333	133.333	133.333	133.333	133.333
Saldo de Efectivo Requerido en Caja			4.456.020	4.549.353	4.647.353	4.750.253	4.858.298	4.971.745	5.090.865	5.215.940	5.347.270	5.485.166

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

Cuadro 8.2 CÁLCULO DE CAPITAL DE TRABAJO
(Millones del año 2014)

	Días de Cobertura	Coeficiente de Renovación	Año										
			2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Activo Corriente													
1. Saldo de efectivo requerido en caja				4.456.020	4.549.353	4.647.353	4.750.253	4.858.298	4.971.745	5.090.865	5.215.940	5.347.270	5.485.166
2. Cuentas por Cobrar	30	12	13.747.525	14.027.525	14.321.525	14.630.225	14.954.360	15.201.202	15.275.511	15.650.738	16.044.726	16.458.414	
3. Existencias o Inventarios													
Materiales e Insumos	30	12	5.600.000	5.880.000	6.174.000	6.482.700	6.806.835	7.147.177	7.504.536	7.879.762	8.273.750	8.687.438	
Productos en Proceso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Productos Terminados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total Activo Corriente			23.803.545	24.456.878	25.142.878	25.863.178	26.619.493	27.320.124	27.870.912	28.746.441	29.665.746	30.631.017	
<i>Incremento del Activo Corriente</i>			<i>23.803.545</i>	<i>653.333</i>	<i>686.000</i>	<i>720.300</i>	<i>756.315</i>	<i>700.631</i>	<i>550.787</i>	<i>875.529</i>	<i>919.306</i>	<i>965.271</i>	
Pasivo Corriente													
1. Cuentas por Pagar													
Materiales e Insumos	60	6	11.200.000	11.760.000	12.348.000	12.965.400	13.613.670	14.294.354	15.009.071	15.759.525	16.547.501	17.374.876	
Mano de Obra Directa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos Generales de Fabricación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos Generales de Administración	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos Generales de Ventas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos Generales de Distribución	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total Pasivo Corriente			11.200.000	11.760.000	12.348.000	12.965.400	13.613.670	14.294.354	15.009.071	15.759.525	16.547.501	17.374.876	
<i>Incremento del Pasivo Corriente</i>			<i>11.200.000</i>	<i>11.760.000</i>	<i>588.000</i>	<i>617.400</i>	<i>648.270</i>	<i>680.684</i>	<i>714.718</i>	<i>750.454</i>	<i>787.976</i>	<i>827.375</i>	
CAPITAL DE TRABAJO													
(Activo Corriente menos Pasivo Corriente)			12.603.545	12.696.878	12.794.878	12.897.778	13.005.823	13.025.771	12.861.840	12.986.916	13.118.245	13.256.141	
<i>Incremento del Capital de Trabajo</i>			<i>12.603.545</i>	<i>93.333</i>	<i>98.000</i>	<i>102.900</i>	<i>108.045</i>	<i>19.947</i>	<i>-163.930</i>	<i>125.076</i>	<i>131.329</i>	<i>137.896</i>	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

8.3. GASTOS PREOPERATIVOS

En la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, se requiere realizar un estudio correspondiente a los gastos iniciales en la fases de inversión, a continuación se realiza una descripción detallada de estos gastos.

Cuadro 8.3 GASTOS PREOPERATIVOS

CONCEPTO	VALOR (En pesos)
GASTOS PRE-OPERATIVOS	
Estudio de factibilidad	3.000.000
Contratación de personal	300.000
Capacitación de personal	600.000
SUBTOTAL GASTOS PRE-OPERATIVOS	3.900.000
ADECUACIÓN LOCATIVAS	
Instalaciones eléctricas	200.000
Adecuación de oficina	900.000
Red telefónica.	120.000
SUBTOTAL ADECUACIONES LOCATIVAS	1.220.000
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Registro ante la Cámara de comercio	290.000
Registro Único Tributario - RUT	120.000
Registro Único Empresarial - RUE	80.000
SUBTOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	490.000
TOTAL INVERSIÓN EN ACTIVOS INTANGIBLES	5.610.000

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

Cuadro 8.4 INVERSIONES EN EL PROYECTO

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión					Operacional						
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
1. Inversiones Fijas (Iniciales y Reposiciones)												
Terrenos		-										
Edificios		-										
Maquinaria y Equipos		350.000										
Vehículos		-							-	-	-	-
Muebles y Enseres		16.983.000										
Herramientas		-										
Total Inversiones		17.333.000							-	-	-	-
2. Gastos Preoperativos		5.610.000										
3. Incremento del capital de trabajo			12.603.545	93.333	98.000	102.900	108.045	19.947	-163.930	125.076	131.329	137.896
TOTAL INVERSIONES		22.943.000	12.603.545	93.333	98.000	102.900	108.045	19.947	-163.930	125.076	131.329	137.896

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

9. COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN

Al estudiar los diferentes aspectos que comprende el análisis de la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, permite identificar la totalidad de recursos humanos y materiales que exige la fase operacional del proyecto tanto en cantidad como en valor monetario.

9.1. COSTO DE VENTAS

9.1.1 Materia prima e insumos

Hace referencia a todo el material requerido por la empresa para su adecuada operación en el diseño, elaboración de propuestas desarrollo de actividades y todo lo necesario para la prestación de los servicios en salud sexual y reproductiva a diferentes grupos de población. El detalle del costo anual de la materia prima se presenta el cuadro 5.2 del presupuesto de materia prima directa.

8.1.2 Mano de obra directa

Hace referencia al personal directo que va a prestar el servicio a la empresa, el costo de la mano de obra resulta de la división de la sumatoria de los salarios pagados al personal, sobre las unidades producidas en el periodo.

9.2. GASTOS OPERATIVOS

9.2.1 Gastos generales de operación

Están relacionados con los suministros de oficina, arriendo, servicios públicos, comunicaciones, entre otros, para el caso de la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva.

9.2.2 Gastos generales de ventas

Corresponde a los diferentes gastos de nómina, de dotación, honorarios, impuestos, gastos de arrendamiento, servicios públicos, papelería y suministro, implementos de aseo, con el fin de identificar cuáles son los pagos que requiere realizar la empresa.

9.3. COSTOS DE FINANCIACIÓN

En el cuadro 9.2 se consolida el total de los costos de operación y financiación.

Cuadro 9.1 COSTO DE LA MANO DE OBRA DE LAS UNIDADES VENDIDAS

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión					Operacional						
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
Unidades Producidas (Miles)			5.030	5.340	5.450	5.550	6.070	6.280	6.810	6.920	7.540	7.950
Costos Unitario (Unidades Monetarias)			6.400	6.029	5.907	5.801	5.304	5.126	4.727	4.652	4.270	4.049
Total Costos Mano de Obra (Millones)			32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Cuadro 9.2 COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión					Operacional						
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
Materiales e Insumos			67.200.000	70.560.000	74.088.000	77.792.400	81.682.020	85.766.121	90.054.427	94.557.148	99.285.006	104.249.256
Mano de Obra Directa			32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353	32.193.353
Gastos Generales de Fabricación			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación			3.431.600	3.431.600	3.431.600	3.431.600	3.431.600	3.431.600	35.000	35.000	35.000	35.000
1. COSTOS DE VENTAS			102.824.953	106.184.953	109.712.953	113.417.353	117.306.973	121.391.074	122.282.780	126.785.501	131.513.359	136.477.609
Gastos Generales de Administración			49.703.353	49.703.353	49.703.353	49.703.353	49.703.353	49.703.354	49.703.355	49.703.355	49.703.355	49.703.355
Gastos Generales de Ventas			6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000	6.520.000
Gastos Generales de Distribución			4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000
Amortización de Diferidos			1.122.000	1.122.000	1.122.000	1.122.000	1.122.000	0	0	0	0	0
2. GASTOS OPERATIVOS			62.145.353	62.145.353	62.145.353	62.145.353	62.145.353	61.023.354	61.023.355	61.023.355	61.023.355	61.023.355
COSTOS DE OPERACIÓN (1+2)			164.970.306	168.330.306	171.858.306	175.562.706	179.452.326	182.414.428	183.306.135	187.808.856	192.536.713	197.500.964
COSTOS DE FINANCIACIÓN (Intereses)			2.400.000	2.181.422	1.910.385	1.574.300	1.157.554	640.789	0	0	0	0
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACIÓN			167.370.306	170.511.728	173.768.691	177.137.005	180.609.879	183.055.216	183.306.135	187.808.856	192.536.713	197.500.964

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

10. FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

Para desarrollar el proyecto de la empresa de Consultoría en Salud sexual y Reproductiva, se debe conocer la manera en cómo se ha proyectado realizar la financiación del proyecto si es por intermedio de préstamos bancarios, aporte de socios y/o donaciones

De esta manera en la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, las fuentes de financiación se basan en un crédito bancario por \$10.000.000 y un valor de \$6.088.000 que corresponde a la inversión de los socios, este valor se relaciona en el cuadro 10.2 de recursos financieros.

10.1. ACTIVOS TOTALES

Los activos totales está constituido cada uno de los incrementos anuales del proyecto de las inversiones fijas (maquinaria y equipos, muebles y enseres), gastos preoperativos y el aumento de los activos corrientes que es obtenido durante el proceso del cálculo de capital de trabajo, detallado en el capítulo 8 de inversiones en el proyecto.

Cuadro 10.1 ACTIVOS TOTALES

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión		Operacional									
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Nivel de Producción	0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%	
Inversiones Fijas												
(Iniciales y Reposición)	17.333.000	-										
Gastos Preoperativos	5.610.000	-										
Incremento del Activo												
Corriente	-	23.803.545	653.333	686.000	720.300	756.315	700.631	550.787	875.529	919.306	965.271	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	22.943.000	23.803.545	653.333	686.000	720.300	756.315	700.631	550.787	875.529	919.306	965.271	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

10.2. RECURSOS FINANCIEROS

El propósito de la financiación es iniciar con el estudio de viabilidad y montaje del proyecto, con el aporte de los socios y el préstamo bancario para las adecuaciones y materiales necesarios para su ejecución.

La empresa cuenta con un total de \$16.088.000, de los cuales \$10.000.000 corresponden a un préstamo bancario y \$6.088.000 son del capital social distribuidos en partes iguales de dos socios, con lo que se tiene proyectado la realización de adecuaciones de oficina para diseñar y proyectar acciones de intervención en diferentes sectores y con grupos de población variados en los que se requiera generar procesos de educación y sensibilización con comunidades más vulnerables de la Ciudad de Popayán y los diferentes municipios del Departamento del Cauca.

Con la inversión inicial se ha proyectado desarrollar acciones como:

Componente educativo

- ✓ Asesorías individuales
- ✓ Realización de actividades educativas
- ✓ Seminarios
- ✓ Asesorías técnicas

Componente virtual

- ✓ Desarrollo de cursos virtuales dirigidos a jóvenes, padres, madres de familia y docentes,

Estrategia de comunicación la cual es considerada de gran importancia porque a través de ellas se puede llegar a diferentes mercados con lo que se pueda dar cobertura a las necesidades propias de la comunidad a intervenir.

Cuadro 10.2 RECURSOS FINANCIEROS

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión					Operacional						
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
Aportes de Capital o												
Capital Social		12.943.000	12.603.545	-11.106.667	98.000	102.900	108.045	19.947	-163.930	125.076	131.329	137.896
Crédito de los Abastecedores												
Prestamos Bancarios		10.000.000										
Rendimientos Financieros			-									
Incremento en el Pasivo Corrientes			11.200.000	11.760.000	588.000	617.400	648.270	680.684	714.718	750.454	787.976	827.375
Otros Recursos (Arrendamientos Participaciones, Etc.)												
TOTAL RECURSOS FINANCIEROS		22.943.000	23.803.545	653.333	686.000	720.300	756.315	700.631	550.787	875.529	919.306	965.271

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

10.3. TABLA DE AMORTIZACIÓN

Se solicita un crédito a Davivienda de libre inversión para la compra de maquinaria y equipos, muebles y enseres, por \$10.000.000, para pagar en 6 años, con una tasa de interés 24% anual.

Cuadro 10.3 TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO (O CRÉDITO)

PERIODO	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
1	\$ 10.000.000	\$ 3.310.742	\$ 2.400.000	\$ 910.742	\$ 9.089.258
2	\$ 9.089.258	\$ 3.310.742	\$ 2.181.422	\$ 1.129.320	\$ 7.959.939
3	\$ 7.959.939	\$ 3.310.742	\$ 1.910.385	\$ 1.400.356	\$ 6.559.583
4	\$ 6.559.583	\$ 3.310.742	\$ 1.574.300	\$ 1.736.442	\$ 4.823.141
5	\$ 4.823.141	\$ 3.310.742	\$ 1.157.554	\$ 2.153.188	\$ 2.669.953
6	\$ 2.669.953	\$ 3.310.742	\$ 640.789	\$ 2.669.953	\$ 0

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

11. PROYECCIONES FINANCIERAS

Para la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, es necesario diseñar un esquema en el cual se describan los diferentes aspectos relacionados con el proceso financiero con el que se permita conocer la rentabilidad y solidez del proyecto.

Los estados financieros que se consideran son:

- ✓ Estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados.
- ✓ Cuadro de fuentes y usos de fondos de efectivo o flujo de caja del proyecto.
- ✓ Balance proyectado.
- ✓ Indicadores financieros.
- ✓ Punto de equilibrio.

11.1. ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

La fase operacional del proyecto se espera para cada uno de los años el estado de pérdidas y ganancias, para obtener los resultados es necesario tener conocimiento de la siguiente información:

- ✓ Ingresos por concepto de ventas: es uno de los objetivos fundamentales de la empresa, se relacionan con los ingresos por la venta de los diferentes servicios que se logren proyectar desde el inicio del proyecto, este aspecto es muy importante en la vida de toda empresa.
- ✓ Costos de operación y financiación: constituido por costos necesarios para la operación de la empresa, ventas, materiales e insumos, mano de obra directa, depreciación (cuadro 9.2. Costos de operación y financiación)

Cuadro 11.1 ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión					Operacional						
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
Ingresos por Concepto de Ven	-	173.000.000	182.700.000	188.400.000	189.600.000	206.300.000	213.200.000	234.400.000	240.100.000	258.000.000	268.900.000	
Mas Otros Ingresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Menos Costos de Operación y de Financiación	-	167.370.306	170.511.728	173.768.691	177.137.005	180.609.879	183.055.216	183.306.135	187.808.856	192.536.713	197.500.964	
Menos Otros Egresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad Antes de Impuestos	-	5.629.694	12.188.272	14.631.309	12.462.995	25.690.121	30.144.784	51.093.865	52.291.144	65.463.287	71.399.036	
Menos Impuestos (30%)	-	1.688.908	3.656.482	4.389.393	3.738.898	7.707.036	9.043.435	15.328.160	15.687.343	19.638.986	21.419.711	
Utilidad Neta	-	3.940.786	8.531.791	10.241.916	8.724.096	17.983.084	21.101.349	35.765.706	36.603.801	45.824.301	49.979.325	
Menos Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidades no Repartidas	-	3.940.786	8.531.791	10.241.916	8.724.096	17.983.084	21.101.349	35.765.706	36.603.801	45.824.301	49.979.325	
Acumuladas (Reservas)	-	3.940.786	12.472.577	22.714.493	31.438.589	49.421.674	70.523.022	106.288.728	142.892.529	188.716.830	238.696.155	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

11.2. FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

El estado de origen y aplicación de fondos es de gran importancia en la fase de inversión para garantizar el capital para los gastos de inversión y para evitar pérdidas considerables de ingreso, inmovilización de fondos o demoras en la ejecución del proyecto, durante la fase de operación, es necesario sincronizar, durante los primeros años de la fase de operación, las entradas de efectivo adecuadas que provienen de las ventas, valor remanente del último año, entre otros con las salidas por concepto de inversión para cubrir los costos de operación, pago de préstamos, depreciaciones y amortizaciones, entre otros.

Cuadro 11.2 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

(Millones del año 2014)

Fase	Inversión						Operacional						Remanente
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%	
ENTRADAS DE EFECTIVO													
1. Recursos Financieros		22.943.000	23.803.545	653.333	686.000	720.300	756.315	700.631	550.787	875.529	919.306	965.271	
2. Ingresos por Concepto de Ventas		-	173.000.000	182.700.000	188.400.000	189.600.000	206.300.000	213.200.000	234.400.000	240.100.000	258.000.000	268.900.000	
3. Valor Remanente en el Último Año													9.859.541
TOTAL ENTRADAS EFECTIVO		22.943.000	196.803.545	183.353.333	189.086.000	190.320.300	207.056.315	213.900.631	234.950.787	240.975.529	258.919.306	269.865.271	9.859.541
SALIDAS DE EFECTIVO													
1. Incremento de Activos Totales		22.943.000	23.803.545	653.333	686.000	720.300	756.315	700.631	550.787	875.529	919.306	965.271	
2. Costos de Operación, Netos de Depreciación y de Amortización de Diferidos		-	160.416.706	163.776.706	167.304.706	171.009.106	174.898.726	178.982.828	183.271.135	187.773.856	192.501.713	197.465.964	
3. Costos de Financiación (Intereses)		-	2.400.000	2.181.422	1.910.385	1.574.300	1.157.554	640.789	-	-	-	-	
4. Pago de Préstamos		-	910.742	1.129.320	1.400.356	1.736.442	2.153.188	2.669.953	-	-	-	-	
5. Impuestos		-	1.688.908	3.656.482	4.389.393	3.738.898	7.707.036	9.043.435	15.328.160	15.687.343	19.638.986	21.419.711	
6. Dividendos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL SALIDAS EFECTIVO		22.943.000	189.219.901	171.397.262	175.690.840	178.779.046	186.672.818	192.037.635	199.150.082	204.336.728	213.060.005	219.850.945	-
ENTRADAS MENOS SALIDAS		-	7.583.644	11.956.071	13.395.160	11.541.254	20.383.497	21.862.996	35.800.706	36.638.801	45.859.301	50.014.325	9.859.541
SALDO ACUMULADO DE EFECTIVO		-	7.583.644	19.539.716	32.934.876	44.476.130	64.859.627	86.722.622	122.523.328	159.162.129	205.021.430	255.035.755	264.895.296

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

11.3. BALANCE PROYECTADO

El balance proyectado nos permite pronosticar las partidas básicas del balance, en cada uno de los años del proyecto, muestra el cuadro financiero total en ciertos momentos de la vida del proyecto.

Cuadro 11.3 BALANCE PROYECTADO
(Millones del año 2014)

Fase	Inversión						Operacional					
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
ACTIVOS												
Activos Corrientes												
1. Efectivo	-	12.039.664	24.089.068	37.582.229	49.226.383	69.717.925	91.694.368	127.614.193	164.378.069	210.368.699	260.520.921	
2. Cuentas por Cobrar	-	13.747.525	14.027.525	14.321.525	14.630.225	14.954.360	15.201.202	15.275.511	15.650.738	16.044.726	16.458.414	
3. Inventario de Materias Primas	-	5.600.000	5.880.000	6.174.000	6.482.700	6.806.835	7.147.177	7.504.536	7.879.762	8.273.750	8.687.438	
4. Inventario de Productos en Proceso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5. Inventario de Productos Terminados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6. Inventario de Repuestos y Suministros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total Activos Corrientes	-	31.387.190	43.996.594	58.077.754	70.339.308	91.479.120	114.042.747	150.394.240	187.908.570	234.687.176	285.666.772	
Activos Fijos												
No Depreciables												
7. Terrenos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Depreciables												
8. Edificios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
9. Maquinaria y Equipos	350.000	315.000	280.000	245.000	210.000	175.000	140.000	105.000	70.000	35.000	-	
10. Muebles y Enseres	16.983.000	13.586.400	10.189.800	6.793.200	3.396.600	-	-	-	-	-	-	
11. Vehículos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
12. Herramientas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total Activos Fijos	17.333.000	13.901.400	10.469.800	7.038.200	3.606.600	175.000	140.000	105.000	70.000	35.000	-	
Activos Diferidos												
13. Gastos Preoperativos	5.610.000	4.488.000	3.366.000	2.244.000	1.122.000	-	-	-	-	-	-	
Total Activos Diferidos	5.610.000	4.488.000	3.366.000	2.244.000	1.122.000	-	-	-	-	-	-	
TOTAL ACTIVOS	22.943.000	49.776.590	57.832.394	67.359.954	75.067.908	91.654.120	114.182.747	150.499.240	187.978.570	234.722.176	285.666.772	
PASIVO Y PATRIMONIO												
Pasivo												
14. Pasivo Corriente	-	11.200.000	22.960.000	23.548.000	24.165.400	24.813.670	25.494.354	26.209.071	26.959.525	27.747.501	28.574.876	
15. Prestamos a Corto-Mediano y Largo Plazo	10.000.000	9.089.258	7.959.939	6.559.583	4.823.141	2.669.953	-	-	-	-	-	
Total Pasivo	10.000.000	20.289.258	30.919.939	30.107.583	28.988.541	27.483.623	25.494.354	26.209.071	26.959.525	27.747.501	28.574.876	
Patrimonio												
16. Capital Social	12.943.000	25.546.545	14.439.878	14.537.878	14.640.778	14.748.823	14.768.771	14.604.840	14.729.916	14.861.245	14.999.141	
17. Reservas	-	3.940.786	12.472.577	22.714.493	31.438.589	49.421.674	70.523.022	106.288.728	142.892.529	188.716.830	238.696.155	
Total Patrimonio	12.943.000	29.487.331	26.912.455	37.252.372	46.079.368	64.170.497	85.291.793	120.893.569	157.622.445	203.578.075	253.696.296	
TOTAL PASIVO-PATRIMONIO	22.943.000	49.776.590	57.832.394	67.359.954	75.067.908	91.654.120	110.786.147	147.102.640	184.581.970	231.325.576	282.270.172	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

11.4. INDICADORES PARA EL ANÁLISIS FINANCIERO

Es de gran importancia los análisis de indicadores financieros el cual determinan la liquidez de la empresa, indicadores de aprovechamiento de recursos, de estructura o endeudamiento, de costos y de rentabilidad. Este indicador es de gran importancia ya que permite evaluar el soporte financiero con que contará la empresa, permitiendo a su vez una planificación adecuada de diferentes planes para posibles problemas.

Cuadro 11.4 INDICADORES PARA EL ANÁLISIS FINANCIERO
(Millones del año 2014)

Fase	Inversión					Operacional						
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
a.INDICADORES DE LIQUIDEZ												
1.Razón corriente o circulante (# veces)	0,00	2,80	1,92	2,47	2,91	3,69	4,47	5,74	6,97	8,46	10,00	
2.Prueba ácida o razón ácida (# veces)	0,00	2,30	1,66	2,20	2,64	3,41	4,19	5,45	6,68	8,16	9,69	
3.Respaldo de activos fijos (# veces)	1,73	1,53	1,32	1,07	0,75	0,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
4.Capital de trabajo neto (unidades monetarias)	0,00	20.187.190	21.036.594	34.529.754	46.173.908	66.665.450	88.548.393	124.185.169	160.949.045	206.939.675	257.091.896	
b.INDICADORES DE APROVECHAMIENTO DE RECURSOS												
1.Rotación de inventarios	0,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
2.Disponibilidad de inventario de materia prima (# veces)	0,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
3.Rotación de inventario productos terminados (# veces)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.Disponibilidad de inventario de productos terminados(# veces)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5.Rotación de Cartera (# veces)	0,00	12,58	13,02	13,16	12,96	13,80	14,03	15,34	15,34	16,08	16,34	
6.Período promedio de cobro (días)	0,00	28,61	27,64	27,37	27,78	26,10	25,67	23,46	23,47	22,39	22,03	
7.Rotación de activo corriente o circulante (# Veces)												
8.Rotación de cuentas por pagar (# veces)	0,00	6,00	3,07	3,15	3,22	3,29	3,36	3,44	3,51	3,58	3,65	
9.Período promedio de cuentas por pagar (días)	0,00	60,00	117,14	114,42	111,83	109,36	107,01	104,77	102,64	100,61	98,68	
10.Rotación del activo fijo(# veces)	0,00	12,44	17,45	26,77	52,57	1178,86	1522,86	2232,38	3430,00	7371,43	0,00	
11.Rotación del activo total (# veces)	0,00	3,48	3,16	2,80	2,53	2,25	1,87	1,56	1,28	1,10	0,94	
c.INDICADORES DE ESTRUCTURA O ENDEUDAMIENTO												
1.Índice de endeudamiento total(%)	43,59%	40,76%	53,46%	44,70%	38,62%	29,99%	22,33%	17,41%	14,34%	11,82%	10,00%	
2.Índice de endeudamiento a corto plazo(%)	0,00%	22,50%	39,70%	34,96%	32,19%	27,07%	22,33%	17,41%	14,34%	11,82%	10,00%	
3.Índice de endeudamiento a largo plazo(%)	43,59%	18,26%	13,76%	9,74%	6,43%	2,91%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
4.Índice de cobertura de intereses (# veces)	0,00	3,35	6,59	8,66	8,92	23,19	48,04	0,00	0,00	0,00	0,00	
5.Índice de participación patrimonial(%)	56,41%	59,24%	46,54%	55,30%	61,38%	70,01%	74,70%	80,33%	83,85%	86,73%	88,81%	
6.Razón deuda a largo plazo a capital	77,26%	30,82%	29,58%	17,61%	10,47%	4,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
d.INDICADORES DE COSTOS												
1. Índice de costos de ventas(%)	0,00%	59,44%	58,12%	58,23%	59,82%	56,86%	56,94%	52,17%	52,81%	50,97%	50,75%	
2.Índice de gastos operativos(%)	0,00%	35,92%	34,01%	32,99%	32,78%	30,12%	28,62%	26,03%	25,42%	23,65%	22,69%	
3.Índice de costos financieros(%)	0,00%	1,39%	1,19%	1,01%	0,83%	0,56%	0,30%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
e.INDICADORES DE RENTABILIDAD												
1.Índice de rendimiento bruto en ventas(%)	0,00%	40,56%	41,88%	41,77%	40,18%	43,14%	43,06%	47,83%	47,19%	49,03%	49,25%	
2.Índice de rendimiento operativo en ventas(%)	0,00%	4,64%	7,87%	8,78%	7,40%	13,01%	14,44%	21,80%	21,78%	25,37%	26,55%	
3.Índice de rendimiento neto en ventas(%)	0,00%	2,28%	4,67%	5,44%	4,60%	8,72%	9,90%	15,26%	15,25%	17,76%	18,59%	
4.Índice de rendimiento patrimonial(%)	0,00%	13,36%	31,70%	27,49%	18,93%	28,02%	24,74%	29,58%	23,22%	22,51%	19,70%	
5.Índice de rendimiento de la inversión(%)	0,00%	7,92%	14,75%	15,20%	11,62%	19,62%	18,48%	23,76%	19,47%	19,52%	17,50%	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

11.5. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis del punto de equilibrio es una herramienta complementaria para el proyecto, que permite conocer en qué punto los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costos de operación y de financiación; determina la rentabilidad de la empresa. Para calcular el punto de equilibrio es necesario identificar los componentes de los costos, también, se puede definir en términos de unidades físicas producidas o, del nivel de utilización de la capacidad. Para el proyecto en estudio se hace necesario el análisis del punto de equilibrio teniendo en cuenta las ventas necesarias requeridas para cubrir los costos.

Cuadro 11.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Fase	Inversión					Operacional					
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Nivel de Producción	0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
Expresado en Unidades	0	4.645	4.526	4.479	4.681	4.383	4.292	3.708	3.728	3.639	3.665
Expresado en Unidades Monetarias (Millones)	0	159.768.354	154.846.457	154.832.245	159.919.587	148.957.363	145.719.610	127.612.974	129.335.473	124.508.783	123.953.760
Tasa de la Utilización de la Capacidad en el Punto de Equilibrio (%)	0%	68,21%	66,46%	65,77%	68,74%	64,36%	63,03%	54,44%	54,74%	53,43%	53,81%

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Cuadro 11.6 PUNTO DE EQUILIBRIO DETALLADO

Fase	Inversión					Operacional						
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel de Producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%
Cv= COSTOS VARIABLES (miles \$)			99.393.353	102.753.353	106.281.353	109.985.753	113.875.373	117.959.474	122.247.780	126.750.501	131.478.359	136.442.609
UNIDADES -(miles \$)			5.030	5.340	5.450	5.550	6.070	6.280	6.810	6.920	7.540	7.950
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)			19.760	19.242	19.501	19.817	18.760	18.783	17.951	18.317	17.437	17.163
PUNTO DE EQUILIBRIO EXPRESADO EN UNIDADES - $x=F/(p-v)$												
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)			67.976.953	67.758.375	67.487.338	67.151.253	66.734.507	65.095.742	61.058.355	61.058.355	61.058.355	61.058.355
p= Precio promedio unitario			34.394	34.213	34.569	34.162	33.987	33.949	34.420	34.697	34.218	33.824
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)			19.760	19.242	19.501	19.817	18.760	18.783	17.951	18.317	17.437	17.163
Pto de Equilibrio Expresado en Unidades $x=F/(p-v)$			4.645	4.526	4.479	4.681	4.383	4.292	3.708	3.728	3.639	3.665
PUNTO DE EQUILIBRIO EXPRESADO EN TERMINO DE VENTAS - $l=p[F/(p-v)]$ (Millones)												
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)			67.976.953	67.758.375	67.487.338	67.151.253	66.734.507	65.095.742	61.058.355	61.058.355	61.058.355	61.058.355
p= Precio promedio por unidad			34.394	34.213	34.569	34.162	33.987	33.949	34.420	34.697	34.218	33.824
v= COSTOS VARIABLES /UNIDAD (CV/Unidades)			19.760,1	19.242,2	19.501,2	19.817,3	18.760,4	18.783,4	17.951,2	18.316,5	17.437,4	17.162,6
Pto de Equilibrio Expresado en Term de Vtas - $l=p[F/(p-v)]$			159.768.354	154.846.457	154.832.245	159.919.587	148.957.363	145.719.610	127.612.974	129.335.473	124.508.783	123.953.760
TASA DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO - $NU=F/(IQ-VQ)$ (%)												
F = COSTOS FIJOS - (miles \$)			67.976.953	67.758.375	67.487.338	67.151.253	66.734.507	65.095.742	61.058.355	61.058.355	61.058.355	61.058.355
IQ= INGRESOS POR VTAS CAPAC.TOTAL			234.220.676	232.993.820	235.413.578	232.644.324	231.450.247	231.192.994	234.400.000	236.283.382	233.021.220	230.340.755
IV= COSTOS VARIABLES CAPAC.TOTAL			134.566.348	131.039.388	132.802.938	134.955.491	127.758.038	127.914.652	122.247.780	124.735.681	118.749.022	116.877.254
Tasa Utilizac. Capac. En el Pto de Equilibrio - $NU=F/(IQ-VQ)$ (%)			68,21%	66,46%	65,77%	68,74%	64,36%	63,03%	54,44%	54,74%	53,43%	53,81%

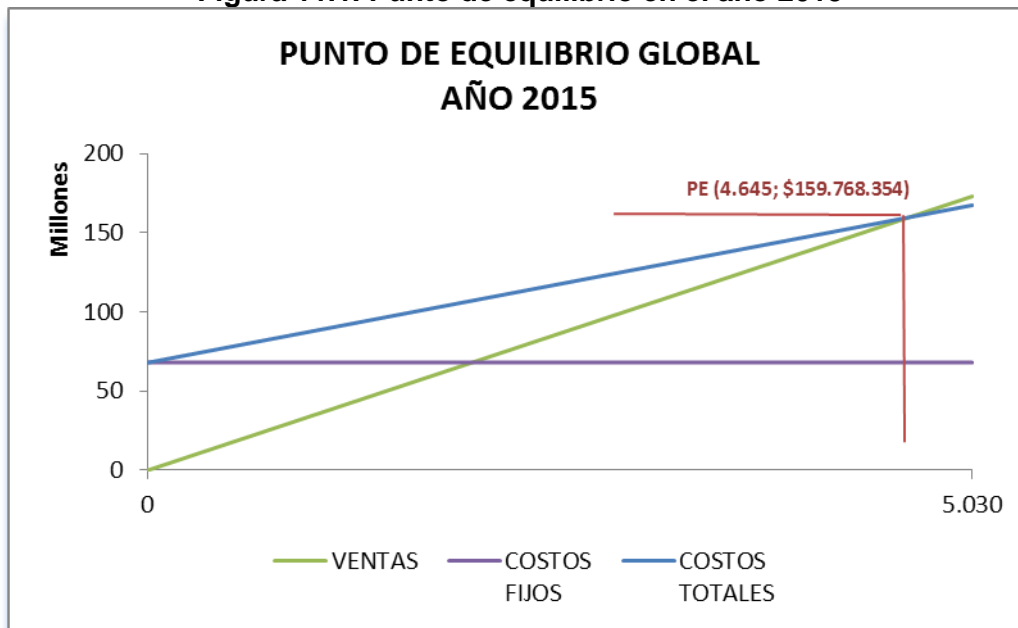
Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Tabla 11.1. Datos para elaborar gráfica de PE en el año 2015

UNIDADES PRODUCIDAS	VENTAS	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTALES
0	0	67.976.953	67.976.953
5.030	173.000.000	67.976.953	167.370.306

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Figura 11.1. Punto de equilibrio en el año 2015



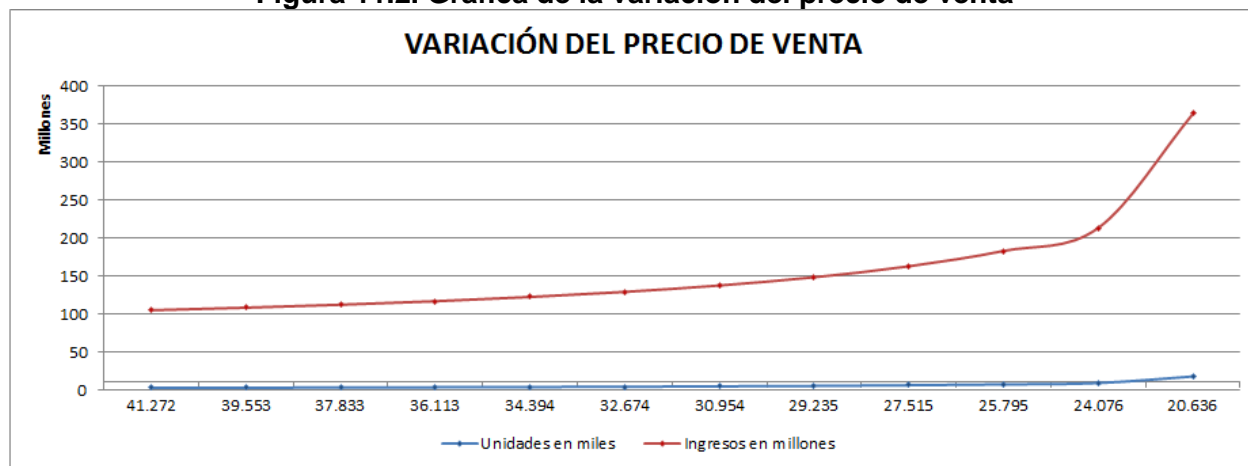
Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Cuadro 11.7 VARIACIÓN DEL PRECIO DE VENTAS

Variación del precio de venta K.(%)	Precio de venta promedio	Punto de equilibrio		
		Unidades en miles	Ingresos en millones	% de utilización capacidad
120%	41.272	2.532.515	104.522.871	32%
115%	39.553	2.727.026	107.861.185	34%
110%	37.833	2.953.902	111.754.963	37%
105%	36.113	3.221.953	116.355.421	41%
100%	34.394	3.543.508	121.874.144	45%
95%	32.674	3.936.363	128.616.543	50%
90%	30.954	4.427.187	137.040.360	56%
85%	29.235	5.057.849	147.864.157	64%
80%	27.515	5.898.037	162.283.957	74%
75%	25.795	7.072.967	182.448.810	89%
70%	24.076	8.832.454	212.646.169	111%
60%	20.636	17.577.879	362.740.325	221%

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Figura 11.2. Gráfica de la variación del precio de venta



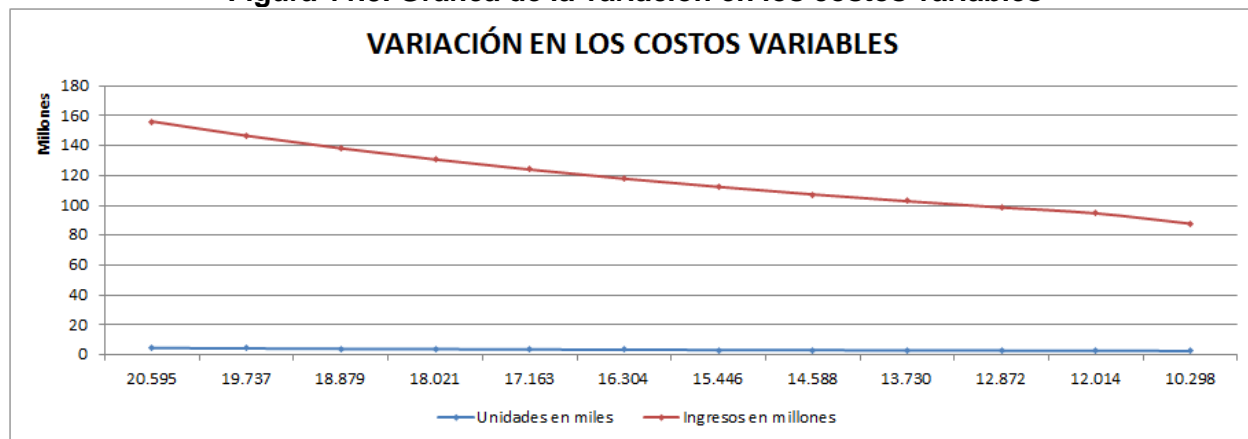
Fuente: elaboración propia de estudio, 2014.

Cuadro 11.8 VARIACIÓN EN LOS COSTOS VARIABLES

Variación de los costos de operación K, (%)	Costo unitario variable	Punto de equilibrio		
		Unidades en miles	Ingresos en millones	% de utilización capacidad
120%	20.595	4.615.567	156.116.460	58,06%
115%	19.737	4.334.401	146.606.349	54,52%
110%	18.879	4.085.524	138.188.360	51,39%
105%	18.021	3.863.676	130.684.583	48,60%
100%	17.163	3.664.680	123.953.760	46,10%
95%	16.304	3.485.178	117.882.309	43,84%
90%	15.446	3.322.440	112.377.864	41,79%
85%	14.588	3.174.221	107.364.540	39,93%
80%	13.730	3.038.663	102.779.416	38,22%
75%	12.872	2.914.208	98.569.877	36,66%
70%	12.014	2.799.547	94.691.592	35,21%
60%	10.298	2.595.318	87.783.790	32,65%

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Figura 11.3. Gráfica de la variación en los costos variables



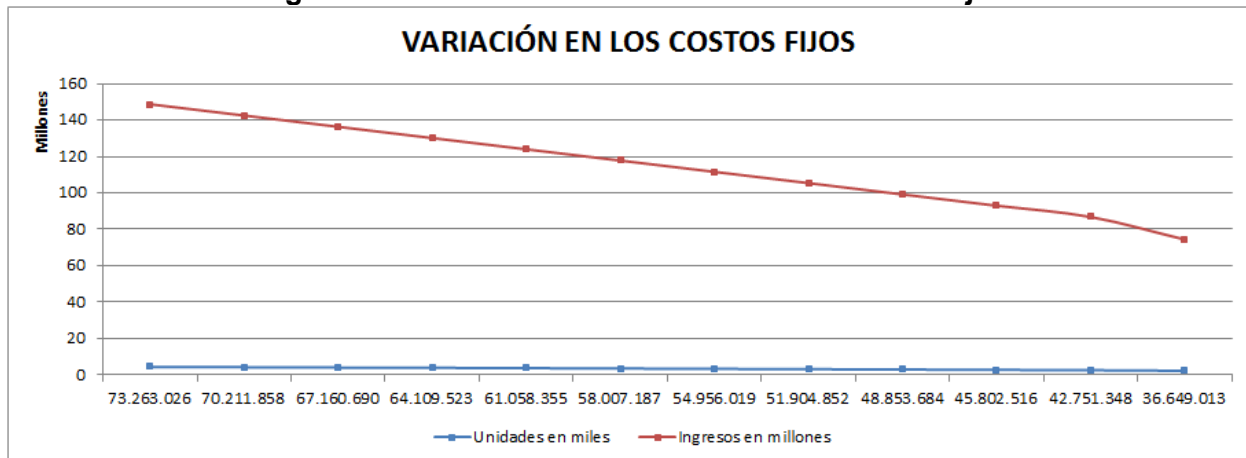
Fuente: elaboración propia de estudio, 2014.

Cuadro 11.9 VARIACIÓN EN LOS COSTOS FIJOS

Variación de los costos de operación fijos con excepción de la depreciación K _v (%)	Costos fijos (millones)	Punto de equilibrio		
		Unidades en miles	Ingresos en millones	% de utilización capacidad
120%	73.263.026	4.397.196	148.730.301	55%
115%	70.211.858	4.214.067	142.536.166	53%
110%	67.160.690	4.030.938	136.342.030	51%
105%	64.109.523	3.847.809	130.147.895	48%
100%	61.058.355	3.664.680	123.953.760	46%
95%	58.007.187	3.481.551	117.759.624	44%
90%	54.956.019	3.298.422	111.565.489	41%
85%	51.904.852	3.115.293	105.371.354	39%
80%	48.853.684	2.932.164	99.177.218	37%
75%	45.802.516	2.749.035	92.983.083	35%
70%	42.751.348	2.565.906	86.788.948	32%
60%	36.649.013	2.199.648	74.400.677	28%

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

Figura 11.4. Gráfica de la variación en los costos fijos



Fuente: elaboración propia de estudio, 2014.

12. EVALUACIÓN FINANCIERA

12.1. CUADRO DE FLUJO DE EFECTIVO NETO

En el estudio de la evaluación financiera es importante analizar los métodos del valor del dinero: valor presente neto - VPN, relación beneficio/costos - B/C, tasa interna de retorno - TIR y análisis de sensibilidad. Estos suministran información más real y acertada sobre el proyecto, para su aplicación, se hacen necesarios la tasa de interés y el flujo de efectivo neto, presentado en la siguiente tabla, que muestra la forma como el dinero fluye hacia el inversionista o a la inversa. Después se calcularán los métodos ya mencionados.

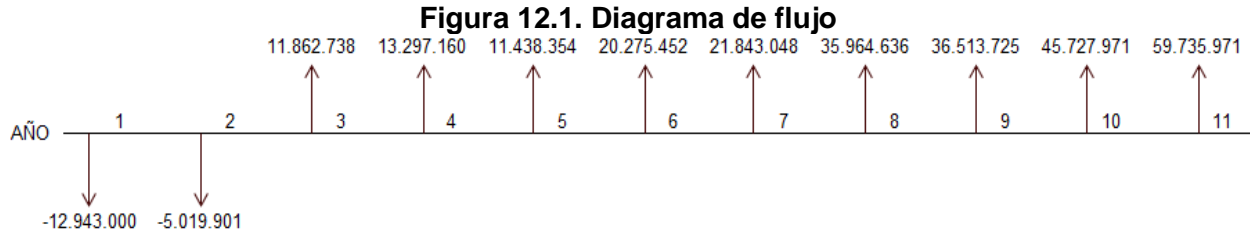
Cuadro 12.1 FLUJO DE EFECTIVO NETO
(Millones del año 2014)

Fase	Inversión		Operacional									Valor en el Año
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Nivel de Producción	0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%	
ENTRADAS DE EFECTIVO												
Prestamos	10.000.000	-										
Ingresos por concepto de ventas	-	173.000.000	182.700.000	188.400.000	189.600.000	206.300.000	213.200.000	234.400.000	240.100.000	258.000.000	268.900.000	
Otros Ingresos												
Valor Remanente en el ultimo año	-	-										9.859.541
TOTAL ENTRADAS EFECTIVO	10.000.000	173.000.000	182.700.000	188.400.000	189.600.000	206.300.000	213.200.000	234.400.000	240.100.000	258.000.000	268.900.000	9.859.541
SALIDAS DE EFECTIVO												
Inversiones basicas	22.943.000	12.603.545	93.333	98.000	102.900	108.045	19.947	-163.930	125.076	131.329	137.896	
Costos de operación netos de depreciación y amortización diferidos	-	160.416.706	163.776.706	167.304.706	171.009.106	174.898.726	178.982.828	183.271.135	187.773.856	192.501.713	197.465.964	
Costos de Financiación	-	2.400.000	2.181.422	1.910.385	1.574.300	1.157.554	640.789	-	-	-	-	
Pago prestamos	-	910.742	1.129.320	1.400.356	1.736.442	2.153.188	2.669.953	-	-	-	-	
Impuestos	-	1.688.908	3.656.482	4.389.393	3.738.898	7.707.036	9.043.435	15.328.160	15.687.343	19.638.986	21.419.711	
TOTAL SALIDAS EFECTIVO	22.943.000	178.019.901	170.837.262	175.102.840	178.161.646	186.024.548	191.356.952	198.435.364	203.586.275	212.272.029	219.023.570	-
ENTRADAS MENOS SALIDAS	-12.943.000	-5.019.901	11.862.738	13.297.160	11.438.354	20.275.452	21.843.048	35.964.636	36.513.725	45.727.971	49.876.430	9.859.541
FLUJO DE EFECTIVO NETO (FEN)	-12.943.000	-5.019.901	11.862.738	13.297.160	11.438.354	20.275.452	21.843.048	35.964.636	36.513.725	45.727.971	59.735.971	

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013

12.2. DIAGRAMA DE FLUJO

El siguiente diagrama de flujo es la representación gráfica del flujo de efectivo neto, que se pueden observar los flujos de efectivo neto negativo representado con una flecha hacia abajo, y flujo de efectivo neto positivo representado con una flecha hacia arriba.



El diagrama de flujo define que el proyecto consiste en invertir 6,09 millones en el año 1 y 60,1 millones en el año 2; a cambio de recibir 16,63 millones en el año 3; 37,26 en el año 4; 62,74 en el año 5; 87,59 en el año 6; 107,86 en el año 7; 141,59 en el año 8; 162,6 en el año 9; 191,54 en el año 10; y 264,65 en el año 11.

12.3. TASA DE INTERÉS PARA LA EVALUACIÓN

En el mundo financiero la tasa de interés se denomina como la tasa de interés de oportunidad – TIO.

Tabla 12.1. Cálculo de la TIO – Costo de capital

FUENTES DE FINANCIACIÓN	VALORES	PROPORCIONES	TASAS DE INTERES	TASA DE INTERES EFECTIVA	TASAS PONDERADAS
Aporte de los socios	12.943.000	56,41%	20%	20%	11,28%
Crédito bancario	10.000.000	43,59%	24%	17%	7,32%
Total inversión	22.943.000	100%		TOTAL	18,61%
				RIESGO	10,00%
				TREMA	28,61%
TASA DE INTERÉS DE OPORTUNIDAD DEFLACTADA		21%			

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

El aporte de los socios corresponde al 56% aproximadamente, del total de la inversión del proyecto; el 44% aproximadamente corresponde a los créditos bancarios; la tasa de interés del 20% del aporte de los socios se pacta los mismos socios; la tasa de interés efectiva que el banco da para el crédito bancario es el 24%; el proyecto debe rentar como mínimo el 28,61%, ya que este es el costo promedio de la operación; la TIO deflactada corresponde al 21%.

Tabla 12.2. Indicadores de rentabilidad flujo de fondos con financiación

Fase	Inversión		Operacional										Valor remanente en el último
	Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Nivel de producción		0%	65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%	
FLUJO DE FONDOS NETO	-12.943.000		-5.019.901	11.862.738	13.297.160	11.438.354	20.275.452	21.843.048	35.964.636	36.513.725	45.727.971	59.735.971	-
INGRESOS DEL FLUJO DE FONDOS O INGRESOS DEL PROYECTO			-5.019.901	11.862.738	13.297.160	11.438.354	20.275.452	21.843.048	35.964.636	36.513.725	45.727.971	59.735.971	
EGRESOS DEL PROYECTO	12.943.000												
TIO		21%											
Valor presente neto (VPN)	53.150.653		53.150.653										
Tasa interna de retorno (TIR)		60,43%											
RELACIÓN BENEFICIO COSTO													
Valor presente de ingresos	66.093.653												
Valor presente de egresos	12.943.000												
(B/C)-1		4,11											
COSTO ANUAL EQUIVALENTE	\$ 18.165.050												
Valor futuro VF	\$ 137.859.106												
TASA VERDADERA DE RENTABILIDAD													
Costo anual equivalente de los ingresos	\$ 22.588.519												
Valor futuro de ingresos VFi	\$ 386.691.029												
TASA VERDADERA DE RENTABILIDAD													
Nuevo flujo de fondos	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024		
VALORES	-12.943.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$ 386.691.029	
TVR	40,45%												

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

12.4. VALOR PRESENTE NETO, VPN (i)

Método que tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo y que proporciona información detallada, sobre la factibilidad del proyecto. El valor presente neto del proyecto se obtiene de la sumatoria del flujo de fondos netos o valor presente de los ingresos netos, a una tasa de interés del 21%, menos la sumatoria del valor presente de los egresos netos con la misma tasa de interés del 21%.

El VPN (21%), igual a 53,1 millones del año 2014, es mayor que cero, se puede decir que el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero.

12.5. TASA INTERNA DE RETORNO, TIR

La tasa interna de retorno, también denominada como tasa interna de rendimiento, es la tasa de interés que hace que el valor presente neto del proyecto sea igual a cero.

Si $VPN(i) = 0$; entonces $TIR = i$

La TIR es la medida más adecuada de la rentabilidad de un proyecto; es la tasa de interés que devengan los dineros que permanecen invertidos en el proyecto, en el cual se ganan aproximadamente el 60,43% anual.

Se analiza que la TIR 60,43% anual es mayor que la TIO 21% anual, se concluye que el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero.

12.6. TASA VERDADERA DE RETORNO, TVR (i)

La tasa verdadera de retorno o tasa interna de retorno, interpreta la inversión de dinero del proyecto desde el inicio con el fin de acumular un valor monetario al final del proyecto.

Se analiza que la TVR (21%), igual a aproximadamente 40%, mayor que la TIO de la inversión, la cual es el 21%, se concluye que el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero.

El proyecto consiste en invertir 22,5 millones del año 2014, con el fin de acumular 386,6 millones del año 2024, dentro de 11 años.

12.7. RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C) (i)

La relación beneficio/costo del proyecto a una tasa de interés de 19% es el cociente de la división de la sumatoria del valor presente de ingresos entre la sumatoria del valor

presente de egresos netos, $B/C(21\%) = 4,11$, se concluye que la ganancia extraordinaria o prima por cada unidad monetaria invertida en el proyectos es de 4,11 unidades monetarias actuales.

12.8. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Se denomina análisis de sensibilidad porque muestra qué tan sensible es el proyecto, con respecto al presupuesto de la caja a determinados cambios, como la disminución de ingresos o el aumento de costos.

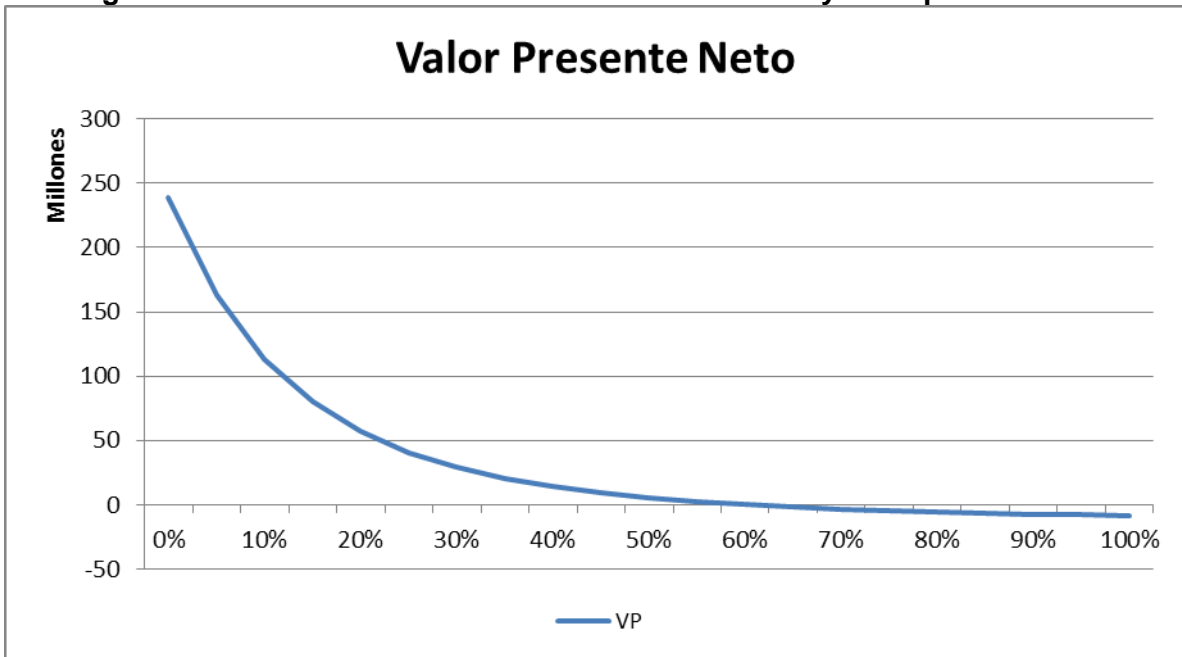
Tabla 12.3. VPN(i) vs TIO

i	VPN(i)
0%	238.696.155
5%	162.541.594
10%	112.932.958
15%	79.690.055
20%	56.825.577
25%	40.716.334
30%	29.111.357
35%	20.577.726
40%	14.182.427
45%	9.305.021
50%	5.524.744
55%	2.550.954
60%	179.404
65%	(1.735.772)
70%	(3.300.339)
75%	(4.592.083)
80%	(5.668.987)
85%	(6.574.818)
90%	(7.343.004)
95%	(7.999.368)
100%	(8.564.064)

Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

A continuación se presenta la gráfica de la tasa interna de rentabilidad y el valor presente neto, Figura 12.1:

Figura 12.2. Gráfica de la tasa interna de rentabilidad y valor presente neto



Fuente: elaboración propia de estudio, 2013.

13. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Teniendo en cuenta las características del proyecto, se considera que no va a generar un impacto ambiental significativo sobre todo en el ambiente natural, ya que se encontrará ubicado en la zona urbana, y no se realizarán construcciones, tan sólo se va a adecuar un espacio locativo para el funcionamiento del área administrativa y funcional, con lo que no se generará una afectación en la flora ni la fauna, tampoco se generarán residuos tóxicos o contaminantes. En caso de resultar este tipo de residuos serán pocos y estarán empacados en bolsas como material reciclable que se entregará a los camiones recolectores de basura.

Sobre el impacto socioeconómico se considera que tendrá una influencia más fuerte, en donde sólo a través del tiempo con procesos permanentes de intervención se podrán observar, como lo es sobre la influencia directa que se quiere generar en el índice de natalidad lo que adicionalmente podrá contribuir en parte con la reducción de ciertos niveles de pobreza.

13.1. Área de influencia del proyecto

Algunos aspectos que describen el área de influencia del proyecto, fueron identificados en el capítulo de localización, en donde se aborda este tema más ampliamente.

13.1.1 Ubicación geográfica

La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, estará ubicada en el centro de la Ciudad de Popayán en el sector histórico.

El Departamento del Cauca está ubicado al sur occidente colombiano, posee una posición geográfica estratégica. Limita al norte con el departamento del Valle (200 km), al sur con Nariño (285 km), y Putumayo (135 Km), al oriente con los departamentos de Tolima (29 Km), Huila (334 Km) y Caquetá (67 Km) y al occidente con el Océano Pacífico (115 Km). El departamento tiene 42 municipios, una superficie de 30.493

El Municipio de Popayán: limita al oriente con los municipios de Totoró, Puracé y el Departamento del Huila; al occidente con los municipios de El Tambo y Timbío; al norte con Cajibío y Totoró y al sur con los municipios de Sotará y Puracé. Se encuentra a una altitud de 1.738 mts sobre el nivel del mar. Extensión: 483.11 Km².

13.2. Descripción ambiental del área de influencia del proyecto

13.2.1. Medio ambiente

Popayán se asienta en dos zonas de vida a saber bosque andino y sub andino por lo que su biodiversidad es bastante amplia.

La ciudad es atravesada por el Río Cauca, a lo largo de más de 10 km de largo alcanzando a tener 40 m de ancho en promedio. El río sale de Popayán entre las loma de San Rafael y Loma Larga hasta alcanzar la población de Río Hondo donde recibe por el lado izquierdo al afluente homónimo poco antes de recibir los ríos Palacé (costado derecho) y Sucio (lado izquierdo). También entran en la ciudad los ríos Molino, Piedras, Vinagre, Negro, Ejido, Blanco, Hondo, Saté, Palacé Clarete y Pisojé, además de cerca de 50 quebradas.

Principales cuencas y micro cuencas: El Municipio de Popayán cuenta con la gran cuenca del Río Cauca y las subcuencas de los ríos Piedras y Molino que surten de agua al Acueducto Municipal.

El ecosistema de Popayán está considerado como un reservorio estratégico conformado por 13 micro cuencas, humedales y manantiales, su regulación hídrica tiene influencia sobre la única zona de Páramo del Municipio de Popayán.

La contaminación por residuos sólidos se origina fundamentalmente por las prácticas inadecuadas de la disposición final de los residuos, las deficiencias en el sistema de recolección de basuras y en la falta de educación ambiental y cultura ciudadana para su adecuado manejo desde la fuente. La contaminación y secamiento de zonas de humedales, es un fenómeno que se presenta por la invasión de estos ecosistemas para la construcción de vivienda, debido al desconocimiento que se tiene sobre su importancia y a la falta de control de las entidades encargadas de la preservación y protección de los recursos naturales renovables.

Con respecto a la subutilización de los recursos naturales, los análisis realizados con la información disponible ponen de manifiesto que como en otras zonas del país, el medio ambiente con sus diferentes recursos no ha sido incorporado a los procesos de planificación, al concepto de desarrollo local, ni hace parte del imaginario de los payaneses y por tanto no ha sido valorado su inmenso potencial para el desarrollo del municipio.

El desconocimiento y desaprovechamiento de los recursos son entre otras, las razones que estimulan los permanentes desplazamientos de los hogares hacia otros puntos de la geografía nacional y regional, en busca de alternativas para la recreación y el esparcimiento, generando con ello desestimulo a la economía local y fuga de capitales; al respecto, debe considerarse también la pérdida de todas las ventajas competitivas que presenta el municipio.

La cabecera municipal, es el mayor consumidor de agua, la cual es utilizada para uso humano, fines industriales, ganadería y riego de cultivos. Así mismo contribuye con un aporte importante de aguas residuales que tienen como destino final los ríos y quebradas que atraviesan la ciudad, las cuales por su poco caudal tiene bajo nivel de

disolución, lo cual trae como consecuencia la contaminación de los ríos Cauca, Molino, Saté y Ejido.

En Popayán el suelo rural representa el 95% del área total del municipio, dentro de la cual se emplazan asentamientos humanos dispersos o caseríos que actúan como focos de servicios comerciales, institucionales, de salud, educación, recreación y de transporte. Los usos del suelo más frecuentes son el agrícola, forestal, de protección, de extracción y ganadero.

13.2.2. Medio ambiente social

La población aproximada de la ciudad es de 240.000 habitantes los cuales se dedican a diferentes actividades de la economía y la industria, entre las que se destacan actividades como la industria de café, cultivos perennales como papa, yuca, la ganadería de tipo expansivo, destinada a la producción lechera, fábricas de alimentos, licores y la industria láctea, además diversas actividades de comercio tanto formal como de tipo informal.

El proceso de poblamiento del Municipio de Popayán y la ubicación de los grupos humanos en las áreas urbanas y rurales, está unido a los antecedentes sociales, políticos y económicos que históricamente han caracterizado al país, a la dinámica nacional, regional y local de las migraciones y a los procesos de urbanización que en forma continua están surtiendo efectos de concentración territorial de la población.

Actualmente, la clasificación por grupos está compuesta por: menores de 3 años el 6%, entre 3–5 años el 7%, de 6-11 años el 14%, de 12-18 años el 17%, entre 19-65 el 52% y con más de 66 años el 4%. Lo anterior significa que la población es eminentemente joven, situación que se convierte en una potencialidad en materia de fuerza laboral y en un gran reto para atender sus demandas especialmente en materia de educación y empleo.

En relación con la composición étnica, el municipio presenta una gran variedad representada por mestizos, negritudes, indígenas y blancos asentados tanto en la zona urbana como rural, los cuales aunque comparten el territorio tienen características culturales y necesidades específicas que históricamente han sido desatendidas dando como resultados desequilibrios, desigualdad, exclusión social, pobreza etc. Tomado de Enciclopedia Wikipedia, 2013. Disponible en <http://es.wikipedia.org/wiki/Popay%C3%A1n>

13.3. Descripción del proyecto

El proyecto de la empresa de Salud sexual y Reproductiva ha descrito aspectos comerciales, técnicos y financieros, a lo largo del estudio de viabilidad.

14.1 Descripción del área de influencia

14.1.1 Ubicación

La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, se encontrará ubicada en el barrio centro de la ciudad de Popayán, carrera 5 con calle 3, Esta ubicación es de fácil acceso y se cuenta con gran parte de lugares como bancos, almacenes, restaurantes, transporte, entre otros.

14.1.2 Reseña histórica

Popayán, fue fundada un 13 de enero del año 1537 por Sebastián de Belalcazar.

14.1.3 Localización

Popayán capital del departamento del Cauca. Se encuentra localizada en el valle de Pubenza, entre la Cordillera Occidental y Central al occidente del país, en las coordenadas 2°26'39"N 76°37'17"O. Tiene 265.702 habitantes, de acuerdo al censo del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas) elaborado en el año y en su área metropolitana tiene 417.800 habitantes Su extensión territorial es de 512 km², su altitud media es de 1760 m sobre el nivel del mar, su precipitación media anual de 1.941 mm, su temperatura promedio de 14/19 °C y dista aproximadamente 600 km de Bogotá.

Es una de las ciudades más antiguas y mejor conservadas de América, lo que se ve reflejada en su arquitectura y tradiciones religiosas. En el 2005, la UNESCO designó a la ciudad de Popayán como la primera ciudad de la gastronomía por su variedad y significado para el patrimonio intangible de los colombianos. La cocina caucana fue seleccionada por mantener sus métodos tradicionales de preparación a través de la tradición oral. El 28 de septiembre de 2009 las Procesiones de Semana Santa de Popayán fueron declaradas por la UNESCO como Obra Maestra del Patrimonio Oral e Inmaterial de la Humanidad.

14.1.4 El medio ambiente natural

La empresa por estar ubicada en el perímetro urbano de la ciudad y tener un tamaño pequeño no genera un impacto ambiental y ecológico significativo.

14.1.5 Medio ambiente social

Popayán es una ciudad en donde el mercado de empresas y proyectos son muy pocos la falta de apoyo económico es significativo y por ende la ciudad se encuentra entre las de mayor índice de desempleo, pero este proyecto le apuesta a Popayán quiere demostrar que en este tipo de ciudad a pesar de ser pequeñas se puede generar

nuevas fuentes de empleo, puede construir nuevas alternativas de diversión y aprendizaje con el apoyo y voluntad de todos los interesados. Tomado de Enciclopedia Wikipedia, 2013. Disponible en <http://es.wikipedia.org/wiki/Popay%C3%A1n>

La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva no genera un impacto ambiental significativo, por encontrarse ubicada en una zona urbana sin que cause daño alguno, no va afectar la fauna ni la flora del departamento, tampoco generar residuos contaminantes ni tóxicos, por el contrario, la implementación del proyecto contribuirá con generar entre la comunidad mejores prácticas asociadas con la salud y la educación en el campo de la sexualidad y la reproducción.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Con la terminación del proyecto de La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva puede concluir los siguientes aspectos:

CONCLUSIONES

El montaje de La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, es un proyecto viable y rentable, la cual puede permitir entre la población adolescente y joven del Municipio de Popayán, generar mayores conocimientos los cuales fortalecerán los mecanismos de prevención, además de la proyección social que representa el desarrollar acciones de trabajo con comunidades de gran vulnerabilidad en el campo de la salud sexual y reproductiva.

- ✓ La empresa de Consultoría en salud Sexual y Reproductiva, corresponde a una idea que plantea servicios con los que se busca un desarrollo integral de la población adolescente y joven, en los que se busca generar un mejoramiento de la calidad de vida de la población y aportar a las diferentes dinámicas en salud y educación.
- ✓ Con el desarrollo de cada una de las acciones contempladas en el proyecto se evidencia que no representa un alto monto de inversión, en donde se pueden lograr grandes beneficios para la población adolescente, jóvenes, instituciones educativas y demás grupos.
- ✓ Se considera que la empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva, podrá ser un aliado importante para diferentes sectores como la salud y la educación con quienes se podrán generar alianzas y apoyos permanentes con el fin de reducir las tasas de embarazos entre la población adolescente.
- ✓ La empresa de Consultoría en Salud Sexual y Reproductiva podrá no sólo beneficiar a la población del Municipio de Popayán sino que puede proyectar sus acciones hacia otros Municipios o Sectores según se requiera.
- ✓ El estudio de mercado refleja una aceptación favorable entre la población objeto de estudio, además por la necesidad que presenta el Departamento del Cauca en la implementación de proyectos de educación para la sexualidad que contribuyan con la reducción de factores de riesgo entre la población adolescente y jóvenes.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se considera que la información planteada en este documento como parte del proyecto es verídica y cuenta con un buen análisis financiero que contribuirá hacer proyecciones y evidenciar la gran necesidad de hacer inversiones y proyecciones en este tipo de iniciativas, en la que además de rentabilidad también tiene un gran sentido social.
- ✓ Teniendo en cuenta la gran necesidad que se evidencia entre la población adolescente y jóvenes tanto local como a nivel nacional se recomienda que el proyecto pueda ser proyectado como un aporte a la sociedad.
- ✓ Como toda empresa se requiere contar con una buena política de comunicación que permita llegar a diferentes espacios y así promocionar cada uno de los servicios y beneficios que se podrían lograr con el mismo.
- ✓ La empresa podrá generar mayor rentabilidad, teniendo en cuenta las condiciones y características que se presentan en el campo de la salud sexual y reproductiva de los adolescentes y jóvenes y el grado de sensibilidad que se tenga en la implementación de iniciativas de este tipo.

BIBLIOGRAFÍA

1. ARBOLEDA V., Germán. Formulación, evaluación y control. Cali: A C Editores, Quinta edición, Enero 2003.
2. Enciclopedia Wikipedia, 2013. Disponible en <http://es.wikipedia.org/wiki/Popay%C3%A1n>
3. Secretaría departamental de salud, informe de la Situación en salud sexual y reproductiva de la población adolescente en el Departamento del Cauca, 2012
4. DANE, Estudios a profundidad, 2012.
5. ENDS, Encuesta Nacional de Demografía y Salud, Profamilia 2010.
6. Secretaría de Educación Departamental del Cauca, Proyecto de Educación para la sexualidad y construcción de ciudadanía PESCC, 2012.

I. ENUNCIADO DEL PROYECTO

PRODUCTO

Brindar a la población adolescente y diferentes grupos de población, en la Ciudad de Popayán del Departamento del Cauca, un servicio de asesoría en salud sexual y reproductiva con los mejores; los servicios parten de la identificación y satisfacción de necesidades de las personas adolescentes en el área de salud sexual y reproductiva en donde se promueve la implementación de programas diseñados y adaptados a la realidad y a las experiencias propias de este grupo de población.

ENUNCIADO

La formulación del proyecto proporciona la siguiente información:

1. La cantidad de ventas para el año en el cual el programa de producción sea del 100%, para los diferentes servicios se ha estimado en:
 - Asesorías individuales de 1.000 unidades con precio de venta de \$20.000.000
 - Actividades educativas de 100 unidades con precio de venta de \$20.000.000
 - Seminarios de 300 unidades con precio de venta de \$30.000.000
 - Asesorías técnicas de 250 unidades con precio de venta de \$112.500.00
 - Cursos individuales para adolescentes y jóvenes de 3.200 unidades con precio de venta de \$38.400.000
 - Cursos individuales para padres y madres de 1.200 unidades con precio de venta de \$18.000.000
 - Cursos individuales para docentes y profesionales de 1.200 unidades con precio de venta de \$30.000.000
2. La fase de inversión tiene una duración de 8 meses.
3. La inversión inicial en activos intangibles requeridas en gastos preoperativos e inversiones fijas es de \$5.610.000, distribuidos así:
 - Gastos de estudio de factibilidad, contratación y capacitación de personal \$3.900.000 en el primer año de inversión.
 - Adecuaciones locativas: \$1.220.000 en el primer año de inversión.
 - Gastos de constitución: \$490.000 en el primer año de inversión.

4. El costo estimado de los materiales e insumos requeridos por unidad producida es de \$67.200.000 pesos colombianos para el año 2015.
5. La mano de obra por unidad producida tiene un valor anual en millones de \$32.193.353.
6. Los gastos generales de fabricación no se contemplan en el proyecto.
7. Los gastos generales de administración tienen un valor anual en millones de \$49.703.353.
8. Los gastos generales de ventas tienen un valor de \$6.520.000 pesos colombianos para todos los años.
9. Los gastos generales de distribución suman a \$4.800.000 pesos colombianos.
10. La empresa se constituirá como una sociedad limitada y de acuerdo con el sistema tributario del país, deberá pagar por concepto de impuestos el 30% de su utilidad bruta. Se supondrá que los impuestos se pagan en el año en que se causan.
11. El proyecto piensa en durar 11 años, al final de los cuales, se renovará el proyecto con otros servicios.
12. La empresa comenzará operando a un 65% de su capacidad instalada en el año 2015, subirá al 67% en el siguiente año, luego aumentará al 70% y así sucesivamente hasta llegar al 100% en el último año de 2024.
13. El periodo de depreciación de las inversiones fijas es de 10 años para Maquinaria y Equipo iniciando por valor de \$350.000 pesos colombianos y de 5 años para Muebles y Enseres por valor de \$16.983.000. Se utilizará el Método de Línea Recta para calcular el cargo por depreciación.
14. La inversión inicial cuenta con las siguientes fuentes de financiación: un préstamo bancario de \$10.000.000 pesos colombianos para iniciar el proyecto con intereses del 24% anual sobre saldos y pago del mismo mediante 6 cuotas anuales iguales de \$3.310.742, siendo la primera de ellas efectiva en el primer año de la fase operacional. El resto de inversión inicial será realizada por los socios.
15. Para efectos del cálculo del capital de trabajo se establecen las siguientes necesidades mínimas:

Necesidades mínimas de activo corriente:

Efectivo en caja para cubrir la mano de obra directa, los gastos generales de administración, los gastos generales de fabricación, los gastos generales de ventas y los gastos generales de distribución. La cobertura mínima del efectivo en caja debe ser de 30 días.

Efectivo en caja para cubrir el coste de los materiales e insumos. La cobertura mínima del efectivo en caja debe ser de 10 días

Cuentas por cobrar: 30 días de cartera cuantificada a costos de operación.

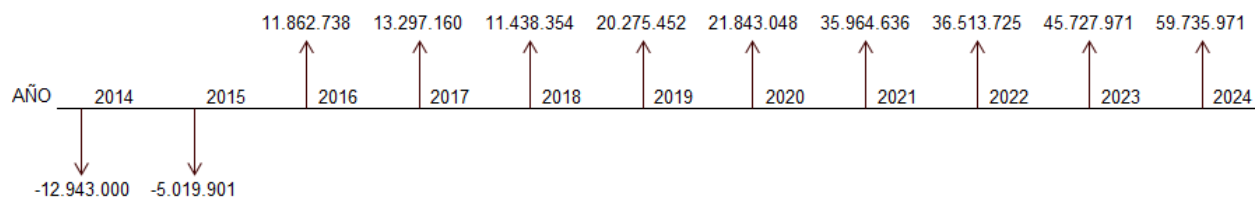
Necesidades mínimas de pasivo corriente:

Cuentas por pagar: Se considera que el valor de las cuentas por pagar por concepto de proveedores equivale a un periodo de 60 días sobre el valor de materiales e insumos.

16. Con la información anterior, elaborar los distintos estados financieros del proyecto:

- Estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados
- Cuadro de fuentes y usos de fondos de efectivo
- Balance proyectado
- Indicadores para los análisis financieros
- Punto de equilibrio para cada uno de los años de la fase operacional del proyecto.
- Análisis de sensibilidad del punto de equilibrio del año quince del proyecto, considerando las variaciones en el precio de venta.

17. Los flujos netos de caja se dan de la siguiente manera: -\$12.943.000 en el año 2014, -\$5.019.901 en el año 2015, y en el siguiente año \$11.862.738 y así sucesivamente hasta el año 2024, como se muestra a continuación:



II. VARIABLES DEL PROYECTO

VARIACIÓN	100%											
PORCENTAGE DE VARIACIÓN	0%											
VARIABLES DEL PROYECTO	AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
(A precios del Año 2014 del proyecto)												
Número de años del proyecto	11											
Programa de servicio asesorías individuales	1.000											
Programa de servicio actividades educativas (dos horas)	100											
Programa de servicio seminarios (por participante)	1.000											
Programa de servicio asesorías técnicas	250											
Programa de servicio cursos virtuales (adolescentes y jóvenes)	3.150											
Programa de servicio cursos virtuales (padres y madres)	1.150											
Programa de servicio cursos virtuales (docentes y profesionales)	1.150											
TOTAL 100% DE PRODUCCION	7.800											
Programa De Produccion (Porcentaje)		65%	67%	70%	72%	77%	81%	86%	90%	95%	100%	
Programa de venta asesorías individuales		20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Programa de venta actividades educativas		200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Programa de venta seminarios (por participante)		30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Programa de venta asesorías técnicas		450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000
Programa de venta cursos virtuales (adolescentes y jóvenes)		12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Programa de venta cursos virtuales (padres y madres)		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Programa de venta cursos virtuales (docentes y profesionales)		25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
PRECIO PROMEDIO	34.420											

Inversiones Fijas - Millones (Iniciales Y Reposiciones)								
* Terrenos		0						
* Edificios		0						
Depreciacion	10		0	0	0	0	0	0
* Maquinaria Y Equipo		350.000						
Depreciacion	10		35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000
* Vehiculo		0						
Depreciacion	5		0	0	0	0	0	0
* Muebles Y Enseres		16.983.000						
Depreciacion	5		3.396.600	3.396.600	3.396.600	3.396.600	3.396.600	3.396.600
* Herramientas		0						
Depreciacion	10							
Total Depreciacion			6.863.200	3.431.600	3.431.600	3.431.600	3.431.600	3.431.600
Saldo En Libros Activos Depreciables								
Gastos Preoperativos (Millones)	5	5.610.000						
Amortizacion Diferidos			1.122.000	1.122.000	1.122.000	1.122.000	0	0
Costo Unitarios En Dolares								
* Materiales E Insumos								
* Mano De Obra								
Gastos Generales De Fabricacion								
Gastos Generales De Administracion								
Gastos Generales De Ventas								
Gastos Generales De Distribucion								
Tasa De Impuestos	30%							
Dividendos (Porcentaje De Utilidades Netas)	0%							
Prestamos Bancarios		10.000.000						
Credito Abastecedores								
Rendimientos Financieros								
Otros Recursos (Arrendamientos-Participaciones)								
Costos Financieros (Intereses En Millones)	24%		2.400.000	2.000.000	1.600.000	1.200.000	800.000	400.000
Pago De Prestamos (En Millones)	6		1.666.667	1.666.667	1.666.667	1.666.667	1.666.667	-

NECESIDADES MINIMAS DE ACTIVOS Y PASIVOS CORRIENTES	
	DIAS DE COBERTURA
Efectivo En Caja Para Cubrir:	
* Materiales E Insumos	10
* Mano De Obra Directa	10
* Gastos Generales De Fabricacion	10
* Gastos Generales De Administracion	10
* Gastos Generales De Ventas	10
* Gastos Generales De Distribucion	10
Cuentas Por Cobrar	30
Existencias:	
* Materiales E Insumos	30
* Productos En Procesos	-
* Productos Terminados	-
* Inventarios De Repuestos	-
Cuentas Por Pagar	
* Materiales E Insumos	60
* Mano De Obra Directa	-
* Gastos Generales De Fabricacion	-
* Gastos Generales De Administracion	-
* Gastos Generales De Ventas	-
* Gastos Generales De Distribucion	-
Otros Ingresos	
Otros Egresos	
Capital De Trabajo (Calculado Por El Programa)	
EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO	
Tasa De Inflacion	20%
Tasa De Interes De Oportunidad Del Inversionista	10%
* En Terminos Corrientes Anual	32%
* En Terminos Constantes Anual	10%
Tasa Para Evaluacion	10%