



Stat Mut – Gestión de Riesgos Cambiarios

Juan Carlos Mesa Jiménez

Elkin Hernando Vargas Parada

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Soacha (Cundinamarca)

Programa Administración Financiera

Mayo de 2021



Stat Mut – Gestión de Riesgos Cambiarios

Juan Carlos Mesa Jiménez
Elkin Hernando Vargas Parada

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Administrador Financiero

Asesor(a)
Yuly Paola Ramírez González
Título académico

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Soacha (Cundinamarca)

Programa Administración Financiera

Mayo de 2021



Dedicatoria

A Laura Daniela por ser el motor de mi vida, por quien lucho cada día y debido a ella deseo como persona y profesional contribuir con mi granito de arena para que nuestro mundo sea día a día algo mejor para las generaciones futuras, gracias por motivar cada uno de mis días, te amo hija.

Elkin Hernando Vargas Parada



Agradecimientos

Principalmente dar gracias Dios quien nos regaló día a día la oportunidad de despertar y luchar por nuestros sueños, en segundo lugar a mis padres porque gracias a ellos tuve el apoyo emocional, económico y la motivación para superar los obstáculos que se presentan en el diario vivir, gracias a mis docentes quienes en cada uno de los momentos en los que los necesite tuve una respuesta de apoyo y aportaron tanto en lo personal como en lo profesional y finalmente a cada uno de mis compañeros porque con ellos pasamos días y semanas de exigencia mental, emocional y física, compartimos momentos únicos y aprendí de cada uno de ellos.

Este nuevo logro es en gran parte gracias a ustedes, y a este nuevo camino que decidimos emprende, esta tesis se la dedico a cada uno de ustedes. ¡¡¡Gracias!!!

Juan Carlos Mesa Jiménez.

Agradezco a Dios por darme la fuerza cada día de avanzar mi camino, a mis profesores de los cuales recibí unas bases sólidas para formar mi profesión en este tiempo, especialmente a Leslie Villamil, por ser más que una docente una amiga, una consejera y un ejemplo a seguir, a mi hija por darme cada día la alegría de continuar, a mis compañeros con los cuales compartí este tiempo.

Gracias a cada uno de ellos ya que directa o indirectamente aportaron a sembrar esta semilla que al día de hoy está dando frutos.

Elkin Hernando Vargas Parada.



Contenido

Contenido.....	5
Lista de figuras	9
Lista de anexos	11
Resumen.....	12
Abstract	13
Introducción	14
1. Capítulo 1	15
1.1. Antecedentes	15
- Los riesgos Internacionales	15
- Oportunidades Internacionales	15
- Las imperfecciones del mercado.....	15
- Riesgo estratégico	16
- Riesgo Operacional	16
- Riesgo financiero.....	16
- El riesgo de liquidez.....	17
- El riesgo de tasa de interés	17
- El riesgo cambiario	17
- Cobertura Natural	19
- Cobertura Financiera.....	19
- Forwards de Moneda	20
- Forward con entrega (Delivery):	20
- Forward sin entrega (Non Delivery):.....	20
- Opciones	21
- Futuros:	21
1.2. Problema a resolver	21
1.3. Árbol de Problemas y Árbol de Soluciones	22



1.3.1. Árbol de Soluciones.....	22
1.3.2. Árbol de Soluciones.....	23
1.4. Justificación.....	24
1.4.1. Objetivo general.....	25
1.4.2. Objetivos específicos.....	25
1.4.3. MEGA	25
1.5. Definición del mercado objetivo.....	26
2. Capítulo 2	27
2.1. Estudio Técnico	27
2.1.1. Localización.	27
2.1.2. Macro localización.....	27
2.1.3. Micro localización	29
2.1.4. Infraestructura.	29
2.1.5. Cadena de suministro.....	30
2.1.6. Mapa de procesos	31
2.1.7. Diagrama de flujo	32
2.1.8. Definición de tipo de sociedad.....	34
2.2. Tecnología	35
2.2.1. Perfiles redes sociales	35
2.3. Desarrollo organizacional.....	37
2.3.1. Misión.....	38
2.3.2. Visión.....	38
2.3.3. Valores corporativos	38
2.3.4. Estructura Organizacional.	39
2.3.5. Integración Psicosocial.....	40
2.3.6. Las condiciones de trabajo.....	40
2.3.7. El sistema político.	41
2.3.8. El contexto.	41
2.4. Estudio ambiental y social.....	42
2.4.1. El impacto ambiental	42



2.4.2. El impacto social.....	42
3. Capítulo 3	44
3.1. Estudio de mercado	44
3.2. Definición de las 4p'S	45
3.2.1. Producto.....	45
3.2.2. Estrategia del Precio.....	46
3.2.3. Punto de venta.....	47
3.2.4. Promoción	47
3.3. Aplicación instrumentos de estudios de mercado.....	47
3.4. Análisis de la oferta y la demanda	55
3.4.1. Análisis de la demanda.....	56
3.4.2. Análisis de la oferta	58
3.5. Análisis de la competencia	59
4. Capítulo 4	60
4.1. Aspectos técnicos del Servicio	60
4.2. Permisos Medio Ambientales	60
4.3. Creación del Pre RUT.....	61
4.4. Licencias	62
4.5. Barreras de entrada	62
4.5.1. Economía en Escala.....	62
4.5.2. Economías de alcance	63
4.5.3. Diferenciación del producto.....	63
4.5.4. Necesidad de capital	63
4.6. Factor diferenciador (Valor agregado).....	63
5. Capítulo 5	64
5.1. Estimación de costos.....	64
5.1.1. Inversión inicial	64
5.2. Información y análisis de costos para la toma de decisiones.	65
5.2.1. Gastos Fijos	65
5.2.2. Gastos Variables.....	65



5.3. Nómina.....	66
5.4. Inversiones requeridas.....	66
5.5. Rentabilidad esperada.	67
5.6. Provisión en efectivo requerida para la puesta en marcha y su sostenibilidad al primer año.	67
6. Capítulo 6.....	69
6.1. Flujo de Caja.....	69
6.2. Estado de la Situación Financiera.....	71
6.2.1. Estado de la Situación Financiera de Apertura.....	71
6.2.2. Estado de la Situación Financiera – año 1.....	72
6.3. Estado de Resultados.....	73
6.4. Indicadores Financieros.....	74
6.5. Punto de Equilibrio.....	75
6.6. Análisis de sensibilidad.....	76
6.7. Escenario optimista, pesimista y probable.....	77
6.7.1 Escenario Probable:.....	77
6.7.2. Escenario Pesimista.....	77
6.7.3. Escenario Optimista:.....	77
6.8. Costo de Capital.....	78
6.9. VAN, TIR.....	78
Conclusiones.....	80
Referencias.....	81
Anexos.....	84

Lista de figuras

Ilustración 1. Clasificación de riesgos. Fuente: Rahnema. A. Finanzas Internacionales.	16
Ilustración 2. Riesgo Cambiario. Fuente: Kozikowski (2013). Finanzas Internacionales. p.290.....	17
Ilustración 3. Activo cambiario. Fuente: los autores.....	18
Ilustración 4. Pasivo cambiario. Fuente: los autores.	18
Ilustración 5. Diferencia en Cambio. Fuente: los autores	19
Ilustración 6. Árbol de Soluciones. Fuente: Los autores.	22
Ilustración 7. Árbol de Problemas. Fuente: los autores.....	23
Ilustración 8. Mercado objetivo	26
Ilustración 9. Mapa de Cundinamarca. Fuente: Instituto Geográfico Agustín Codazzi	28
Ilustración 10. Costos Iniciales de operación. Fuente: los autores.....	29
Ilustración 11. Cadena de suministro.....	30
Ilustración 12. Mapa de proceso: Fuente: los autores.....	32
Ilustración 13. Diagrama de flujo. Fuente: los autores	33
Ilustración 14. Costos tecnológicos. Fuente: Los autores.....	35
Ilustración 15. Página Web Stat Mut. En desarrollo.	36
Ilustración 16. Logotipo. Fuente: los autores.....	37
Ilustración 17. Organigrama Stat Mut.....	39
Ilustración 18. Tabla de Precios Representada en SMLV. Fuente: Los Autores.....	46
Ilustración 19. Costo Promedio por Empresa, Servicios de Consultoría. Fuente: Los Autores.....	46
Ilustración 20. Empresas encuestadas. Fuente: los autores.	48
Ilustración 21. Ubicación empresas encuestadas. Fuente los autores.	49
Ilustración 22. Sector económico empresas encuestadas. Fuente: Los autores.	49
Ilustración 23. Pregunta 1. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.	50
Ilustración 24. Pregunta 2. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.	50
Ilustración 25. Pregunta 3. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.	51
Ilustración 26. Pregunta 4. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.	51
Ilustración 27. Pregunta 5. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.	52
Ilustración 28. Pregunta 6. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.	52
Ilustración 29. Pregunta 7. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.	53
Ilustración 30. Pregunta 8. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.	53
Ilustración 31. Pregunta 9. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores	54
Ilustración 32. Pregunta 10. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.	55



Ilustración 33. Participación de las regiones en el comercio exterior (exportaciones + importaciones), diciembre 2020. Fuente: https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Comercio-exterior	56
Ilustración 34. Análisis de la Demanda. Fuente: Los autores.....	57
Ilustración 35. Análisis de la competencia. Fuente: los autores, páginas web de las empresas: http://finantechcolombia.com.co/#equipo y https://equityadvisors.co/equipo/	59
Ilustración 36. Actividad económica Stat Mut. Fuente: https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/	61
Ilustración 37. Responsabilidades, Calidades y Atributos. Fuente: pre RUT	61
Ilustración 38. Inversión Inicial. Fuente: Los autores.....	64
Ilustración 39. gastos Fijos. Fuente: Los autores.	65
Ilustración 40. Gastos Variables. Fuente: Los autores.	66
Ilustración 41. Nomina Stat Mut. Fuente: Los autores.	66
Ilustración 42. prestaciones sociales, parafiscales y provisiones . Fuente: Los autores.....	66
Ilustración 43. Inversión requerida.	67
Ilustración 44. Resumen flujo de caja. Fuente: los autores.	67
Ilustración 45. Flujo de caja proyectado - primer año de operación. Fuente: Los autores	68
Ilustración 46. Proyección inflación. Fuente: los autores	69
Ilustración 47. Flujo de caja proyectado a 5 años. Fuente: los autores.....	70
Ilustración 48. ESFA Stat Mut. Fuente: Los autores	71
Ilustración 49. Estado de la situación financiera - año 1. Fuente: los autores.....	72
Ilustración 50. Estado de resultados - Año 1. Fuente: los autores.....	73
Ilustración 51. Ratios Financieros Stat Mut. Fuente: Los autores.....	74
Ilustración 52. Punto de equilibrio. Fuente: los autores	75
Ilustración 53. Análisis de sensibilidad. Fuente: los autores.....	76
Ilustración 54. Escenarios año 1. Fuente: Los autores.	77
Ilustración 55. Costo de Capital. Fuente: Los autores.....	78



Lista de anexos

Anexo 1. Perfil de cargo Gerente General	84
Anexo 2. Perfil de cargo Contador	85
Anexo 3. Perfil de cargo Director Comercial	86
Anexo 4. Perfil de cargo Asesor Comercial	87
Anexo 5. Perfil de cargo Director Financiero.	88
Anexo 6. Perfil de cargo Director Administrativo.	89
Anexo 7. Encuesta de factibilidad.	90
Anexo 8. Pre RUT.....	91
Anexo 9. Modelo Financiero Stat Mut.	92



Resumen

Stat Mut es una empresa dedicada a generar estrategias que mitiguen los riesgos financieros, especialmente los riesgos cambiarios producidos por la diferencia en cambio dentro de compañías importadoras y exportadoras de Bogotá y Cundinamarca, inicialmente usando como herramientas la coberturas natural y financiera (forwards, opciones, endeudamiento externo, entre otros), convirtiéndose en un aliado estratégico de las compañías, mejorando así su rentabilidad o disminuyendo las pérdidas presentadas por su balanza cambiaria que se ven reflejada

directamente en los estados financieros de las empresa.

Con el siguiente trabajo se muestra el desarrollo de Stat Mut, los antecedentes que originaron la idea, el problema a resolver, asimismo, la definición del mercado objetivo, la descripción de Stat Mut en los aspectos organizacionales, técnicos, tecnológicos, ambientales, sociales y legales, tanto como la estructura financiera de la compañía para poner en marcha una idea generadora de valor en el nicho de mercado seleccionado.

Palabras clave: Riesgos financieros, cobertura natural, cobertura financiera, Forwards, Opciones, Endeudamiento externo, Stat Mut



Abstract

Stat Mut is a company dedicated to generating strategies that mitigate financial risks, especially the exchange risks produced by the exchange difference within importing and exporting companies of Bogotá and Cundinamarca, initially using natural and financial hedging as tools (forwards, options, external debt, among others), becoming a strategic ally of the companies, thus improving their profitability or reducing the losses presented by their exchange balance that are

directly reflected in the financial statements of the company.

The following work shows the development of Stat Mut, the background that originated the idea, the problem to be solved, likewise, the definition of the target market, the description of Stat Mut in organizational, technical, technological, environmental, social and legal, as well as the financial structure of the company to implement a value-generating idea in the selected market niche.

Keywords:

Financial risks, natural coverage, financial coverage, Forwards, Options, External indebtedness, Stat Mut.



Introducción

En las grandes decisiones financieras de las compañías, y con el fin de crecer y aumentar su capital, hay dos premisas claves para el desarrollo de estas: la rentabilidad y el riesgo. Estas son determinantes en el aumento o la disminución de los activos y/o utilidades de las mismas.

En las finanzas específicamente podemos hablar de varios tipos de riesgo que son: la estrategia, el riesgo operacional y el riesgo financiero, los cuales son afectados de maneras distintas por factores tanto internos como externos a la compañía. Dentro del riesgo financiero se encuentra el riesgo cambiario, que está presente en todas las operaciones de compra y venta de la empresas (las cuales van ligadas a su poder de apalancamiento, las tasas de interés y en las empresas importadoras y exportadoras). En este riesgo Stat Mut será un aliado estratégico

Stat Mut es una compañía dedicada a la asesoría, generación de estrategias y planes que ayuden a mitigar los riesgos cambiarios en empresas importadoras y exportadoras, inicialmente en la zona de Bogotá y Cundinamarca, usando como herramientas principales la cobertura natural (ventas y gastos de la empresa) o la cobertura financiera (forwards, opciones, futuros, entre otros). Mediante estos mecanismos busca optimizar las ganancias o disminuir las pérdidas producidas por las operaciones de importación y exportación generadas por la diferencia en cambio.

Todo esto se logra siguiendo los lineamientos de los entes reguladores en la materia (Banco de la república, DIAN), a través de capacitaciones a las empresas en las cuales se busque crear, complementar y fortalecer, los procedimientos, estrategias y métodos existentes, con el fin de reducir las pérdidas generadas por la volatilidad de las divisas (EUR, USD) frente a la moneda local. Stat Mut busca reducir o mejorar en el primer año de asesoría como mínimo un 15% las pérdidas o ganancias que la empresa pueda mostrar en sus estados financieros producidas por la diferencia en cambio de sus operaciones.

Stat Mut, nace de la idea de dos estudiantes de Administración financiera de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, con los cuales buscan minimizar y mitigar los riesgos financieros en compañías importadoras y exportadoras, convirtiéndose en un aliado estratégico de estas.

1. Capítulo 1

1.1. Antecedentes

En la toma de decisiones principales de las empresas para crecer y aumentar el capital, el desarrollo de la empresa tiene dos prerequisites clave: rentabilidad y riesgo. Dentro del ámbito financiero de la empresa, cada opción propuesta tiene una combinación de ambas, lo que tiene un efecto decisivo en el aumento o disminución de sus activos y/o beneficios.

Como tal, “el riesgo es una medida de incertidumbre que existe en torno al rendimiento que puede generar una inversión.” (Gitman et al. 2016. P.316). Sabiendo que a mayor riesgo en una inversión mayor es su rentabilidad, en las finanzas internacionales se resalta 3 aspectos muy importantes, como son:

- **Los riesgos Internacionales:** dada por su actividad en las operaciones de comercio exterior, como puede ser, la variación en las divisas.
- **Oportunidades Internacionales:** consisten en identificar las necesidades básicas de acuerdo con la oferta y demanda de la empresa frente a las condiciones de los países con los que se negocia.
- **Las imperfecciones del mercado:** “son situaciones o comportamientos que producen asignaciones de recursos diferentes de las que ocurrirían en una situación de competencia perfecta.” (Federico. s.f.)

En estos aspectos encontramos riesgos inmersos, por los cuales, las empresas han debido fortalecer su gestión del riesgo, ya que estos son el pan de cada día en las organizaciones. Estos riesgos dependen de su tipo de mercado, desarrollándose en financieros y operacionales debido a los movimientos propios del negocio.

Por esta causa, las empresas han empezado a organizar sistemas de control interno frente a la administración de los riesgos inherentes al negocio, que vayan alineados al objeto social de la compañía. En la actualidad, el no contar con un sistema así puede poner en riesgo a la misma, así como su estabilidad y continuidad en el sector en el que esta se encuentre.

La gestión de riesgos juega un papel importante en el desarrollo económico de la empresa, no solo a nivel local sino también a nivel internacional, cuando ésta ha incursionado en mercados extranjeros. De acuerdo con García (2010) “La gestión integral de los riesgos es un proceso estructurado, consistente y continuo implementado a través de toda la organización para identificar, evaluar, medir y reportar amenazas y oportunidades que afectan el poder alcanzar el logro de sus objetivos” en la cual juega un papel muy importante el principio del proceso administrativo (planear, organizar, dirigir y

controlar) para poder así definir las causas, implementar estrategias y dar una gestión adecuada de cada uno de los riesgos identificados.

Existen diferentes tipos de riesgo, Rahnama (2007), el cual dentro de su clasificación nos indica que existen tres grandes grupos de riesgos: estratégico, operacional y financiero.

- **Riesgo estratégico:** está ligado a los factores del entorno que afectan de gran manera la capacidad de la empresa para alcanzar sus objetivos.
- **Riesgo Operacional:** referente a las pérdidas que pueda tener la empresa a raíz de procesos inadecuados, fallas administrativas, controles débiles, por fraude o por errores humanos.

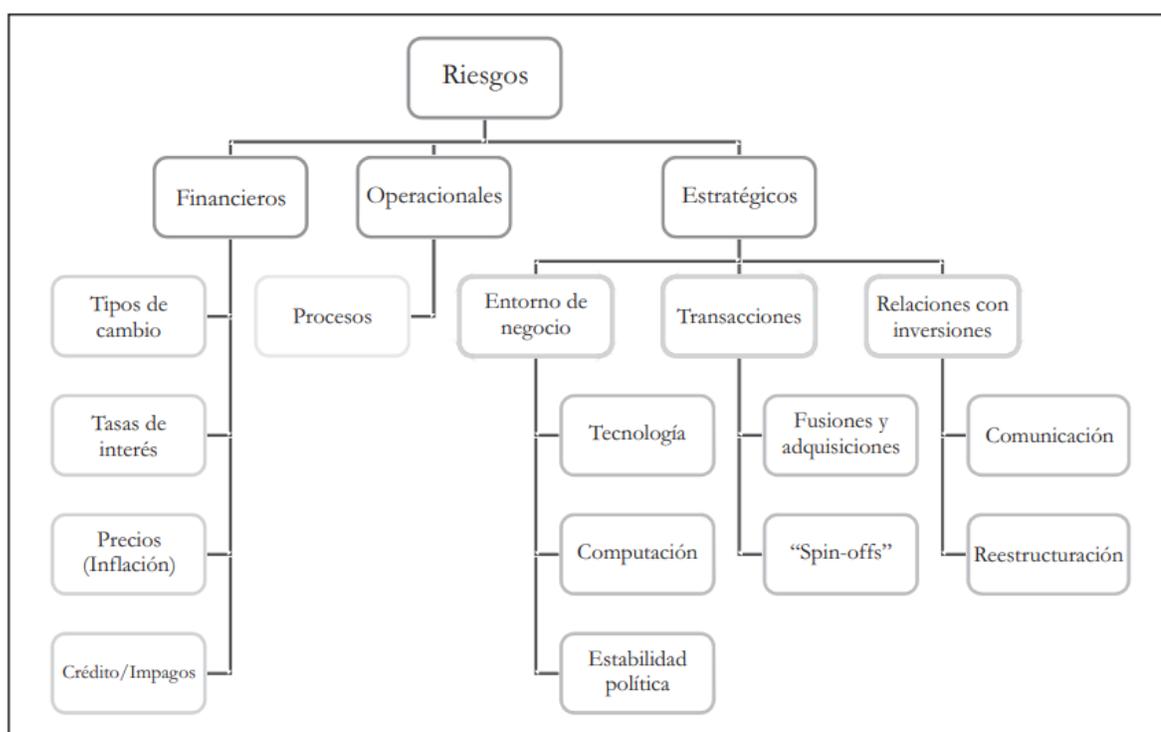


Ilustración 1. Clasificación de riesgos. Fuente: Rahnama. A. Finanzas Internacionales.

- **Riesgo financiero:** Es el nivel de riesgo que está presente en todas las operaciones financieras que realice una organización, debido a la incertidumbre que se presenta en el momento que esta se ejecute. Este riesgo puede estar determinado por la capacidad de la compañía de poder cubrir sus costos, por el grado de apalancamiento financiero que tenga o por desfases en los presupuestos en cada una de sus áreas, generando así disminuciones en los flujos de efectivo, incrementos en las tasas de interés al necesitar de manera inmediata obligaciones financieras o por la volatilidad de los precios al comprar materias primas en el

exterior debido a las fluctuaciones de las divisas en que se comercie, de acuerdo con las condiciones macroeconómicas.

Por lo anterior podemos definir que la composición del riesgo financiero está dada por:

- ***El riesgo de liquidez:*** De acuerdo con (Ecured, 2012) “Es la probabilidad de que la empresa tenga que vender sus activos por debajo de su valor de mercado cuando se presente una brecha o un gap de liquidez. También se hace referencia a la probabilidad de que una empresa no cuente con líneas de crédito que pueda utilizar ante una demanda de efectivo”.
- ***El riesgo de tasa de interés:*** El riesgo de tasas de interés es aquel que se obtiene cuando una entidad tiene créditos con tasas variables lo que hace que a largo plazo estas tasas tienden a variar positiva o negativamente (Aguilar, 2019).
- ***El riesgo cambiario:*** Se define como.
Parte de la variabilidad del valor en pesos de los activos, los pasivos o los flujos de efectivo, atribuibles a variaciones inesperadas del tipo de cambio. Asimismo, el riesgo cambiario depende de la exposición cambiaria y de la variabilidad del tipo de cambio (Ilustración 2). Si no hay exposición cambiaria y el tipo de cambio varía, no hay riesgo cambiario. Si hay exposición cambiaria, pero si el tipo de cambio permanece constante, tampoco hay riesgo cambiario. (Kozikowski, 2013)

$$\left. \begin{array}{l} \text{Exposición al riesgo cambiario} \\ \text{Variabilidad de los tipos de cambio} \end{array} \right\} \Rightarrow \text{Riesgo cambiario}$$

Ilustración 2. Riesgo Cambiario. Fuente: Kozikowski (2013). Finanzas Internacionales. p.290

En el campo empresarial, la balanza cambiaria se puede ver reflejada, hablando de moneda extranjera, en el valor de los activos (ventas, inversiones, anticipos, bancos, caja, entre otros) contra el valor de los pasivos adquiridos en moneda extranjera (Obligaciones financieras, proveedores, cuentas por pagar, entre otros). Por lo general estos nunca llegan a ser exactamente iguales, sin embargo, en el caso hipotético que estos valores fueran iguales, al realizar la conversión a moneda local se presentaría una diferencia (diferencia en cambio), debido a que las divisas cambian su valor a diario dependiendo de la oferta y la demanda, la valuación de la moneda local, factores externos (económicos, políticos, sociales, ambientales, entre otros). La diferencia en cambio (Gerencie.com. 2021) surge por la variación del TRM cuando se realizan operaciones en moneda extranjera. Por ejemplo: cuando se adquiere un pasivo representado en moneda extranjera es preciso hacer el ajuste respectivo para reconocerlo en moneda nacional o local.

A manera práctica podemos observar el siguiente caso: La empresa X tiene al cierre de enero un activo y un pasivo por USD400.000 cada uno. Al cierre de enero, la empresa por diferencia en cambio tiene una pérdida de COP11.259.590. ¿Por qué ocurre esto?

Como se puede observar en la ilustración 3 se puede evidenciar que debido a la fluctuación en la TRM, desde el día en que el activo se registró al cierre de enero de 2021 la tasa representativa del mercado (TRM) fue de 3.559,46, lo cual le generó a la empresa un incremento (al hacer la homologación a COP) de COP31.140.760 en el valor de sus activos. Dentro de un escenario perfecto esto generaría beneficios a la compañía.

Activo						
Tipo	Fecha	Valor USD	TRM	Valor COP	Cierre	Diferencia en cambio
Inversión	5-ene	62.000	3.420,78	212.088.360	220.686.520	8.598.160
Cientes	11-ene	116.000	3.478,11	403.460.760	412.897.360	9.436.600
Cientes	15-ene	58.000	3.469,76	201.246.080	206.448.680	5.202.600
Cientes	22-ene	48.000	3.477,48	166.919.040	170.854.080	3.935.040
Cientes	25-ene	116.000	3.525,25	408.929.000	412.897.360	3.968.360
	Total	400.000		1.392.643.240	1.423.784.000	31.140.760

Ilustración 3. Activo cambiario. Fuente: los autores.

Sin embargo, al haber un incremento en el valor de sus activos a consecuencia de la TRM el valor de sus pasivos también incrementa. Podemos concluir que la empresa debe más al cierre del mes, de lo que debía en el momento de cerrar la operación (Ilustración 4)

Pasivo						
Tipo	Fecha	Valor USD	TRM	Valor COP	Cierre	Diferencia en cambio
Ob. Financieras	4-ene	200.000	3.432,50	686.500.000	711.892.000	-25.392.000
Proveedor	7-ene	85.000	3.428,04	291.383.400	302.554.100	-11.170.700
Proveedor	9-ene	50.000	3.478,11	173.905.500	177.973.000	- 4.067.500
Proveedor	17-ene	40.000	3.466,80	138.672.000	142.378.400	- 3.706.400
Proveedor	28-ene	25.000	3.636,91	90.922.750	88.986.500	1.936.250
	Total	400.000		1.381.383.650	1.423.784.000	-42.400.350

Ilustración 4. Pasivo cambiario. Fuente: los autores.

El resultado de netear los valores del activo con el pasivo cambiario nos da como resultado una diferencia en cambio negativa, la cual afecta directamente la rentabilidad de la empresa en sus estados financieros, reduciendo la utilidad operacional generada en el desarrollo de su objeto social.

Activo	31.140.760
Pasivo	-42.400.350
Dif en Cambio.	-11.259.590

Ilustración 5. Diferencia en Cambio. Fuente: los autores

Con el objetivo de poder cubrir nuestras operaciones financieras, la cobertura, en el ámbito que estamos analizando, es la estrategia mediante la cual se reducen o anulan las pérdidas procedentes de movimientos desfavorables que se presentan en el día a día de las compañías. Existen dos tipos de coberturas: la cobertura natural y la cobertura financiera, las cuales se utilizan según las necesidades y características de las compañías.

- **Cobertura Natural:** es una manera de reducir el riesgo en las empresas que están expuestas a grandes fluctuaciones de tipos de divisas mediante el desarrollo de la operación. Esto puede referirse a ingresos de sus clientes en el extranjero o incurrir en gastos en el extranjero con la misma moneda. (Inversiopedia.2018).

Dentro de la cobertura natural no precisamente se requiere de instrumentos financieros sofisticados, sin embargo, en la mayoría las coberturas naturales o de otro tipo, son imperfectas y por ende no se elimina el riesgo completamente.

Como se pudo evidenciar en el ejemplo anterior, la empresa tiene ventas representativas en el extranjero recibiendo ingresos en USD y puede realizar una cobertura natural sobre su riesgo cambiario ya que tiene ingresos y gastos en la misma moneda. Esta entra a interactuar con las fluctuaciones de la TRM con el fin de poder cubrir sus activos y sus pasivos. Si la TRM sube lo aconsejable es cubrir sus pasivos y si baja debe cubrir sus activos. Como en este caso, la empresa puede alterar su operatividad, es decir, dejar de operar o incrementar sus operaciones para aprovechar la cobertura natural. Este tipo de cobertura puede variar dependiendo de la actividad que se realice, ya que una empresa dedicada a la prestación de servicios no se puede cubrir de la misma manera que una empresa dedicada a la producción e importación de materias primas.

- **Cobertura Financiera:** se puede decir que es la forma en la que protegemos un activo frente a un riesgo por medio de herramientas financieras. Este activo estará protegido por un tiempo determinado (según el acuerdo y las condiciones pactadas entre las partes) en el cual existe un intercambio de riesgo y recompensa sobre la cobertura, al mismo tiempo que reducimos el riesgo y las posibles ganancias.

Un buen manejo de la cobertura financiera es aquel que elimina al máximo el riesgo a la hora de proteger un activo con una alta probabilidad de pérdida, es decir, la cobertura tiene una correlación con el activo e inversamente. Estas coberturas se realizan por medio de derivados, los cuales son valores que están presentes y se mueven en uno o más activos (tales como las opciones, swaps y futuros). Los activos que están inversamente protegidos pueden ser acciones bonos, divisas, tasas de interés, productos, entre otros.

Algunos beneficios de las coberturas financieras son: disminución de la incertidumbre cambiaria, flujos de caja estables, liquidez en la caja para cubrir las inversiones presupuestadas, reducción de la preocupación por la volatilidad de las tasas de cambio, costos fijos en lugar de costos variables. Estos beneficios aumentan la capacidad de endeudamiento de la empresa y aseguran la rentabilidad a futuro.

Las coberturas cambiarias que más se utilizan en las empresas colombianas son:

- ***Forwards de Moneda:*** (Bancoldex.2013). Es un contrato que se pacta entre una entidad financiera y un cliente, el cual puede ser un empresario importador o exportador que adquieren el compromiso de vender o comprar una cantidad específica de divisas (USD/€) con un precio establecido desde el inicio y en una fecha futura. En el contrato se debe aclarar:
 - La fecha de vencimiento. Por lo general a corto plazo.
 - El monto: Se refiere a la cantidad de divisas que la entidad financiera acuerda en comprar o vender a la contraparte.
 - Tasa de cambio a la que se negoció el Forward: Se refiere a la tasa pactada el día en que se celebra el contrato, en la cual se compra o vende las divisas en la fecha de vencimiento del contrato.

Para calcular la tasa del Forward se deben tener en cuenta las variables del mercado:

- El Precio Spot: Precio pactado al ahora de negociar el forward.
- La devaluación explícita: Variable calculada por la entidad financiera, la cual se deriva de la diferencia de tasas de interés local y externa.

Los forwards se pueden llevar por medio de dos modalidades:

- ***Forward con entrega (Delivery):*** Son contratos que al final de sus vencimientos se realiza el correspondiente cambio de flujos de las divisas negociadas entre los involucrados incluyendo la diferencia entre la TRM y la tasa Spot. (Rayo. G. Et al. 2016)
- ***Forward sin entrega (Non Delivery):*** Se caracterizan porque, en este tipo de contrato, se liquida la diferencia entre la TRM y la tasa spot a una de las partes, siendo esta la beneficiada. Para poder determinar cuál de las partes será la beneficiada de la operación se compara la TRM (índice de referencia) y el spot pactado (tasa Forward). Si la TRM es mayor

que el Spot, el beneficiado sería el adquirente; si en caso contrario el spot es mayor que la TRM, el beneficiado o quien recibiría el excedente de las divisas sería el vendedor. (Rayo. G. Et al. 2016).

Otro tipo de coberturas son:

- **Opciones:** Es un contrato mediante el cual el comprador tiene el derecho, más no la obligación, de comprar o vender USD. El vendedor se obliga a vender o comprar respectivamente dichos USD a una tasa determinada (strike) en una fecha o plazo determinado (fecha de ejercicio), a cambio de un precio determinado (prima). (Marín. C. 2009).
- **Futuros:** Un futuro es un instrumento financiero de compra o venta de un activo subyacente. Dicha compra o venta se efectuará en una fecha futura bajo unas características estandarizadas. (BVC, 2018). Los futuros son productos estandarizados en monto, fecha de vencimiento y subyacente del contrato.

1.2. Problema a resolver

Las operaciones realizadas por las empresas que importan o exportan productos, tiene como principal riesgo la generación de diferencia en cambio, debido a la volatilidad de la divisa local (Peso Colombiano COP) ante el mundo, ya que al no ser una moneda fuerte en la economía mundial se ve afectada más que otras monedas por los factores macroeconómicos a nivel de su operación, político, social, ambiental, ético entre otros. Estos factores generan en las empresas con negocios internacionales posibles pérdidas de dinero debido a la variación (generalmente ante el dólar Americano USD) de la divisa, tanto en los ingresos disminuyendo su valor en caso de que el COP se devalúa frente al USD, haciendo que sus activos valgan cada vez menos o por el mismo factor aumentando el valor de sus pasivos en el momento en que el COP se revalúe.

Esta es la razón de STAT MUT, la cual nace bajo la premisa de:

¿Cómo mitigar los riesgos de la balanza cambiaria en empresas importadoras y exportadoras a nivel Cundinamarca para mejorar su rentabilidad?

Por medio de nuestro producto buscamos reducir la brecha entre los activos y los pasivos cambiarios, reduciendo las pérdidas por diferencia en cambio o minimizando el riesgo de devaluación de los activos.

1.3. Árbol de Problemas y Árbol de Soluciones

1.3.1. Árbol de Soluciones

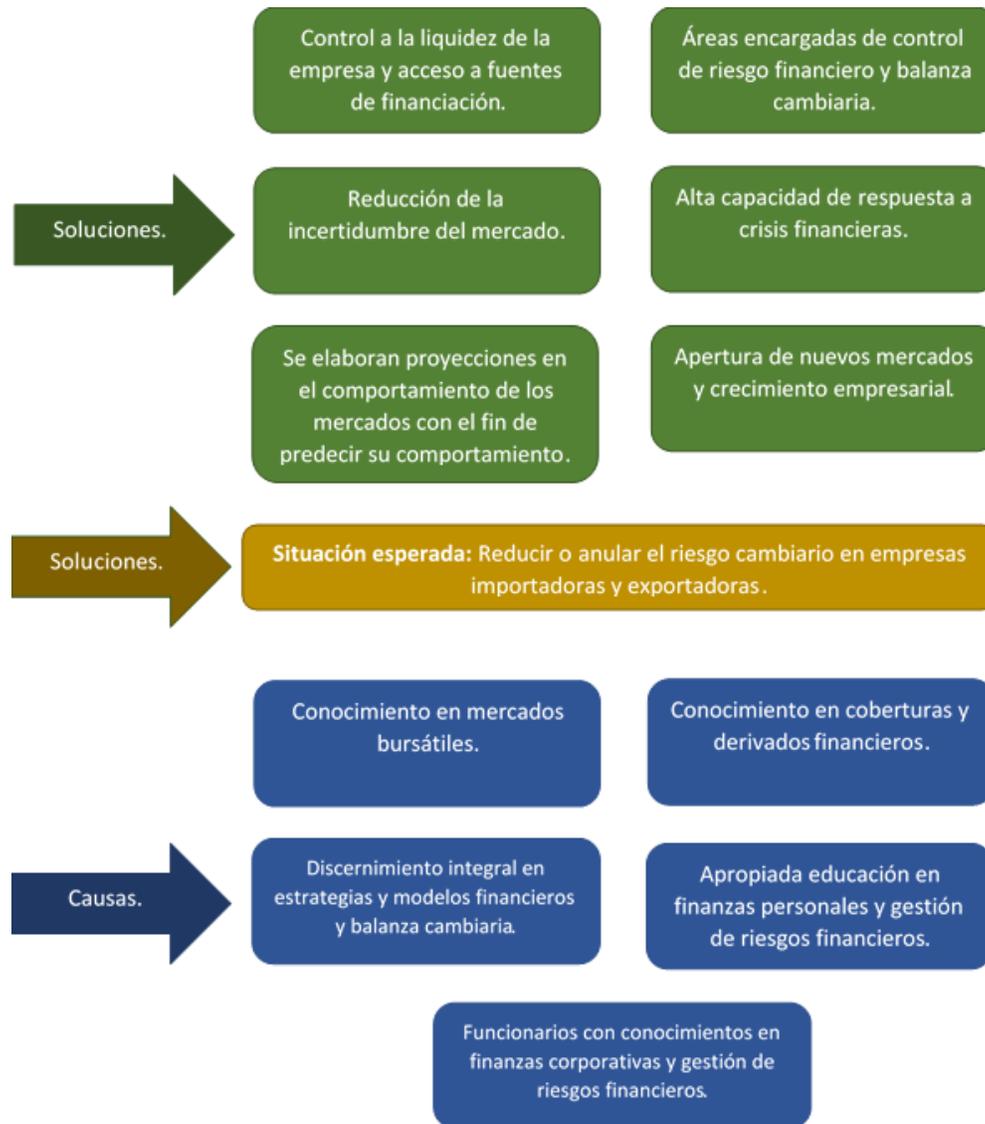


Ilustración 6. Árbol de Soluciones. Fuente: Los autores.

1.3.2. *Árbol de Soluciones*

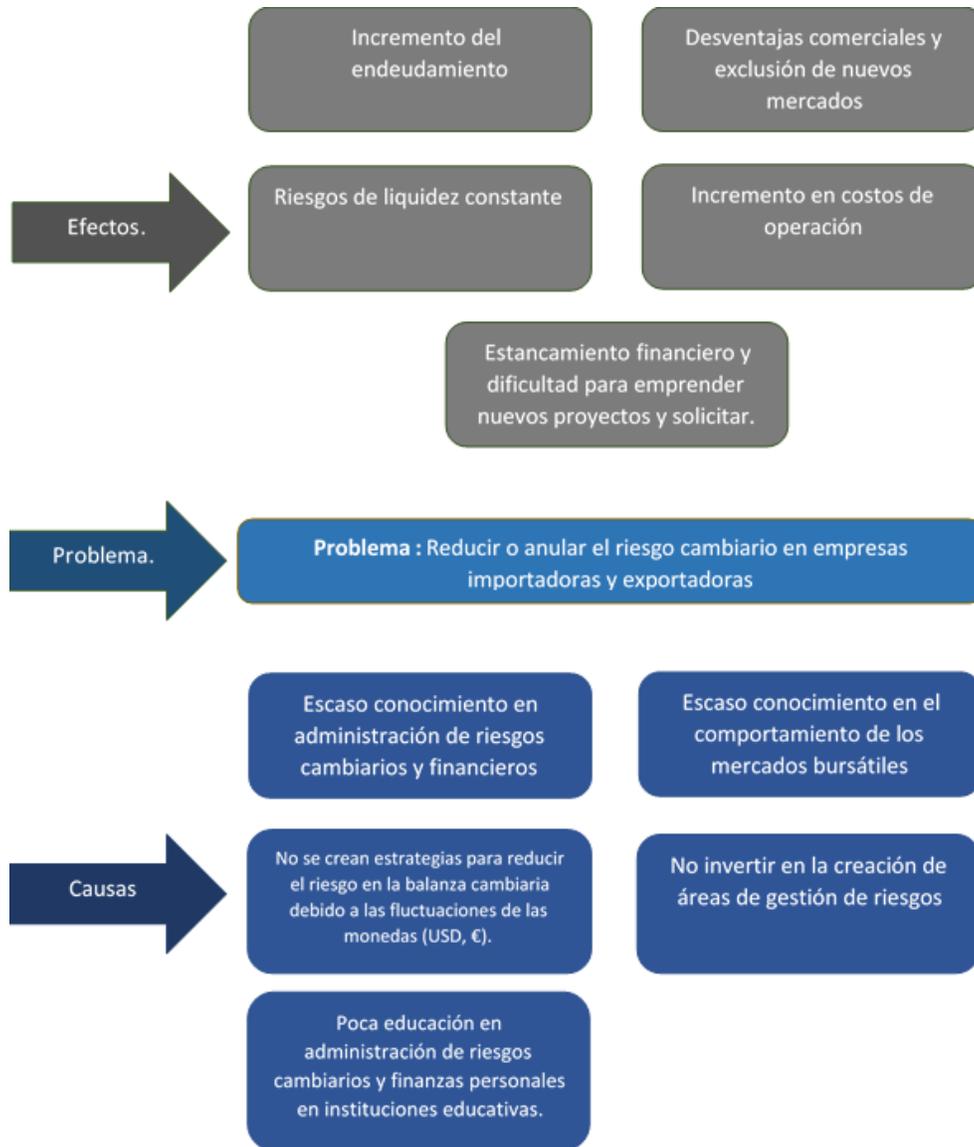


Ilustración 7. *Árbol de Problemas*. Fuente: los autores.

1.4. Justificación

En las empresas importadoras y exportadoras siempre hay un riesgo latente debido a la volatilidad de las monedas con las que se negocia, generalmente el Dólar americano USD, esto hace que dependiendo el precio en el que se negocie, los activos y pasivos de una empresa aumenten o disminuyan su valor, generando una diferencia en cambio que afecta positiva o negativamente los estados financieros de una organización; si bien, hay empresas que tratan como indiferente el tema, debido a que es algo que afecta solamente los estados financieros, hay que tener en cuenta que es algo que al final del ejercicio, termina afectando los flujos de caja de la compañía, por eso se hace necesario para las organizaciones crear un sistema de gestión de riesgos específicamente los financieros.

Por esta razón dos estudiantes de la Corporación Universitaria Minuto de Dios generan la idea de crear Stat Mut, esta es una empresa que se dedica a la generación de estrategias para las empresas importadoras y exportadoras frente a los riesgos cambiarios en sus negocios internacionales con el objetivo de crear un equilibrio en la balanza cambiaria mitigando los riesgos de pérdida debido a la diferencia en cambio, utilizando los diferentes instrumentos financieros del mercado (endeudamiento en moneda extranjera, Forwards, opciones, futuros, entre otros) realizando el análisis correspondiente del instrumento adecuado para la empresa a través de: la identificación de los riesgos, el análisis de los riesgos identificados, la evaluación del riesgo, determinación de los instrumentos financieros adecuados y el monitoreo de los instrumentos, mostrando los resultados esperados, con esto disminuir las pérdidas u optimizar los rendimientos que se puedan generar debido a la volatilidad (devaluación o revaluación) del Peso Colombiano (COP) frente a la divisa negociada.

Como cada empresa tiene un manejo distinto de acuerdo con las materias primas que utiliza en su producción, el producto es único para cada organización que adquiera los servicios de Stat Mut, la cual espera iniciar operaciones en las empresas importadoras y exportadoras de Cundinamarca y Bogotá que tengan una operación mayor a un año indiferentemente del mercado objetivo en el que estas se encuentren.

Para las empresas que adquieran los servicios de Stat Mut, esta tiene como propuesta de valor, un mejoramiento en su diferencia en cambio de un 7% como mínimo, lo cual puede verse representado en una utilidad mayor en sus estados financieros, buscando así generar una utilidad o en caso de que el riesgo de pérdida de materialice sea algo mínimo para la empresa.

De acuerdo con lo anterior, las coberturas financieras son mecanismos eficientes para la mitigación de los riesgos financieros o de mercado, sin embargo estos deben ir ligados a una correcta gestión de riesgos, donde se planea, organice, dirija y controle de acuerdo a los requerimientos de la empresa, esta es la función de Stat Mut, quien pretende convertirse en un aliado estratégico de las organizaciones importadoras y exportadoras de Cundinamarca y Bogotá buscando así reducir la brecha entre sus activos y pasivos cambiarios, mejorando los resultados de la diferencia en cambio tanto como en los estados financieros como en los flujos de caja futuros.

Por esto, es importante que las empresas exportadoras e importadoras tengan control en su propia balanza cambiaria y cómo opera. El desconocimiento de este tema es complejo y su normatividad es amplia. Si tenemos en cuenta que Colombia es un país en vía desarrollo el impacto negativo en las utilidades puede ocasionar la salida del mercado. Esta es el área de acción en donde STAT-MUT entrará como aliado estratégico enfocado a mitigar riesgos en el sistema cambiario, las operaciones que se derivan de él, su normatividad y los organismos de control para las diversas operaciones que se realizan en esta materia.

1.4.1. Objetivo general

Ofrecer asesoría y capacitación en temas referentes a régimen y riesgo cambiario, con el fin de que empresas importadoras y exportadoras del departamento de Cundinamarca, logren mitigar el impacto de la diferencia en cambio en sus estados financieros.

1.4.2. Objetivos específicos

- Asesorar y capacitar a las empresas en los distintos requisitos del mercado cambiario.
- Implementar estrategias que permitan a las empresas entender de manera clara las operaciones de la balanza cambiaria.
- Medir los tiempos de respuesta de las entidades financieras.
- Generar vínculos estratégicos que nos permitan prestar un buen servicio.
- Identificar y abordar clientes potenciales presentando nuestro portafolio de productos y servicios.
- Investigar y conocer la diferencia de valor de una moneda con respecto a otra y el poder adquisitivo de cada una de ellas.
- Diseñar estrategias de cobertura natural o financiera que ayuden a las empresas a reducir el riesgo cambiario.

1.4.3. MEGA

Para el año 2025 Stat-Mut será una empresa líder en servicios y productos que generen valor en aspectos cambiarios de las empresas exportadoras e importadoras de Cundinamarca, disminuyendo sus pérdidas por diferencia en cambio en mínimo un 7% mensual.

1.5. Definición del mercado objetivo

El mercado objetivo son inicialmente las pequeñas, medianas y grandes empresas, con un tiempo de creación mínimo de un año, que sean importadoras y exportadoras de la zona de Bogotá D.C. y Cundinamarca, estas empresas deben realizar un mínimo de operaciones de importación y/o exportación en el mes con el fin de poder mostrar la viabilidad del producto ofrecido, independientemente del sector económico en el que se desempeñen y los ingresos percibidos por estas.

Con el fin de poder implementar, fortalecer y mejorar sus estrategias, relacionadas con la diferencia en cambio producida por operaciones en las diferentes divisas a través de cobertura natural y financiera, reduciendo los riesgos y optimizando las ganancias o pérdidas.

Edad	Un año en adelante
Tipo	Pequeñas, medianas y grandes
Ocupación	Importadoras y Exportadoras
Ubicación	Cundinamarca
Sector económico	Indiferente
Ingresos	Indiferente

Ilustración 8. Mercado objetivo

2. Capítulo 2

2.1. Estudio Técnico

Se analizará cada uno de los determinantes para la ejecución del proyecto definiendo conceptos como el tamaño óptimo de las instalaciones, localización y equipos requeridos, con el fin de poder tener las herramientas necesarias para su ejecución, como son:

- Determinar la localización adecuada para el desarrollo de la actividad comercial
- Describir las características del sector seleccionado para la ubicación
- Definir el tamaño y capacidad del proyecto
- Especificar el presupuesto de la inversión contemplando los diferentes recursos: materiales, tecnológicos, humanos, financieros, ambientales y de responsabilidad social empresarial, necesarios para su operación.
- Determinar el tipo de sociedad.

2.1.1. Localización.

La ubicación geográfica del proyecto es muy importante para determinar el éxito o el fracaso de este, ya que su ubicación ayuda a definir ciertos criterios no solo económicos, sino también estratégicos, sociales, entre otros. Stat Mut será una empresa constituida en la ciudad de Bogotá con el fin de establecer un lugar central para tanto el desplazamiento de los empleados como de los clientes.

2.1.2. Macro localización

Stat Mut estará ubicada en el departamento de Cundinamarca, particularmente en Bogotá D.C. la ubicación es seleccionada, ya que debido a que las empresas importadoras y exportadoras de Cundinamarca son el mercado objetivo, la posición geográfica juega un papel importante en la actividad comercial en el caso de generar desplazamientos a los diferentes municipios del Departamento, tal como se ve en el siguiente mapa:



Ilustración 9. Mapa de Cundinamarca. Fuente: Instituto Geográfico Agustín Codazzi

2.1.3 Micro localización

La ubicación en Bogotá será en la zona financiera específicamente en la Carrera 7 #71–21, Torre B, Bogotá, Cundinamarca, esta será la dirección comercial de la compañía, establecida inicialmente en un edificio de Coworking, ya que por la naturaleza del negocio no se hace necesario disponer de un espacio en arriendo el 100% del tiempo, puesto que la principal zona de trabajo será dentro de las empresas clientes, pero en caso de tener reuniones comerciales es un lugar central para el encuentro con los clientes que lo requieran.

La principal actividad comercial de la compañía se realizará a través de una página de internet, redes sociales y correo electrónico, por esta razón se determina tener una oficina en cowork.

2.1.4. Infraestructura.

La puesta en marcha de la empresa requiere unos gastos mínimos tanto para la constitución como para el inicio de la operación, si bien, la capacidad instalada (servicios públicos, instalaciones, mobiliarios, entre otros), la provee la oficina de Cowork contratada, hay equipos que se deben adquirir para el correcto funcionamiento de la empresa.

Gasto	Valor mes
Publicidad	300.000
Correo Corporativo	36.000
nómina	4.400.000
Alquiler oficina	1.320.000
Plan telefonía	160.000
Medios de Transporte	200.000
Página Web	800.000
Aviso oficina	150.000
Licencias	300.000
Teléfono Celular	400.000
Computadores	4.000.000
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	3.032.000
Imprevistos	902.000
Total gastos mes	16.000.000

Ilustración 10. Costos Iniciales de operación. Fuente: los autores.

2.1.5. Cadena de suministro

Siendo Stat Mut una empresa de servicios, su cadena de suministro se hace algo corta en comparación con una empresa de producción. Teniendo en cuenta como proveedor principal la compañía de cowork quien prestara el servicio de las instalaciones, de acuerdo con las necesidades requeridas. Es decir, en Stat Mut la principal cadena de suministro sería acorde con las necesidades de los clientes presentada en la siguiente gráfica:



Ilustración 11. Cadena de suministro.

Requerimiento del Cliente: Se realiza en análisis respectivo de la situación actual de la empresa y de la información histórica presentada con el fin de definir el tipo de cobertura a utilizar.

Desarrollo del producto: De acuerdo con la información planteada, se desarrollará un modelo único para cada empresa, en la cual se determine cuál producto financiero y bajo qué estrategias según las condiciones del mercado se puede optimizar y equilibrar su balanza cambiaria

El producto se entrega en un plazo máximo de un mes, en las cuales se hará el acompañamiento del cliente frente a las negociaciones con las entidades financieras,

Monitoreo de las estrategias planteadas: como propuesta de valor agregado, se realiza el seguimiento de las operaciones realizadas por la compañía, determinando sobre la marcha si se deben generar estrategias nuevas o plantear acciones correctivas sobre las decisiones tomadas.

Retroalimentación: después del cumplimiento de las operaciones, se realiza el análisis de los resultados en un comparativo a como hubiese sido el resultado en caso de no haber tomado una cobertura. Realizando así el servicio post venta en caso de que la empresa requiere nuevas estrategias o acompañamiento en la aplicación de la estrategia ya planteada.

2.1.6. Mapa de procesos

Para Stat Mut es importante saber reconocer las necesidades y los requerimientos de los clientes con el fin de entregar un producto que las satisfaga, por lo cual el mapa de procesos de la empresa está compuesto de la siguiente manera:

Procesos Estratégicos: La planeación estratégica está a cargo de la dirección de la compañía, en esta se definen las estrategias y las tácticas de mercadeo, cómo generar valor a los clientes, la toma de decisiones y los sistemas de evaluación de los resultados.

Procesos Misionales: son aquellos ligados a la operación del negocio, sin los cuales no se podrían cumplir los objetivos propuestos, se encuentran:

Ventas y Servicio: Es el área encargada de cerrar los negocios y mantener comunicación efectiva con el cliente.

Diseño y Desarrollo: se encarga de definir las estrategias únicas para cada uno de los clientes, con el objetivo de cumplir la promesa de valor.

Calidad: su función es realizar el monitoreo y la retroalimentación de las estrategias presentadas a los clientes y reportar sus resultados.

Procesos de apoyo: En estos se encuentran las áreas necesarias para el cumplimiento de la operación de la empresa, pero que no están ligadas a cumplir directamente la satisfacción de las necesidades del cliente.

Gestión Financiera: se encarga del manejo de los recursos financieros de la compañía (tesorería y cartera), así como del análisis y la organización de esta información (Contabilidad).

I +D + I: el área de investigación, Desarrollo e innovación es la encargada de buscar nuevas alternativas en los mercados financieros, con el fin de poder generar nuevas estrategias e insumos para el área de Desarrollo.

Gestión Humana: se encarga de la búsqueda de talentos que hagan posible el cumplimiento de las operaciones de la compañía.

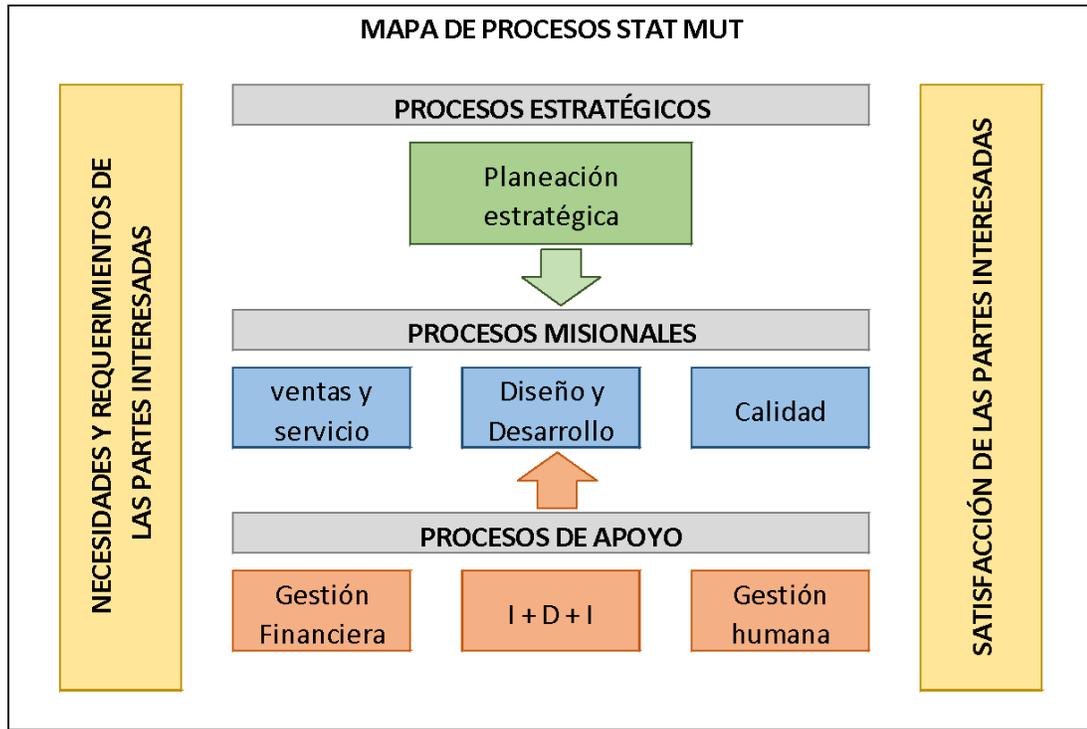


Ilustración 12. Mapa de proceso: Fuente: los autores.

2.1.7. Diagrama de flujo

El diagrama de flujo del proceso comercial con los clientes es el siguiente:

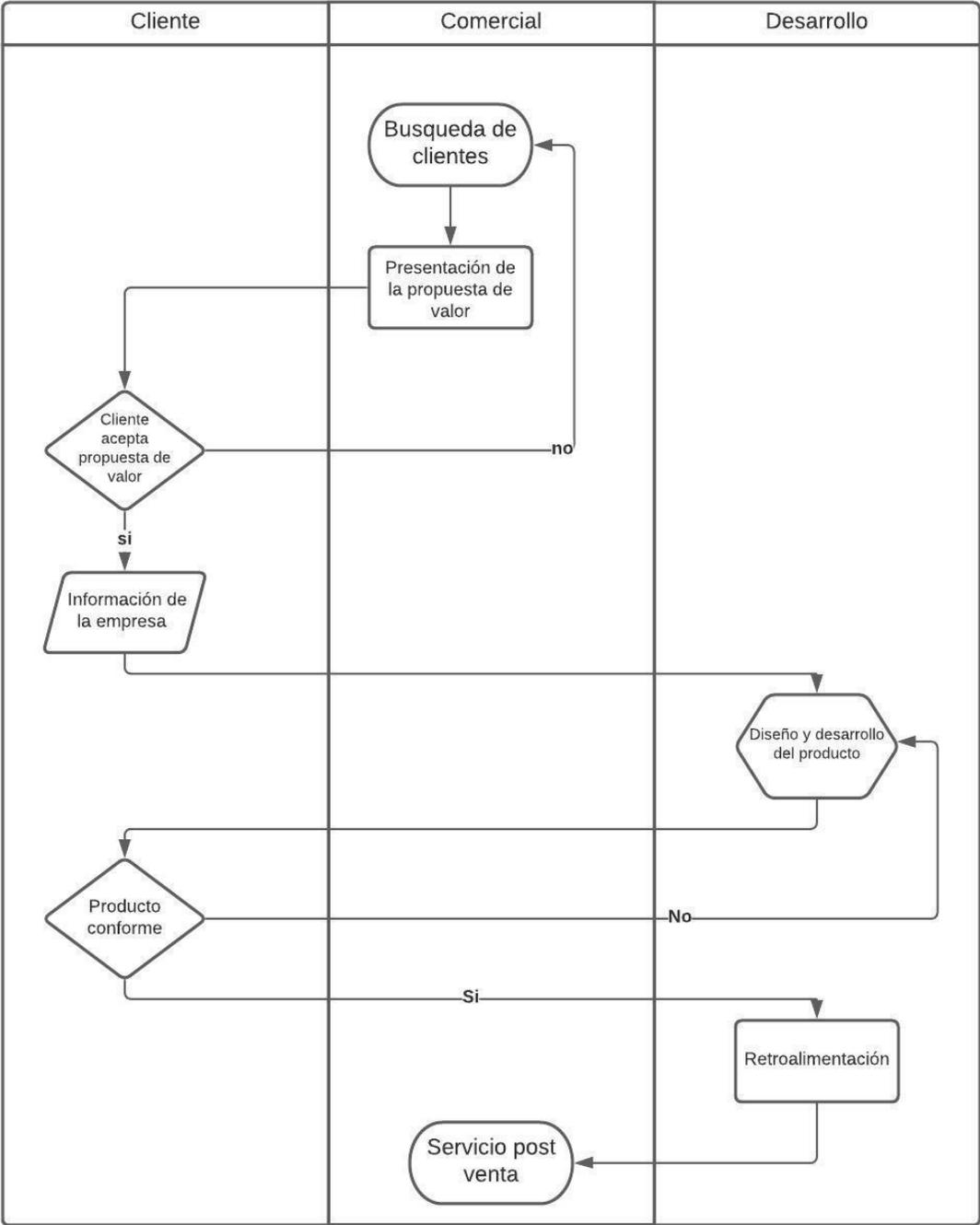


Ilustración 13. Diagrama de flujo. Fuente: los autores

2.1.8. Definición de tipo de sociedad

La sociedad definida para Stat Mut es una Sociedad por acciones simplificada (SAS), la cual según la Cámara de Comercio de Bogotá es: *“Un tipo societario creado por la Ley 1258 de 2008, caracterizado por ser una estructura societaria de capital, regulada por normas de carácter dispositivo que permiten no sólo una amplia autonomía contractual en el diseño del contrato social, sino además la posibilidad de que los asociados definan las pautas bajo las cuales han de gobernarse sus relaciones jurídicas”* (CCB, 2019).

Esto debido a una serie de ventajas con las que cuentan, tanto las empresas nuevas como las SAS a nivel fiscal y tributario, adicional a las siguientes ventajas.

La principal ventaja que tiene la sociedad por acciones simplificadas es que este tipo de asociación es más flexible, ya que les permite a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con bajo presupuesto. Otras de las ventajas que tiene son:

- Una persona natural con actitud emprendedora puede constituir una empresa con el objetivo de darle más credibilidad a su negocio.
- El empresario no se ve obligado a crear la junta directiva, ni tampoco a cumplir ciertos requisitos como la pluralidad de socios.
- Permite a los empresarios escoger las normas societarias que más convenga a sus intereses.
- Mayor facilidad para contar con apoyo de fondos de capital de riesgo y capital semilla.
- Es posible diferir el pago del capital hasta por un plazo máximo de dos años, sin que se exija una cuota o porcentaje específico mínimo inicial.
- Existe libertad para que la sociedad establezca las condiciones y proporciones en que se realice el pago del capital.
- En caso de que una SAS sea liquidada los accionistas sólo responderán a los acreedores por el monto de los aportes que hicieron cuando la crearon. (Restrepo, M, 2019).

En resumen, la Sociedad por acciones simplificadas puede considerarse una excelente oportunidad para aquellas personas emprendedoras que quieren formalizar y legalizar su actividad comercial transformándola en una empresa, limitando su responsabilidad solo al monto del capital con el cual se constituyó la compañía SAS.

2.2. Tecnología

Para el desarrollo del objeto social de Stat Mut se dispondrá de diferentes tecnologías debido a que la parte comercial de la empresa se realizará por la página WEB, así como por diferentes redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, WhatsApp, YouTube, email, entre otras), otros recursos tecnológicos a utilizar son 4 computadores con sus respectivas licencias, 4 teléfonos celulares con plan de telefonía. El resto de los recursos tecnológicos que lleguen a ser requeridos para la operación (internet, telefonía fija, impresoras) serán provistos por la oficina de Cowork, los costos operacionales serán los siguientes:

Recurso	Periodicidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Justificación
Página web	Unica	1	\$ 800.000,00	\$ 800.000,00	Debido a la innovación tecnológica que ha sufrido el mercado debido a la pandemia, esta es el principal medio de contacto con nuestros clientes
Hosting	Mensual	1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	Es el almacenamiento requerido en la web para la página web.
Correo Corporativo	Mensual	2	\$ 21.600,00	\$ 43.200,00	Se crearán correos con dominio propio @statmut.co para dar seguridad y confianza a los clientes costo aproximado por usuario 6USD mes - TRM promedio 3.600COP
Facebook	Mensual	1	\$ 35.000,00	\$ 35.000,00	Se realizarán publicaciones y se usará como herramienta comercial.
Instagram	Mensual	1	\$ 35.000,00	\$ 35.000,00	Se realizarán publicaciones y se usará como herramienta comercial.
Youtube	Mensual	1	\$ 35.000,00	\$ 35.000,00	Se realizarán publicaciones y se usará como herramienta comercial.
Linked in	Mensual	1	\$ -	\$ -	Se realizarán publicaciones y se usará como herramienta comercial.
Whatsapp	Mensual	1	\$ -	\$ -	Se realizarán publicaciones y se usará como herramienta comercial.

Total costos	
Unica	\$ 800.000,00
Mensual	\$ 168.200,00

Ilustración 14. Costos tecnológicos. Fuente: Los autores.

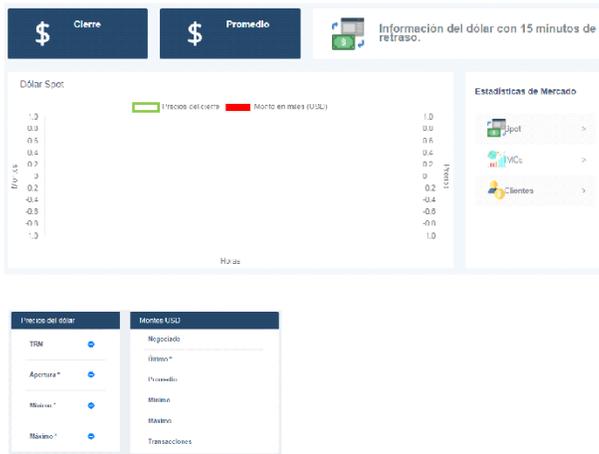
2.2.1. Perfiles redes sociales

Página Web: Visítanos <https://evargaspara.wixsite.com/statmut>



STAT MUT - GENERAMOS EQUILIBRIO

Inicio [¿Quiénes Somos?](#) [Soluciones](#) [Noticias](#) [Contactenos](#)
[Misión](#) [Análisis de riesgos cambiarios](#)
[Visión](#) [Cobertura natural](#)
[Valores Corporativos](#) [Cobertura Financiera](#)



Indicadores económicos

Dólar TRM \$3.647,99 <small>Último 5</small>	LVR 276,63 <small>Último 5</small>	DTF (5a) 1,77% <small>Último 5</small>
Desempleo Total Laboral 17,3% <small>Último 2021</small>	IPC Índice de Precios al Consumidor 0,64% <small>Promedio 2021</small>	PIB Producto Interno Bruto -6,8% <small>Año 2021</small>
Salario mínimo \$908.526 <small>2021</small>	Café Cilbe por libra US\$1,79 <small>Promedio 5</small>	Petróleo WTI \$100 por barril US\$64,04 <small>Último 5</small>

Ilustración 15. Página Web Stat Mut. En desarrollo.

Facebook: <https://www.facebook.com/stat.mut/>

Instagram: https://www.instagram.com/stat_mut/

Twitter: <https://twitter.com/MutStat>

LinkedIn In: <https://www.linkedin.com/in/stat-mut-716656208/>

YouTube: <https://www.youtube.com/channel/UCqav9SfmH7NivNIbshg2bAw/about>

2.3.Desarrollo organizacional

Stat Mut, es una empresa que se dedica a generar estrategias para las empresas importadoras y exportadoras de Bogotá y Cundinamarca frente a los riesgos cambiarios, en las distintas operaciones financieras que se realizan a diario, con el objetivo de lograr un equilibrio en la balanza cambiaria, mitigando los riesgos de pérdida debido a la diferencia en cambiaria.

Logotipo y slogan



Ilustración 16. Logotipo. Fuente: los autores

Nuestro logotipo está identificado con una balanza y en cada uno de sus extremos encontramos las dos monedas más representativas del mercado, ya que lo que buscamos es encontrar un equilibrio con las diferentes herramientas financieras, y que la diferencia en cambio sea positiva para nuestros clientes incrementando sus utilidades y activos.



Sus colores representan seguridad, tenacidad y esfuerzo con el que día a día sus colaboradores dan lo mejor de ellos, siendo conocidos por la energía, disposición con la que se atienden los requerimientos, transmitiendo honradez y confianza como organización.

2.3.1. Misión

Brindar a nuestros clientes soluciones financieras socialmente responsables que sean seguras y fáciles de entender y acceder. Siendo una empresa ágil, eficiente y con reconocimiento a nivel nacional.

2.3.2. Visión.

En el 2025 convertirnos en una empresa que satisface las necesidades de sus clientes, ofreciendo un servicio de calidad con un portafolio diverso, teniendo un equipo de trabajo comprometido, brindando una asesoría oportuna y a la medida, siendo una de las principales empresas de consultoría del país generando confianza y solidez .

2.3.3. Valores corporativos

Nuestros valores corporativos están basados en la transparencia, el trabajo colaborativo, el respeto y la innovación, siendo reflejo de nuestra compañía y estando inmersos en nuestra misión y visión.

Transparencia. Generamos un entorno de confianza y entendimiento siendo íntegros y respetando el marco legal que nos regula, creando una comunicación asertiva y abierta con nuestros con las partes interesadas.

Trabajo Colaborativo: cooperamos con nuestros clientes generando conocimiento y experiencias, entregando lo mejor de nosotros asumiendo responsabilidades para lograr los objetivos propuestos, promoviendo el lucro mutuamente, valorando las opiniones y respetando el trabajo de cada uno como si fuese el propio.

Respeto. Somos éticos en lo que hacemos, respetando a nuestras partes interesadas, promoviendo una comunicación asertiva basada en el reconocimiento de nuestros a nuestros colaboradores y clientes.

Innovación: Impulsamos el mejoramiento continuo, el desarrollo y la aplicación de nuevas ideas para alcanzar la excelencia, con criterios de rentabilidad, solidez, eficiencia y eficacia.

2.3.4. Estructura Organizacional.

Nuestra estructura organizacional está basada en nuestro plan estratégico la cual se ilustra de la siguiente manera:

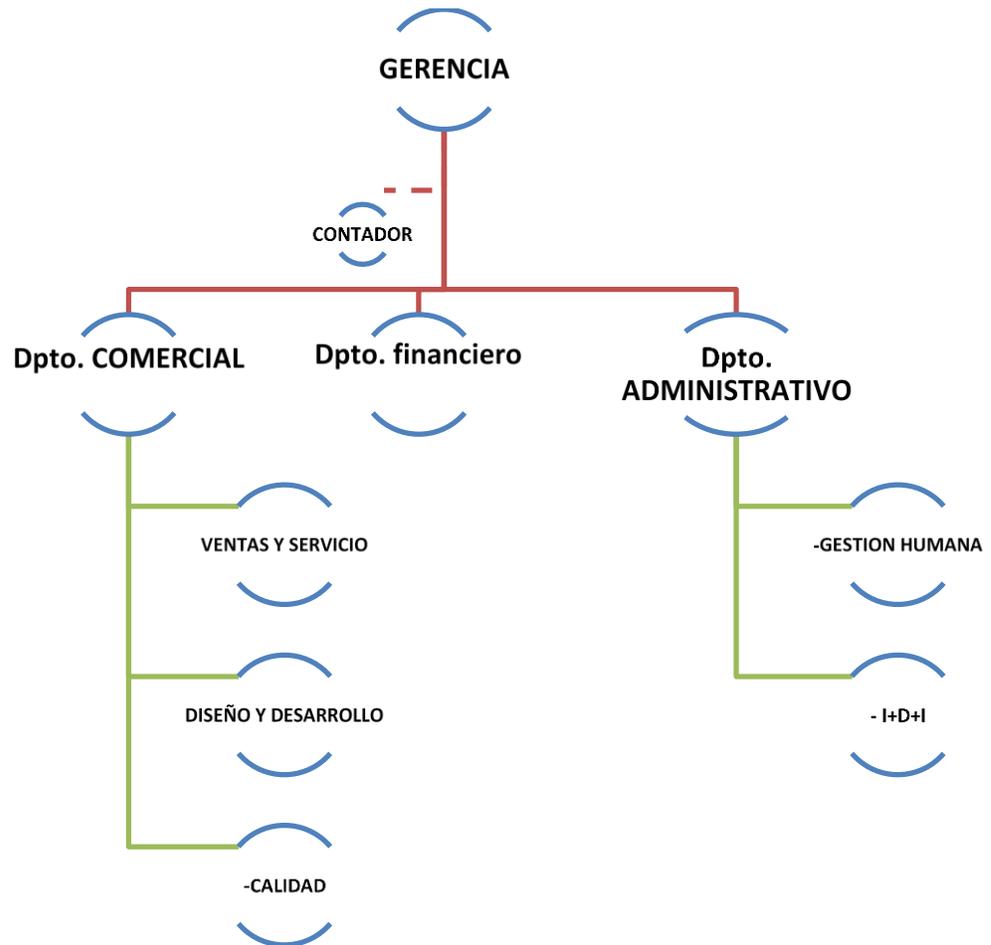


Ilustración 17. Organigrama Stat Mut.

Nuestra estructura organizacional estará ordenada jerárquicamente (Ilustración 17) adicional a esto se plantean las distintas funciones a los cargos así:

Gerente general: es el encargado de tomar decisiones de la compañía, participando en los departamentos comercial, financiero y administrativo. Estará a cargo de la medición de resultados por parte del área comercial y apoyando las diferentes estrategias comerciales.

Contador. Será el encargado de la realización de estados financieros, presentación de medios magnéticos y revisar información fiscal y tributaria. No será empleado de planta se contratará ocasionalmente.

Director Comercial: encargado del departamento comercial, generando indicadores de venta, estrategias comerciales, marketing, apertura de nuevos clientes, informes, proyecciones en ventas, estrategias de calidad y atención postventa

Vendedor: es el encargado de contactar a los posibles clientes, dar a conocer el portafolio de servicios, organizar una base de datos de clientes y prospectos, realizar el constante acompañamientos a los clientes desde la venta hasta la entrega del producto final, se encargará de actualizar redes sociales, cobro de cartera.

Director financiero: encargado de la tesorería, gestión de cartera, elaboración de informes, presupuestos, entre otros.

Director Administrativo. Encargado de la elaboración de documentos, facturas, recibos de caja, pagos de nómina, pagos a proveedores,

Gestión humana: encargados de la selección y contratación de personal, realizar capacitación y desarrollo para los colaboradores, realizar la evaluación de desempeño por áreas y cargos, creación de nuevas áreas y equipos de trabajo acorde a las necesidades de la empresa, Presentar informes sobre las actividades desarrolladas en la empresa.

Investigación + desarrollo + innovación: encargado de realizar investigación del mercado con el fin de poder identificar necesidades, desarrollar nuevas estrategias y servicios para el área comercial.

2.3.5. Integración Psicosocial.

En Stat Mut la máxima autoridad será el gerente, los otros colaboradores estarán en comunicación directa con el jefe de cada área en este caso director administrativo, financiero y comercial, como la empresa inicialmente contará con 4 empleados no vamos a tener comité de convivencia lo que podemos implementar es un protocolo de convivencia entre compañeros. El gerente realizará charlas sobre la importancia del respeto entre compañeros y la importancia de trabajar en equipo. (Los perfiles del cargo se encuentran en los anexos 1 al 6)

2.3.6. Las condiciones de trabajo.

El personal que trabaja en STAT MUT serán personas que vivan en la ciudad de Bogotá, esto para evitando grandes desplazamientos entre su casa y el sitio donde se encuentran nuestros posibles



clientes, el tipo de contratación que se implementara para el área comercial será el de obra y labor más todas las prestaciones de ley y comisiones de ventas, para las demás áreas, contrato a término indefinido más todas las prestaciones de ley, sus horarios laborales serán de 48 horas semanales con horario de 8:00 am a 5:30 pm con una hora de almuerzo, como la modalidad de trabajo será inicialmente de teletrabajo, tendremos un área equipada con agua potable y bebidas calientes solo en los días en los que nos encontremos en la oficina, su sitio de trabajo estará equipado con todos los implementos para realizar sus funciones y seguridad para realizando su labor, sus pagos serán quincenal consignados en sus cuentas de nómina de ahorro.

2.3.7. El sistema político.

Cuando sea necesario realizar cambios en la compañía se tendrán muy en cuenta la opinión de los colaboradores ya que son ellos los que están inmersos en la operación diaria. Se tendrán políticas sobre el comportamiento y atuendo en las instalaciones para evitar inconvenientes entre las partes.

2.3.8. El contexto.

Nuestra compañía cuenta con una idea de negocio la cual no tiene competencia directa, esto nos favorece grandemente en el mercado, ya que los servicios que ofrecemos buscan mitigar las pérdidas por la variación cambiaria en empresas importadoras y exportadoras de Bogotá y Cundinamarca. Nuestro servicio de consultoría no necesitará de grandes inversiones en tecnología, planta y equipo esto hace que sea más asequible, nuestro servicio está diseñado a la medida de cada una de las empresas ya que cada una tiene distintas necesidades esto hace que se realice de calidad en cada una de ellas.

2.4. Estudio ambiental y social.

2.4.1. El impacto ambiental

STAT-MUT, al ser una empresa de consultoría la cual inicialmente no contará con una ubicación física no generará un impacto ambiental. Por otra parte, la rentabilidad de la empresa no es nuestro único objetivo, tenemos otros objetivos igualmente importantes. Por ejemplo, el impacto de nuestras actividades en el entorno medioambiental y social y, por supuesto, la responsabilidad social financiera, ya que nuestro propósito es aliviar o subsanar por medio de asesorías, las pérdidas monetarias de nuestros clientes teniendo en cuenta el impacto de sus actividades financieras en el entorno social.

También buscamos establecer relaciones duraderas y de confianza con nuestro público en general: clientes, colaboradores, proveedores... ofreciendo trato, servicio y asesorías de calidad lo que forma parte también de nuestra estrategia empresarial.

En ese sentido, el reto de STAT-MUT es:

Apostar por un enfoque estratégico, basado en el ejercicio de la moral empresarial, con una noción de valor.

Enfocarnos en actuar de acuerdo con los principios éticos, sociales y medioambientales.

Seguir los principios empresariales como son: empleo digno, corresponsabilidad, respeto a la dignidad y las personas, ética en los negocios, vinculación con la comunidad, honestidad y legalidad, desarrollo social, justicia y equidad, contribución al bien común, prevención de negocios ilícitos.

Por último, la satisfacción y expectativas de STAT – MUT en cuanto a nuestra responsabilidad social, es lograr una integración, social, ética, medioambiental y financiera con la intención de generar un valor positivo para la empresa y el entorno.

2.4.2. El impacto social.

La empresa será ubicada en una zona de Bogotá donde no tendrá afectaciones con la comunidad teniendo en cuenta que es importante no realizar ningún tipo de intervención negativa.



Con el fin de disminuir el desempleo de la ciudad, se contratarán personas que vivan en un lugar aledaño a la oficina o a nuestros clientes potenciales, disminuyendo tiempos en desplazamientos para el aprovechamiento de su vida social, adicional se asegurará prestaciones legales y bienestar laboral.

Desperdicios que genera: Son derivados de la papelería, y estos serán tratados bajo estándares de manejo de basuras y desperdicios sólidos, serán depositados en canecas acordes para su reutilización.

3. Capítulo 3

3.1. Estudio de mercado

Stat Mut realizará una encuesta con un muestreo no probabilístico por conveniencia, enfocado a las empresas importadoras y exportadoras de Bogotá y municipios aledaños, con el fin de demostrar la cantidad de empresas que pueden llegar a hacer uso de los servicios ofrecidos por Stat Mut.

Realizamos la segmentación de la población objetivo mediante las características del producto, identificando las necesidades, el problema a resolver y como cumplir con la promesa de valor. Identificando al cliente por ser importador o exportador, tiempo en el mercado y los productos sustitutos que existen.

Según la investigación realizada, se logra identificar una empresa nacional que presta servicio de consultoría en derivados financieros, esta empresa sería competencia directa, y por otra parte encontramos distintas empresas en temas de consultoría financiera pero no tiene en su portafolio el asesoramiento en temas de coberturas o derivados financieros estos serían nuestra competencia indirecta.

FINANTECH COLOMBIA S.A.S. es una empresa colombiana que se dedica a la consultoría financiera y en su portafolio cuenta con el servicio de derivados financieros, en el cual capacita y asesora a sus clientes en los distintos tipos de coberturas y cuál de ellas se acomoda a las necesidades de la empresa dependiendo el Core del negocio, esto hace que entremos a validar el alcance que tiene su consultoría y de esta manera poder identificar nuestro valor agregado y poder penetrar el mercado con una gran aceptabilidad, logrando que las grandes, medianas y pequeñas empresas que no gestionan su riesgo ya sea por desconocimiento, falta de personal o capital, puedan adquirir el conocimiento y la experticia generando un efecto de factibilidad en el mercado objetivo de Bogotá.

3.2. Definición de las 4p'S

3.2.1. Producto

Stat Mut ofrece servicios de asesoría financiera enfocada en cubrir riesgos cambiarios, esta sensoria es única para cada empresa de acuerdo con su situación cambiaria actual. Las necesidades que cubre el servicio es disminuir o anular las pérdidas por diferencia en cambio al cierre de cada periodo contable.

El funcionamiento del producto es el siguiente:

Medición de los activos y pasivos en divisas de la compañía determinando su posición cambiaria.

Se define el tipo de cobertura que más se ajuste a la situación actual de la empresa, en caso de ser cobertura natural se hace una proyección de ingresos y egresos en divisas. En caso de ser cobertura financiera se elige el tipo de instrumento financiero (forward, swaps opciones, entre otros).

Realizar una proyección según el tipo de cobertura seleccionada en comparativo a lo que venía realizando la compañía.

Se realiza seguimiento a la estrategia seleccionada para monitorear el resultado y realizar los correspondientes ajustes en caso de ser necesario.

Se realiza la entrega de un informe de gestión del proceso realizado.

La principal ventaja del producto es generar una proyección acorde a la situación actual del mercado, para poder así generar estrategias flexibles que afecten de manera positiva los estados financieros especialmente en la diferencia en cambio.

El valor agregado que tiene este producto es: actualización constante en temas cambiarios de mercado y mejoramiento continuo de las estrategias planteadas, mejorar el rendimiento cambiario buscando un rendimiento positivo, adicional a esto se realizaran capacitaciones a los encargados de llevar el proceso.

3.2.2. Estrategia del Precio

El precio del servicio se calcula por medio de la siguiente tabla:

Tarifa Mensual por asesoría (SMMLV)										
		PATRIMONIO (SMMLV)								
		0 a 200	201 a 400	401 a 800	801 a 1600	1601 a 3200	3201 a 6400	6401 a 12800	12801 a 25600	> a 25601
INGRESOS (SMMLV)	0 a 500	2,09	2,24	2,41	2,59	2,78	2,99	3,22	3,46	3,72
	501 a 900	2,24	2,24	2,41	2,59	2,78	2,99	3,22	3,46	3,72
	901 a 1400	2,41	2,41	2,41	2,59	2,78	2,99	3,22	3,46	3,72
	1401 a 2600	2,59	2,59	2,59	2,59	2,78	2,99	3,22	3,46	3,72
	2601 a 4600	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,99	3,22	3,46	3,72
	4601 a 7600	2,99	2,99	2,99	2,99	2,99	2,99	3,22	3,46	3,72
	7601 a 11600	3,22	3,22	3,22	3,22	3,22	3,22	3,22	3,46	3,72
	11601 a 16600	3,46	3,46	3,46	3,46	3,46	3,46	3,46	3,46	3,72
	> 16600	3,72	3,72	3,72	3,72	3,72	3,72	3,72	3,72	3,72

Precio promedio por tamaño de	SMMLV (2021)	908.526
Pequeñas	2,32	
medianas	2,82	
Grandes	3,49	

Ilustración 18. Tabla de Precios Representada en SMLV. Fuente: Los Autores

Teniendo en cuenta el nivel de patrimonio y de ingresos de cada compañía, se definió la clasificación interna en pequeñas, medianas y grandes empresas, puesto que entre más grande sea la empresa, las estrategias deben ser más robustas para poder cumplir la promesa de valor.

El cálculo del precio se estimó acorde a los costos y gastos de operación, identificando nuestro punto de equilibrio con un margen de utilidad del 20% acorde con la TIR esperada, teniendo como base impactar como mínimo 10 empresas mensuales.

Empresas Mensuales mínimas	
	10

Margen	20,00%			
servicio de consultoría				
	Precio de equilibrio	P Promedio Pequeñas	P Promedio medianas	P Promedio Grandes
Base	1.894.512	2.105.671	2.561.606	3.168.793
IVA	359.957	400.077	486.705	602.071
TOTAL	2.254.469	2.505.748	3.048.311	3.770.864

Ilustración 19. Costo Promedio por Empresa, Servicios de Consultoría. Fuente: Los Autores.

Stat Mut elaborara un plan anual de ventas estimadas para identificar:

- Comportamiento de las ventas
- Comportamiento del producto en el mercado.
- Capacidad financiera de la empresa

Al establecer el plan anual de ventas se implementará la rentabilidad esperada con:

- Políticas de precios
- Planeación estratégica afín a los resultados del ejercicio y a la expansión del mercado.

3.2.3. Punto de venta

La comercialización de los servicios ofrecidos por Stat Mut se realizará a través de ecommerce, utilizando como herramientas principales nuestras redes sociales, página web, correo electrónico, el contacto telefónico. Con el cual se busca que los prospectos tengan un acercamiento y poder brindar una asesoría de manera presencial en nuestra oficina o en la empresa del cliente.

El canal de distribución se realiza conforme a la cadena de suministro planteada (Ilustración 11).

3.2.4. Promoción

Inicialmente se abordarán empresas importadoras y exportadoras según nuestra base de clientes potenciales, realizando preguntas de sondeo, identificando si nuestros servicios pueden suplir las necesidades de la empresa. El contacto se realizará telefónicamente o por correo electrónico, solicitando un espacio en el cual se pueda mostrar el portafolio de servicios.

Por medio de YouTube a través del canal de Stat Mut publicar tips con los cuales las empresas se sientan identificadas y generen un interés por nuestros servicios. En nuestras redes sociales su realizaran pautas publicitarias con el objetivo de llamar la atención de los posibles clientes y que accedan a nuestra página web en la cual encontraran el portafolio de servicios ampliando la perspectiva que tiene del producto.

3.3. Aplicación instrumentos de estudios de mercado.

De acuerdo con lo indicado en el inicio del capítulo, a través de una encuesta con un muestreo no probabilístico por conveniencia, el cual se implementó por medio de un formulario de Google, está

confirmado por 10 preguntas cerradas con única respuesta, diseñadas para medir el impacto que puede tener Stat Mut en las empresas importadoras y exportadoras de Bogotá y Cundinamarca, la encuesta fue enviada a 50 encuestas a empresas importadoras y exportadoras de Bogotá, de las cuales se obtuvieron 20 respuestas, entre las empresas encuestadas se encuentran las siguientes:

Razón Social:

20 respuestas



Bimivet S A S
Cultivos De Montiel SAS
Kattah Sas
Inversiones Stivali S.A.S
Creaciones Romabet Ltda
Arturo Calle S.A.S
Fresenius Kabi Colombia S A S
Htc Colombia sas
Grupo Phoenix Sas

Ilustración 20. Empresas encuestadas. Fuente: los autores.

La encuesta se puede encontrar en el siguiente Vínculo:

<https://forms.gle/9c7R1cwmuwFwrdfE8> (Anexo 7)

Las cuales por ubicación cumplen con lo requerido para el estudio de mercado, las ubicaciones de las empresas se muestran en la siguiente ilustración:

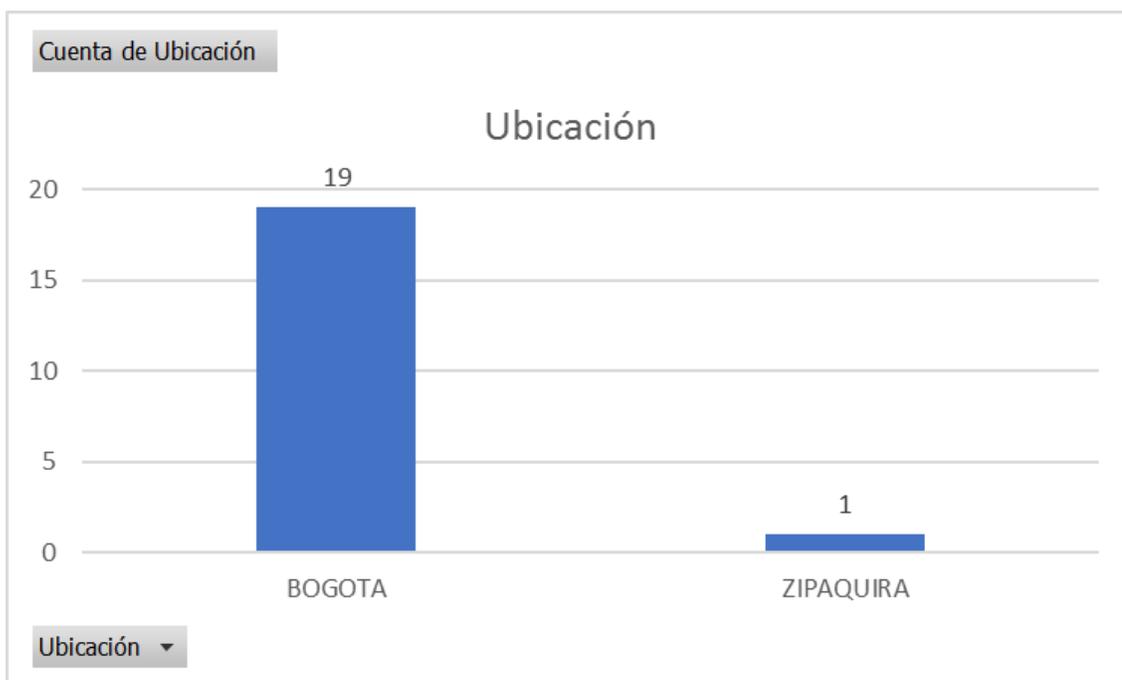


Ilustración 21. Ubicación empresas encuestadas. Fuente los autores.

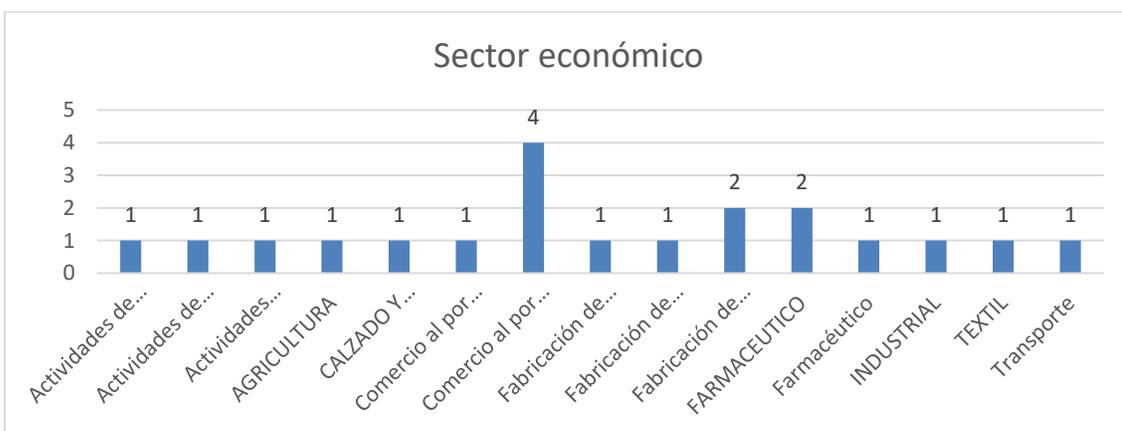


Ilustración 22. Sector económico empresas encuestadas. Fuente: Los autores.

Según los resultados el 95% de las empresas encuestadas se encuentran en Bogotá, con lo cual realizar los primeros acercamientos al nicho de mercado sería más asequibles en comparación con empresas en ubicaciones aledañas. Adicional, se pudo comprobar (ilustración 21) que las empresas se encuentran en diferentes sectores del mercado, lo cual demuestra que el producto se puede acoplar a las necesidades de los diferentes sectores económicos de las empresas en Bogotá y Cundinamarca.

Los resultados obtenidos con las respuestas recibidas son los siguientes:

1. La empresa realiza operaciones de:
20 respuestas

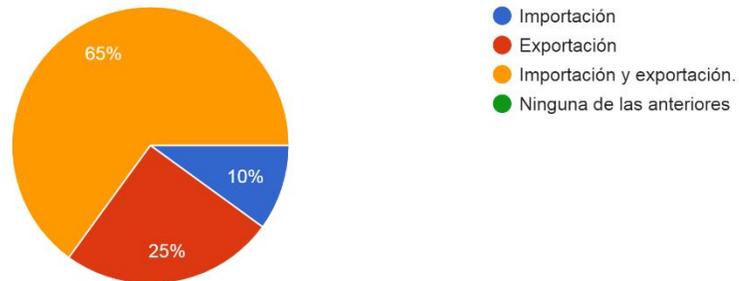


Ilustración 23. Pregunta 1. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.

En la primer pregunta podemos ver que el 13 de las empresas encuestadas son importadoras y exportadoras, por lo cual hay un amplio nicho de mercado, sin embargo, esto no quita la posibilidad de crear una línea de negocio para empresas que realicen una sola actividad, ya que hay productos de cobertura tanto para activos como para los pasivos, mitigando así este tipo de riesgos inmersos en las operaciones que realizan (importación – exportación).

2. ¿Con que frecuencia su empresa realiza operaciones de importación y exportación?
20 respuestas

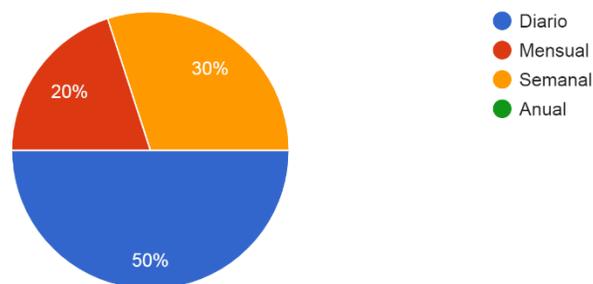


Ilustración 24. Pregunta 2. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.

La variabilidad en la forma de importar y exportar de las empresas nos recalca que el producto es único para cada empresa, sin embargo, en 10 de las 20 empresas analizadas, se pueden generar estrategias similares.

3. ¿En el último año las operaciones por diferencia en cambio generaron?
20 respuestas

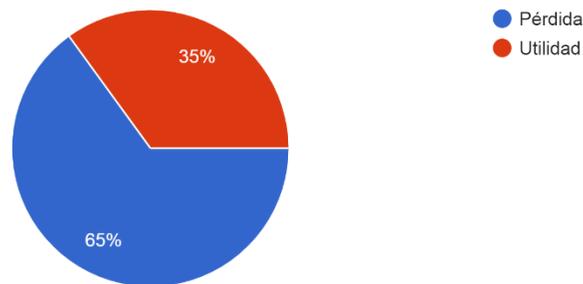


Ilustración 25. Pregunta 3. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.

De las empresas encuestadas hay 13 de ellas que tuvieron pérdida registrada por diferencia en cambio en el último año, por lo cual podemos ver que una asesoría financiera puede ser una solución frente a las pérdidas cambiarias.

4. ¿Su empresa cuenta con controles para mitigar riesgos cambiarios?
20 respuestas

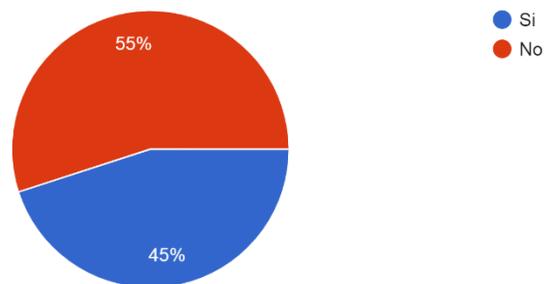


Ilustración 26. Pregunta 4. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.

En esta pregunta podemos ver que el 55% de las empresas cuentan con controles para mitigar riesgos cambiarios, sin embargo, podemos analizar que, aun existiendo controles en los riesgos cambiarios, hay 2 empresas que pudieron haber presentado pérdidas en el último año por diferencia en cambio.

5. ¿Considera que por la tasa de cambio su empresa tiene pérdidas económicas en las transacciones con moneda extranjera?
20 respuestas

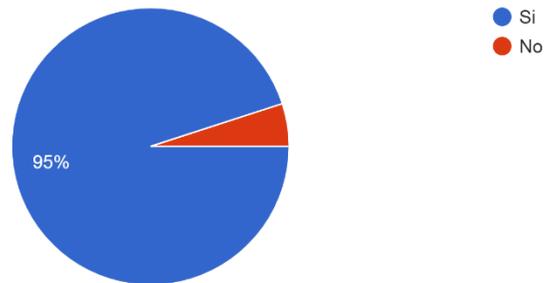


Ilustración 27. Pregunta 5. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.

La volatilidad entre las divisas genera que las empresas puedan tener pérdidas económicas las cuales pueden llegar a ser, diarias, semanales, mensuales, pero que se ven reflejadas siempre al final del ejercicio, este es el caso de 19 de las empresas encuestadas, las cuales presentaron pérdidas en algún momento del periodo anterior.

6. ¿Estaría dispuesto a invertir en asesorías para controlar o mitigar los riesgos cambiarios?
20 respuestas

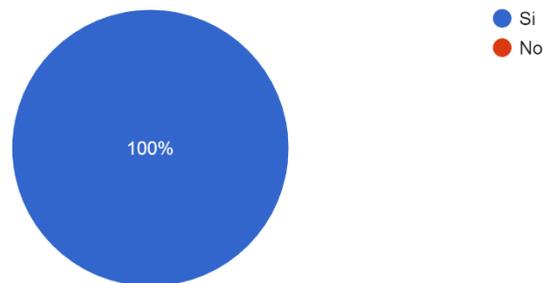


Ilustración 28. Pregunta 6. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.

Las empresas ven como una herramienta de mejora para sus finanzas, procesos y riesgos la asesoría en riesgos cambiarios, tal como se muestra en la imagen hay una unanimidad en la decisión de llegar a invertir en una asesoría como la que ofrece Stat Mut. Lo cual a futuro puede llegar a verse representado como una valoración en sus Estados Financieros.

7. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir esta asesoría?

20 respuestas

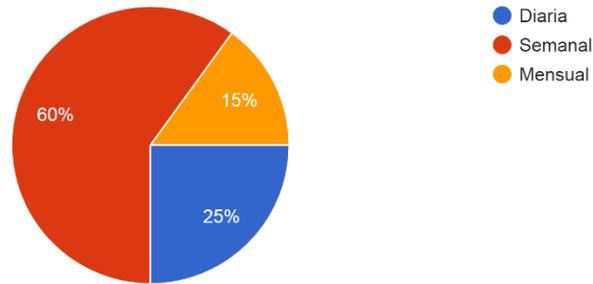


Ilustración 29. Pregunta 7. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.

Stat Mut ha diseñado una asesoría para las empresas enfocada de forma semanal en la cual se pueda ayudar a las empresas a tomar buenas decisiones financieras respecto a temas cambiarios, a través de las coberturas existentes, con esto se puede ver que la mayoría de las empresas encuestadas van acorde al producto diseñado en general, debido a esto se puede ver que la oportunidad de negocio a corto, mediano y largo plazo pueden convertir a la compañía en un aliado estratégico de las empresas importadoras y exportadoras.

8. ¿Cree usted que la asesoría especializada en riesgos cambiarios ayudaría a cambiar su posición frente a este riesgo?

20 respuestas

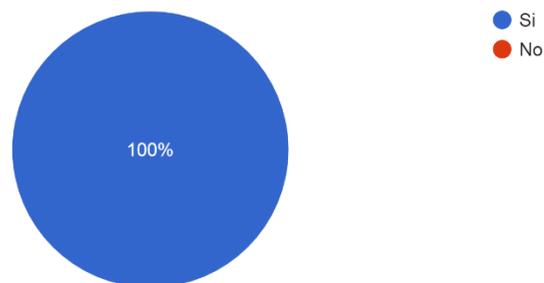


Ilustración 30. Pregunta 8. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.

El tener una posición positiva frente a los riesgos cambiarios es algo que buscan las empresas a medida que sus operaciones avanzan sin embargo hay casos en los que es poco probable predecir los cambios del mercado lo cual se ve representado en pérdidas por diferencia en cambio, para las empresas mantener una posición positiva ante estos riesgos es algo que ven de manera unánime, lo cual fortalece la opción de que Stat Mut sea un aliado para que las empresas mitiguen estos riesgos a lo largo del tiempo.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tipo de asesoría en riesgos cambiarios?

20 respuestas

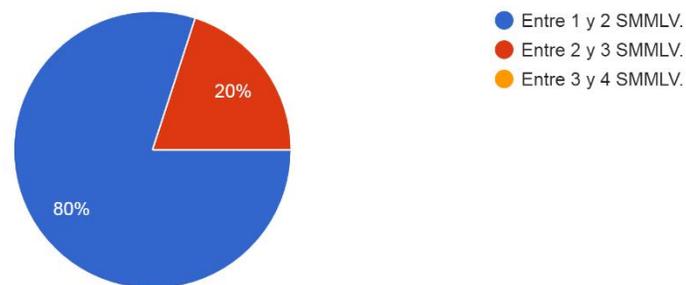


Ilustración 31. Pregunta 9. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores

Dentro de los cálculos iniciales de Stat Mut, su precio varía entre 2.3 y 3.5 SMMLV, sin embargo, las empresas en su mayoría están dispuestas a pagar hasta 2 SMMLV para recibir una asesoría especializada en riesgos cambiarios, por lo cual nos muestra una oportunidad de mejora, bien ya sea en mercadeo o en nuestro análisis de costos para poder determinar nuestro margen de ganancia en razón a lo que las empresas puedan ofrecer, con el fin de obtener una mayor participación en el mercado y crear relaciones de tiempos largos.

10. ¿Según sus ingresos y patrimonio, usted clasificaría la empresa como?
20 respuestas

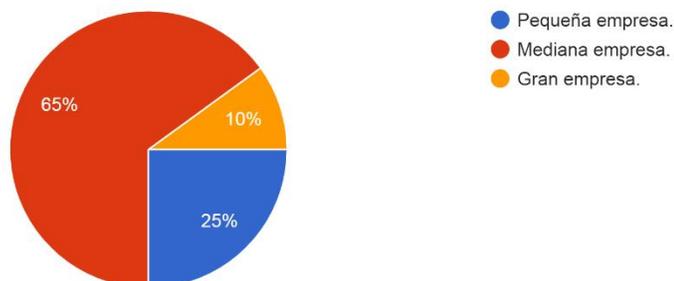


Ilustración 32. Pregunta 10. Estudio de factibilidad. Fuente: los autores.

La mayor parte de las empresas encuestadas (13) son medianas empresas, esto nos da a entender que las empresas prospecto, son empresas solidas las cuales pueden llegar a ser duraderas en el largo plazo, por lo cual, uno de los objetivos de Stat Mut, es también llegar a ser sostenibles en el tiempo, dando soluciones financieras en temas de riesgo cambiario para la empresas de Bogotá y Cundinamarca y a futuro a las empresas colombianas.

Acorde con los resultados de la encuesta, se evidencia que Stat Mut es un aliado para las empresas importadoras y exportadoras de Cundinamarca y Bogotá, con las cuales se pueden generar excelentes resultados, no solo para las empresas en sí, sino para la economía del país.

3.4. Análisis de la oferta y la demanda

A través de este análisis queremos sacar conclusiones y mediciones de los impactos que tiene el producto sobre el mercado objetivo, con esto descubrir las necesidades de las empresas a las cuales queremos llegar, dándoles a conocer así un producto atractivo y funcional que pueda cubrir sus requerimientos y mitigar las pérdidas causadas por la diferencia en cambio, a través de un producto innovador, de calidad y único para cada una de las empresas que lo adquieran.

3.4.1. Análisis de la demanda

De acuerdo con la información consultada en la Cámara de Comercio de Bogotá:

Bogotá y Cundinamarca es tradicionalmente la región con el mayor valor en las transacciones de comercio exterior de Colombia y en el 2020 entre enero y septiembre, el comercio exterior de la Región (exportaciones + importaciones) fue de US\$ 21.360 millones, 20% menos que en el 2019 (US\$ 26.817 millones) y el 45% de los US\$ 47.817 millones transados por el país. (CCB, 2020)

Participación de las regiones en el comercio exterior (exportaciones + importaciones), diciembre 2020

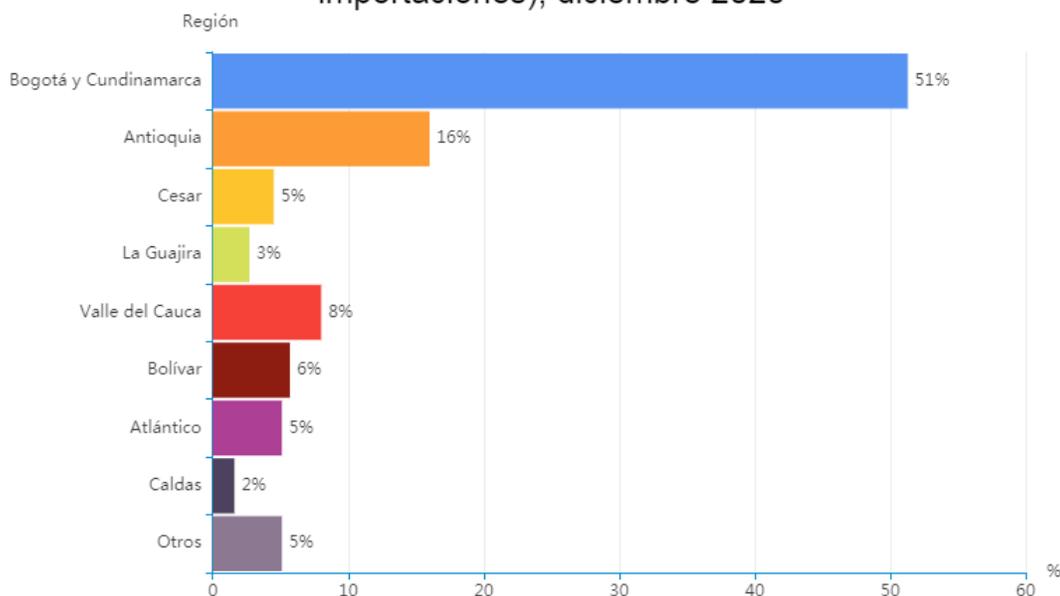


Ilustración 33. Participación de las regiones en el comercio exterior (exportaciones + importaciones), diciembre 2020. Fuente: <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Comercio-exterior>

El análisis de la demanda se realiza en una época de recesión debido a los impactos producidos por la pandemia a causa del COVID-19 en la cual se vio un bajonazo en la economía nacional en el año 2020, si bien, el gobierno ha empezado planes para una reactivación económica, el mercado ha tenido un movimiento bastante lento en las cuales hay empresas que disminuyeron sus operaciones en comparación con años anteriores, sin embargo la creación de estrategias para mitigar los riesgos es algo que al día de hoy las empresas están buscando para mantener o incluso llegar a incrementar sus utilidades, por eso Stat Mut es una opción para las empresas importadoras y exportadoras para lograr este objetivo. Teniendo en cuenta los resultados de la gráfica anterior, podemos ver que en Bogotá y

Cundinamarca se encuentra concentrado el 51% de las operaciones de importación y exportación, tenemos un mercado en el cual incursionar, con un gran punto a favor que es el de no tener una competencia directa en el servicio que se ofrece.

Los resultados de este análisis son los siguientes:

Público objetivo	Empresas importadoras y exportadoras de Bogotá y Cundinamarca.
Precio	Entre 2,3 y 3,5 SMMLV.
Ventaja competitiva	Única empresa en riesgos cambiarios.
Beneficios del producto para los consumidores	Las empresas necesitan mitigar los riesgos de pérdida por diferencia en cambio como resultado de sus operaciones cambiarias.
Experiencia de usuario	Según los resultados de la encuesta realizada, es una opción favorable para las empresas cubrir los riesgos que lleguen a reducir las utilidades tanto en los estados financieros, como en su caja.
Estrategias de contenido	Estrategias de mitigación de riesgos cambiarios por medio de coberturas naturales y financieras acorde con las necesidades de cada una de las compañías.
Percepción del público hacia el producto	El mercado objetivo ve como una herramienta útil el utilizar mecanismos que ayuden a disminuir los riesgos cambiarios, mas en la actualidad donde nos enfrentamos a un mercado volátil en donde los cambios abruptos pueden llegar a materializarse en pérdidas para las empresas.
Materiales, empaques o etiquetas	Se prestará una asesoría (presencial o virtual) según las necesidades del cliente, de acuerdo a nuestras tablas de precio. El servicio cuenta con un acompañamiento en el cual se mostrarán las proyecciones y comparativos frente a un escenario de no cubrimiento.
Desventajas competitivas	La mayor desventaja en el momento es la captación de clientes ya que Stat Mut es una empresa que arrancará su operación de ser posible a inicios del año 2022.

Ilustración 34. Análisis de la Demanda. Fuente: Los autores.



3.4.2. Análisis de la oferta

El tipo de oferta en el cual se clasifica Stat Mut es una oferta oligopólica, puesto que en el mercado hay unos pocos competidores, dentro de ellos está Finantech Colombia¹, la cual es una empresa de servicios financieros, cuenta con una trayectoria en el mercado, pero entraremos a ser competencia directa en uno de los productos ofertados.

Para Stat Mut es importante darse a conocer en el mercado por lo cual deberá generar estrategias de mercadeo que impulsen su crecimiento, esto lo realizará a través de sus redes sociales y su página web en la cual dejará conocer la propuesta de valor que llevará a las empresas cliente, adicional a ello, darnos a conocer por publicaciones que lleguen a nuestro mercado objetivo con tips financieros, la idea es poder abarcar parte del mercado Bogotano demostrando los mejores resultados y creciendo como empresa.

¹ <http://finantechcolombia.com.co> Empresa de servicios financieros.

3.5. Análisis de la competencia

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA			
Categoría	STAT MUT	FINANTECH COLOMBIA S.A.S.	EQUITY ADVISOR CONSULTORIA
Tipo de competencia	Directa	Directa	Indirecta
Ubicación	BOGOTÁ	BOGOTÁ	BOGOTÁ
Cliente Objetivo	Grandes, medianas y pequeñas empresas importadoras y exportadoras de la ciudad de Bogotá que estén interesadas en mitigar los riesgos financieros en temas cambiarios.	Todas las empresas de Bogotá y Colombia que estén interesadas en conocer sobre derivados financieros y asesorarse en temas financieros y contables.	Todas las empresas de Bogotá, Colombia y Suramérica que necesitan un apoyo en las áreas financieras y estratégicas para lograr un crecimiento sostenible en el tiempo.
Año de Fundación		Constituida el 18 de febrero del 2014	Constituida el 13 de octubre del 2016
Fortalezas	El conocimiento en coberturas financieras adecuadas según la necesidad de nuestros clientes, colaboradores jóvenes y con conocimientos actualizados en la gestión de riesgos financieros generados por la diferencia en cambio y la volatilidad de los activos en los diferentes tipos de mercado.	Experiencia de más de 6 años en la consultoría financiera, aliados estratégicos y un gran equipo de consultores con experiencia en la gerencia y administración de recursos financieros.	Experiencia en consultoría financiera y contable, hace parte de entidades como Procolombia, Cámara de comercio colombiana y Fintech Colombia, entre otras. Da conferencias a entidades como la Cámara de comercio de Bogotá, Andesco, Fundación Bancolombia.
Personalidad de Marca	Lo que buscamos con nuestra marca y las pautas en redes y página web, es mostrar nuestro profesionalismo, responsabilidad, Ética y transparencia en cada uno de los proyectos que emprendemos de esta forma llegar a ser reconocidos a nivel nacional como una de las principales empresas de consultoría financiera del país.	Se percibe en su página web y redes sociales, que es una empresa con gran trayectoria y reconocimiento en el sector de la consultoría financiera.	Tanto en su página web como en sus redes sociales se evidencia el profesionalismo, trayectoria y experiencia que tiene la compañía en asesoramiento y consultoría financiera.
Misión	Brindar a nuestros clientes soluciones financieras socialmente responsables que sean seguras y fáciles de entender y acceder, siendo una empresa ágil, eficiente y con reconocimiento a nivel nacional.	Prestar servicios financieros integrales realizados por profesionales jóvenes y expertos en los temas financieros, capaces de liderar el desarrollo económico y financiero de las pequeñas y medianas empresas a nivel nacional e internacional. Además de estar dispuestos a brindar una asesoría financiera completa y oportuna a cada uno de sus clientes, basados en principios con un sentido ético, creativo y crítico.	Buscamos convertirnos en el asesor de confianza de su compañía, emprendimiento o idea con el objetivo de mejorar el rendimiento y la capacidad de innovación, la generación de estrategias correctas y la optimización de recursos financieros para garantizar su éxito en el futuro.
Servicios	Asesoramiento y consultoría en coberturas financieras en balanza cambiaria o diferencia en cambio.	Consultoría en derivados financieros, Valoración de empresas, Oportunidad en beneficios tributarios, Orientación financiera para inversionistas, Elaboración de planes de negocio, Estructuración de créditos, Consultoría financiera empresarial.	Acompañamiento financiero, Consultoría, Banca de inversión, Valoración de empresa, Entrenamiento financiero, Acompañamiento contable.
Empleados	inicialmente 4	más de 30	más de 20
Producto	Nuestro producto se caracteriza por generar un análisis inicial en el cual nos dejara ver la situación financiera actual de la compañía y de esa manera poder brindar soluciones a la medida de cada una de las empresas importadoras y exportadoras de Bogotá, logrando elegir la cobertura financiera que más se acomode a las necesidades de nuestros clientes y de esta manera cumplir con la promesa de valor, que es generar rentabilidad y equilibrio en la diferencia en cambio.	Por ser competencia directa su servicio de consultoría en derivados financieros lo que busca es orientar a sus clientes en los distintos productos ofrecidos por las entidades financieras para cubrirse en los riesgos originados por la volatilidad de los precios de los activos, ya sea en el mercado bancario o bursátil entregando un análisis técnico que le permite a la empresa tener una idea de lo que puede llegar a pasar en el futuro.	Por ser competencia indirecta, cuenta con un gran portafolio de productos y servicios en la consultoría financiera y contable, los cuales no nos afectan directamente al no brindar asesorías ni consultorías en coberturas de riesgos cambiarios, pero puede llegar a afectarnos a futuro ya que sus alianzas y clientes potenciales pueden llegar a tener la necesidad de un producto sustituto
Marketing	Presencia en página web, facebook, linkedin, Instagram	Presencia en Página web, Facebook, linkedin	Presencia en página web, facebook, linkedin, Instagram

Ilustración 35. Análisis de la competencia. Fuente: los autores, páginas web de las empresas: <http://finantechcolombia.com.co/#equipo> y <https://equityadvisors.co/equipo/>

4. Capítulo 4

4.1. Aspectos técnicos del Servicio

Es de aclarar que este servicio como se mencionaba anteriormente, busca brindar una consultoría a la medida de cada empresa, cumpliendo con sus necesidades, y para ello, iniciaremos con un diagnóstico el cual en máximo 36 horas dependiendo el tamaño de la empresa, se logrará identificar las falencias u opciones de mejora en la gestión del riesgo, con el objetivo de que en el lapso de 3 semanas, se tengan las opciones más adecuadas e iniciar con la implementación, seguimientos y monitoreo logrando al cabo de un mes, inclusive menos tiempo, evidenciar los cambios favorables y las rentabilidades esperadas, concluyendo con la entrega de un análisis de la situación inicial, actual y futura.

Se entregará un servicio que cumpla con la promesa de valor gracias a los profesionales que se encargan del proceso, ya que cuentan con la experiencia y las aptitudes necesarias, la consultoría tiene el diferencial, que como se mencionaba en el estudio de mercado, solo se enfoca en las coberturas y los diferentes derivados financieros, teniendo la posibilidad de que con el tiempo se piense en ampliar nuestro portafolio de servicios siendo más competitivos en el medio.

Nuestros posibles clientes nos encontrarán por medio de canales virtuales y físicos, logrando identificar alcances y costos, sintiendo la calidad y el respaldo de nuestra empresa en todo el proceso, la fuerza comercial realizará seguimientos de preventa, venta y posventa manteniendo contacto continuo con los interesados.

4.2. Permisos Medio Ambientales

Stat Mut al ser una empresa de consultoría la cual funcionara en modalidad Wework, no tiene exigencias ambientales para su funcionamiento, ya que estos permisos solo se exigen a empresas que según su actividad utilicen o transformen materias primas. Como se mencionaba en el estudio ambiental y social, contribuiremos de manera amigable a la preservación de la vida y la conservación de la naturaleza teniendo prácticas amigables con el medio ambiente.

4.3. Creación del Pre RUT

En Stat Mut para crear el pre RUT, se solicitó la información pertinente en la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) para la constitución de una sociedad por acciones simplificada, acorde con la Guía 1 RM CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (SAS) (BBC, 2017).

En la creación del pre RUT de Stat Mut se definieron las actividades económicas y las Responsabilidades, Calidades y Atributos que tendrá la sociedad, las cuales son:

Las actividades económicas definidas para Stat Mut, son:

CODIGO CIU	Descripción	Nota Explicativa
7020	Actividades de consultoría de gestión	La prestación de asesoría, orientación y asistencia operacional a empresas y otras organizaciones sobre cuestiones de gestión, como la planificación estratégica y organizacional, la gestión estratégica de productos y servicios de diseño, y la gestión de innovación; temas de decisión de carácter financiero; objetivos y políticas de comercialización; planificación de la producción y de los controles; políticas, prácticas y planificación de recursos humanos.
7490	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.	Esta clase comprende una gran variedad de actividades de servicios que se prestan por lo general a clientes comerciales. Abarca las actividades para las que se requieren niveles de conocimientos profesionales, científicos y técnicos más avanzados, pero no las funciones corrientes que son habitualmente de poca duración.

Ilustración 36. Actividad económica Stat Mut. Fuente: <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

Para las responsabilidades, calidades y responsabilidades, se toman las indicadas en las CCB, las cuales son:

Código	Responsabilidad
5	Impuesto renta y complementario régimen ordinario
7	Retención en la fuente a título de renta
14	Informante de exógena
42	Obligado a llevar contabilidad
48	Impuesto sobre las ventas – IVA

Ilustración 37. Responsabilidades, Calidades y Atributos. Fuente: pre RUT

El pre RUT se encuentra en el anexo 8

Stat Mut constituida como Régimen Común, teniendo en cuenta la actividad económica desempeñar e indicada por listados de la DIAN registra:

Actividad principal: 7020 Actividades de consultaría de gestión.

Actividad secundaria: 7490 otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

4.4. Licencias

Según el Art 333 de la Constitución Política de Colombia.

La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, son autorización de la ley.

La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades.

Y según la Ley 232 de 1995 la cual fue derogada por el art. 242 de la ley 1801 del 2016, y en concordancia con el decreto reglamentario 1879 de 2008, en su ARTICULO 1. Dice que ninguna autoridad podrá exigir licencia o permiso de funcionamiento para la apertura de los establecimientos comerciales definidos en el artículo 515 del *Código de Comercio, o para continuar su actividad si ya la estuvieren ejerciendo, ni exigir el cumplimiento de requisito alguno, que no estén expresamente ordenado por el legislador.

Entendido esto, Stat Mut al desarrollar su actividad en modalidad Wework, no está obligado a presentar licencia de bomberos, certificado uso de suelos,

Licencia Propiedad intelectual derechos de autor

Esta licencia no es un documento que exijan las autoridades de control, pero nos protege nuestra marca, patentes, software y demás bienes intangibles. Esto se hace ante la superintendencia de Industria y comercio.

Certificado secretaria de salud

Este se solicita ante la secretaria de salud de Bogotá, en donde se realiza una visita por parte de esta entidad la cual nos certifica con los estándares mínimos de salubridad cumpliendo con normas de higiene y salud.

4.5. Barreras de entrada

4.5.1. Economía en Escala

Al ser una empresa nueva en el mercado, la competencia cuenta con experiencia y bagaje en el mercado, Stat Mut incursionara con su alto conocimiento en derivados financieros y cobertura en riesgos cambiarios y al solo dedicarnos a este tipo consultoría nos caracterizaremos por el conocimiento

especializado diferenciándonos de la competencia optimizando procesos y encontrado alianzas estratégicas.

4.5.2. Economías de alcance

Al encontrar en el mercado empresas de consultoría con portafolios diversos en suplir necesidades, tenemos la oportunidad de ampliar en un futuro nuestro portafolio captando más clientes utilizando los mismos recursos siendo más competentes ganado reconocimiento a nivel local y nacional.

4.5.3. Diferenciación del producto

Como se ha mencionado anteriormente en el mercado se encuentran diversas empresas de consultoría, pero según el estudio son muy pocas las que se dedican solo al asesoramiento de gestión del riesgo en coberturas financieras, esto hace que tengamos una oportunidad muy alta de aceptación al ser concretos en nuestros alcances y beneficios entregados.

4.5.4. Necesidad de capital

Al ser una empresa de consultoría nuestra necesidad de capital es mínima para el desarrollo del servicio, esto hace que podamos invertir en publicidad y pautas en los distintos medios de comunicación logrando dar a conocer nuestro servicio en alcance y costes.

4.6. Factor diferenciador (Valor agregado)

Es de aclarar que la competencia también ofrece unos porcentajes de rentabilidad o mejoras en los procesos. Pero Stat Mut desde el primer momento dará a conocer su profesionalismo por medio del conocimiento en el servicio, mostrando resultados contundentes y garantizando una rentabilidad mínima, generando cambios positivos en los ingresos y costes de las empresas que adquieran el servicio, adicional a esto está el acompañamiento continuo en servicios de preventa venta y postventa, siendo la atención un pilar importante en el valor agregado.

5. Capítulo 5

5.1. Estimación de costos.

Para realizar el estudio financiero del proyecto se tienen en cuenta los costos e inversiones requeridas para la puesta en marcha de Stat Mut, se tendrán en cuenta la inversión inicial, el análisis de costos, nomina, inversiones requeridas, rentabilidad esperada y los recursos necesarios para sostenerla empresa en su primer año de operación.

Puesto que Stat Mut es una empresa de asesoría no se requiere tener un inventario de materias primas, por lo cual la inversión inicial es más baja en comparación a una empresa de producción, por lo cual el presupuesto está integrado por el aporte inicial, los costos y gastos necesarios para la operación de la empresa los cuales integraran el capital social de la empresa en el estado de la situación financiera inicial y el flujo de caja para el primer año, esto para sacar los ratios financieros a futuro, describiendo sus activos fijos, indicadores, estados financieros proyectados para los próximos 5 años de ejecución

5.1.1. Inversión inicial

La inversión inicial para la puesta en marcha de Stat Mut será realizada a través de aportes de los socios, el valor de esta inversión son 15.098.000 y se divide por los gastos de constitución, publicidad, activos de la compañía y una parte para la operación del primer mes, considerada capital de trabajo, dependiendo del desarrollo de esta se considerará tomar un endeudamiento con entidades financieras.

Inversión inicial		
Concepto	Costos	Valor
Constitución	Inscripción registro mercantil	254.000,00
	Sayco y acinpro	278.000,00
	Póliza de incumplimiento	2.500.000,00
Publicidad	Pagina Web	800.000,00
	Aviso oficina	150.000,00
	Publicidad	300.000,00
	Correo Corporativo	36.000,00
Activos	Computadores	4.000.000,00
	Licencias	300.000,00
	Teléfono Celular	400.000,00
Capital de Trabajo	Salarios	4.400.000,00
	Alquiler oficina	1.320.000,00
	Plan telefonía	160.000,00
	Medios de Transporte	200.000,00
	Imprevistos	902.000,00

Ilustración 38. Inversión Inicial. Fuente: Los autores

5.2. Información y análisis de costos para la toma de decisiones.

Cómo se mencionaba anteriormente, Stat Mut al ser una empresa de asesorías cuenta con unos costos de operación reducidos para el inicio de su operación, dentro de estos están los gastos fijos, los gastos variables, los impuestos y la depreciación de los activos fijos.

5.2.1. Gastos Fijos

Dentro de los costos fijos están incluidos los valores de las nóminas, alquiler de la oficina, publicidad, amortización de pólizas y seguros, depreciación de los activos fijos, los cuales son los valores con lo que se debe contar en el mes para la operación mínima de la empresa.

Gastos fijos				
Gasto	Valor unitario	Cantidad	Valor mes	Valor anual
Publicidad	300.000	1	300.000	3.600.000
Correo Corporativo	36.000	1	36.000	432.000
Salario Asesor Comercial	1.000.000	2	2.000.000	24.000.000
Salario Gerente General	1.200.000	1	1.200.000	14.400.000
Salario Gerente Comercial	1.200.000	1	1.200.000	14.400.000
Alquiler oficina	1.320.000	1	1.320.000	15.840.000
Plan telefonía	40.000	4	160.000	1.920.000
Depreciación	73.000	1	73.000	876.000
Amortización	233.333	1	233.333	2.800.000
Obligación financiera	616.628	1	616.628	7.399.536
Medios de Transporte	2.500	80	200.000	2.400.000
Total			7.338.961	88.067.536

Ilustración 39. gastos Fijos. Fuente: Los autores.

5.2.2. Gastos Variables

Los únicos costos variables que se tendrán inicialmente en Stat Mut son las comisiones, estas se calcularon acorde a la proyección de ventas para el primer año de ejecución las cuales en son de \$217.112.813 para el primer año, las comisiones corresponden al 2% de las ventas, las cuales en promedio son:

Gastos variables				
Gasto	Valor unitario	Cantidad	Valor mes	Valor anual
Comisiones	361.855	1	361.855	4.342.256
Total			361.855	4.342.256

Ilustración 40. Gastos Variables. Fuente: Los autores.

5.3. Nómina

Los pagos de nómina en Stat Mut serán de manera mensual acorde a lo contratado con cada uno de los colaboradores y acorde a la normatividad vigente del código sustantivo del trabajo, la liquidación de la nómina, prestaciones sociales, parafiscales y provisiones son los siguientes:

Nombre del Empleado	Días laborados	DEVENGADO				DEDUCCIONES				Neto Pagado	
		Total básico	Aux de transporte	Horas Extras	Comisiones	Total Devengado	Salud	Pensión	Retención/ otras deducciones		Total Deducciones
Gerente General	30	1.200.000 \$	106.454 \$			1.306.454 \$	48.000 \$	48.000 \$		96.000 \$	1.210.454 \$
Gerente Comercial	30	1.200.000 \$	106.454 \$			1.306.454 \$	48.000 \$	48.000 \$		96.000 \$	1.210.454 \$
Asesor 1	30	1.000.000 \$	106.454 \$		180.928 \$	1.287.382 \$	47.237 \$	47.237 \$		94.474 \$	1.192.907 \$
Asesor 1	30	1.000.000 \$	106.454 \$		180.927 \$	1.287.382 \$	47.237 \$	47.237 \$		94.474 \$	1.192.907 \$
TOTALES		\$ 4.400.000	\$ 425.816	\$ 0	\$ 361.855	\$ 5.187.671	\$ 190.474	\$ 190.474	\$ 0	\$ 380.948	\$ 4.806.723

Ilustración 41. Nomina Stat Mut. Fuente: Los autores.

Nombre del Empleado	Seguridad social			Aportes parafiscales			Provisiones			
	Salud	Pensión	ARL	Caja de comp	ICBF	Sena	Prima	Cesantías	Intereses	Vacaciones
	8,5%	12%	0,522%	4%	3%	2%	8,33%	8,33%	1%	4,17%
Gerente General	\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 6.264	\$ 48.000	\$ 36.000	\$ 24.000	\$ 108.828	\$ 108.828	\$ 13.065	\$ 50.040
Gerente Comercial	\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 6.264	\$ 48.000	\$ 36.000	\$ 24.000	\$ 108.828	\$ 108.828	\$ 13.065	\$ 50.040
Asesor 1	\$ 100.379	\$ 141.711	\$ 6.164	\$ 47.237	\$ 35.428	\$ 23.619	\$ 107.239	\$ 107.239	\$ 12.874	\$ 49.245
Asesor 1	\$ 100.379	\$ 141.711	\$ 6.164	\$ 47.237	\$ 35.428	\$ 23.619	\$ 107.239	\$ 107.239	\$ 12.874	\$ 49.245
TOTALES	\$ 404.757,68	\$ 571.422,60	\$ 24.856,88	\$ 190.474,20	\$ 142.855,65	\$ 95.237,10	\$ 432.132,99	\$ 432.132,99	\$ 51.876,71	\$ 198.569,35

Seguridad social	\$ 1.001.037
Aportes parafiscales	\$ 428.567
Provisiones	\$ 1.114.712
Total	\$ 2.544.316

Ilustración 42. prestaciones sociales, parafiscales y provisiones . Fuente: Los autores.

5.4. Inversiones requeridas

Para la inversión inicial se requieren \$28.000.000, los cuales serán aportados de acuerdo con los valores indicados en la ilustración 43, de los cuales el 57.14 será de los socios y el 42.86% será financiado con una entidad financiera , con esto se garantiza que la empresa inicie sus operaciones mientras se busca el crecimiento orgánico de la misma buscando empresas a las cuales ofrecerle los servicios de asesoría.

Inversión requerida		
Socio	% participación	Aporte
Juan Carlos Mesa Jimenez	28,57%	8.000.000
Elkin Hernando Vargas Parada	28,57%	8.000.000
Obligación Financiera	42,86%	12.000.000
Total		28.000.000

Ilustración 43. Inversión requerida.

5.5. Rentabilidad esperada.

Acorde con la inversión de capital realizada por los socios para la creación de Stat Mut, se desea tener un rendimiento anual del 15% los cuales al final del ejercicio se determinará si serán usados para expansión de la compañía o se repartirán dividendos, la rentabilidad esperada se define según el mercado objetivo y su gran impacto en el sector. El retorno de la inversión se estimará a 5 años.

5.6. Provisión en efectivo requerida para la puesta en marcha y su sostenibilidad al primer año.

Se realiza el flujo de caja del primer año de funcionamiento para Stat Mut acorde con su proyección de ventas, en el cual se proyectan los ingresos y gastos que se tendrán en el cual se plantea un crecimiento abordando un total de 10 empresas al mes, acorde con los resultados del estudio de mercado, determinando así la siguiente proyección:

Saldo Inicial	16.000.000
Ingresos	132.218.631
Gastos	138.381.754
Saldo final	21.836.878

Ilustración 44. Resumen flujo de caja. Fuente: los autores.

El detalle del flujo de caja proyectado para el primer año de funcionamiento de Stat Mut se encuentra en la ilustración 45.



FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 2022														
	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	Total	
Saldo Inicial	16.000.000	20.268.000	12.281.333	6.753.703	602.008	4.912.972	6.373.365	10.854.850	12.731.257	19.277.902	16.805.459	21.163.414	21.349.382	16.000.000
INGRESOS														
Cartera	-	3.953.961	3.953.961	13.946.563	13.946.563	14.104.628	16.002.576	16.189.307	12.235.345	13.946.563	13.946.563	9.992.601	132.218.631	
Otros ingresos	12.000.000												12.000.000	
Ingresos	12.000.000	-	3.953.961	3.953.961	13.946.563	13.946.563	14.104.628	16.002.576	16.189.307	12.235.345	13.946.563	13.946.563	9.992.601	144.218.631
GASTOS														
Publicidad	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	3.600.000
Correo Corporativo	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	432.000
Salario Asesor Comercial	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	2.385.815	28.629.775
Salario Gerente General	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	14.525.448
Salario Gerente Comercial	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	1.210.454	14.525.448
Alquiler oficina	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	1.320.000	15.840.000
Plan telefonía	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	1.920.000
Depreciación	73.000	73.000	73.000	73.000	73.000	73.000	73.000	73.000	73.000	73.000	73.000	73.000	73.000	876.000
Amortización	233.333	233.333	233.333	233.333	233.333	233.333	233.333	233.333	233.333	233.333	233.333	233.333	233.333	2.800.000
Medios de Transporte	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.400.000
Comisiones	-	66.453	66.453	234.396	234.396	237.053	268.951	272.089	205.636	234.396	234.396	167.943	2.222.162	
Seguridad social		1.001.037	1.001.037	1.001.037	1.001.037	1.001.037	1.001.037	1.001.037	1.001.037	1.001.037	1.001.037	1.001.037	1.001.037	11.011.409
Aportes parafiscales		428.567	428.567	428.567	428.567	428.567	428.567	428.567	428.567	428.567	428.567	428.567	4.714.236	
Crédito		616.628	616.628	616.628	616.628	616.628	616.628	616.628	616.628	616.628	616.628	616.628	7.399.536	
Gastos Constitución	532.000												532.000	
Teléfono Celular	400.000												400.000	
Computador	4.000.000												4.000.000	
Licencia	300.000												300.000	
Seguro	2.500.000												2.500.000	
Total Gastos AI	7.732.000	7.745.684	9.241.741	9.241.741	9.409.684	9.409.684	9.412.341	9.444.239	9.447.377	9.380.924	9.409.684	9.409.684	9.343.231	118.628.014
IVA			631.305		2.858.067			4.478.762		5.139.880		4.180.305		17.288.318
RENTA														-
Intereses	210.000	202.884	195.643	188.276	180.780	173.153	165.392	157.495	149.460	141.285	132.967	124.502	2.021.837	
GMF	30.983	36.967	36.967	37.639	37.639	37.649	37.777	37.790	37.524	37.639	37.639	37.373	443.584	
Total Gastos	7.732.000	7.986.667	9.481.592	10.105.656	9.635.599	12.486.170	9.623.143	14.126.169	9.642.662	14.707.788	9.588.608	13.760.594	9.505.106	138.381.754
Saldo final	20.268.000	12.281.333	6.753.703	602.008	4.912.972	6.373.365	10.854.850	12.731.257	19.277.902	16.805.459	21.163.414	21.349.382	21.836.878	
Resultado del flujo de caja													21.836.878	

Ilustración 45. Flujo de caja proyectado - primer año de operación. Fuente: Los autores

6. Capítulo 6

6.1. Flujo de Caja

Se realiza un flujo de caja para los próximos 5 años de operación, estimando las ventas y los gastos a partir de la proyección de la inflación con base en los resultados del índice de precios al consumidor (IPC) del año 2020, estimando un crecimiento de este índice de un 10%.

INFLACIÓN	
AÑO	% ANUAL
2020	1,61%
2021	1,77%
2022	1,95%
2023	2,14%
2024	2,36%

Ilustración 46. Proyección inflación. Fuente: los autores

Con unas ventas sostenidas a lo largo de este tiempo y manteniendo los gastos en los que se incurren, al empresa al final de los cinco años tendrá una utilidad bruta aproximada de 30.350.398, los resultados obtenidos en la proyección del ejercicio son bastante positivos en caso de que el número de empresas a impactar aumente, por lo cual, a futuro se puede pensar en el alquiler o la adquisición de oficinas propias y el aumento de la planta comercial. Inicialmente Stat Mut piensa reinvertir las utilidades para generar un mayor crecimiento a la compañía, mejorando la calidad de todas sus partes interesadas y aportando a la economía del país.

Los resultados del Flujo de caja proyectado se muestran en la ilustración 47.



FLUJO DE CAJA PROYECTADO 5 AÑOS							
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL	
Inversión Inicial	-	16.000.000					
INGRESOS							
Cartera	132.218.631	134.560.223	136.943.285	139.368.551	141.836.768	684.927.458	
Otros ingresos	12.000.000	-	-	-	-	12.000.000	
Ingresos	144.218.631	146.772.743	149.632.023	152.838.503	156.441.214	749.903.115	
GASTOS							
Publicidad	3.600.000	3.663.756	3.735.130	3.815.170	3.905.101	18.719.157	
Correo Corporativo	432.000	439.651	448.216	457.820	468.612	2.246.299	
Salario Asesor Comercial	28.629.775	29.136.809	29.704.423	30.340.962	31.056.159	148.868.127	
Salario Gerente General	14.525.448	14.782.694	15.070.675	15.393.626	15.756.485	75.528.928	
Salario Gerente Comercial	14.525.448	14.782.694	15.070.675	15.393.626	15.756.485	75.528.928	
Alquiler oficina	15.840.000	16.120.526	16.434.570	16.786.748	17.182.446	82.364.291	
Plan telefonía	1.920.000	1.954.003	1.992.069	2.034.757	2.082.721	9.983.550	
Depreciación	876.000	891.514	908.882	928.358	950.241	4.554.995	
Amortización	2.800.000	2.849.588	2.905.101	2.967.355	3.037.301	14.559.344	
Medios de Transporte	2.400.000	2.442.504	2.490.086	2.543.447	2.603.401	12.479.438	
Comisiones	2.222.162	2.261.516	2.305.573	2.354.979	2.410.491	11.554.721	
Seguridad social	11.011.409	11.206.421	11.424.733	11.669.555	11.944.630	57.256.747	
Aportes parafiscales	4.714.236	4.797.726	4.891.190	4.996.004	5.113.770	24.512.926	
Crédito	7.399.536	7.530.582	7.677.285	7.841.802	8.026.649	38.475.855	
Gastos Constitución	532.000	541.422	551.969	563.797	577.087	2.766.275	
Teléfono Celular	400.000	407.084	415.014	423.908	433.900	2.079.906	
Computador	4.000.000	4.070.840	4.150.144	4.239.078	4.339.001	20.799.063	
Licencia	300.000	305.313	311.261	317.931	325.425	1.559.930	
Seguro	2.500.000	2.544.275	2.593.840	2.649.424	2.711.876	12.999.415	
Total Gastos AI	118.628.014	120.728.916	123.080.836	125.718.348	128.681.782	616.837.897	
IVA	17.288.318	17.594.494	17.937.253	18.321.632	18.753.510	89.895.207	
RENTA	-	-	-	-	-	-	
Intereses	2.021.837	2.057.644	2.097.729	2.142.681	2.193.188	10.513.079	
GMF	443.584	451.440	460.234	470.097	481.178	2.306.533	
Total Gastos	-	138.381.754	140.832.494	143.576.052	146.652.758	150.109.658	719.552.716
Utilidad		5.836.878	5.940.249	6.055.971	6.185.745	6.331.555	30.350.398

Ilustración 47. Flujo de caja proyectado a 5 años. Fuente: los autores.

6.2.2. Estado de la Situación Financiera – año 1

Al finalizar el primer año de operación, los resultados del ejercicio nos arrojan la siguiente información para el estado de la situación financiera. El valor más representativo de los activos está en el disponible valor correspondiente a los pagos en el último mes, mientras que en los pasivos los valores más relevantes son la obligación financiera, los pagos pendientes por cesantías, el pago pendiente del IVA y las provisiones de nómina.

STAT MUT S.A.S. NIT. XXX.XXX.XXX ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA (Expresado en pesos Colombianos)				
ACTIVO		A.V.	PASIVOS	A.V.
ACTIVOS CORRIENTES		45.270.405	PASIVOS CORRIENTES	
Disponible	27.025.086	54,49%	Obligaciones financieras	6.622.301 13,35%
Clientes	17.372.882	35,03%	Cuentas por pagar	9.142.762 18,44%
Anticipo de impuestos y contribuciones o saldos a	872.438	1,76%	Impuestos, gravámenes y tasas	6.735.338 13,58%
			Obligaciones laborales	0 0,00%
			Para obligaciones laborales	8.190.949 16,52%
			Para obligaciones fiscales	987.039 1,99%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	45.270.405	91,28%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	31.678.388
ACTIVO NO CORRIENTE	4.324.000		TOTAL PASIVO	31.678.388 63,87%
Propiedades, planta y equipo	3.524.000	7,11%	Capital social	16.000.000 32,26%
Amortización	0	0,00%	Utilidad del ejercicio	1.916.017 3,86%
Intangibles	800.000	1,61%	TOTAL PATRIMONIO	17.916.017 36,13%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	4.324.000	8,72%	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	49.594.405
TOTAL ACTIVO	49.594.405			0
_____ REPRESENTANTE LEGAL			_____ CONTADOR	

Ilustración 49. Estado de la situación financiera - año 1. Fuente: los autores.

6.3. Estado de Resultados

La proyección del primer año de Stat Mut, muestra que es una empresa sostenible en el tiempo, ya que, siendo una empresa de servicios, para su primer año tuvo un resultado del ejercicio de 1.916.017, correspondiente a un 1.27% de sus ventas.

STAT-MUT S.A.S Nit: XXX.XXX.XXX-X ESTADO DE RESULTADOS Proyeccion del primer año (en pesos Colombianos)			
			A.V.
	INGRESOS OPERACIONALES	150.463.951	100,00%
(+)	<i>Ventas</i>	126.440.295	84,03%
(+)	<i>IVA</i>	24.023.656	15,97%
	GASTOS OPERACIONALES	96.967.502	64,45%
(-)	<i>Gastos de ventas</i>	72.943.846	48,48%
(-)	<i>IVA</i>	24.023.656	15,97%
	GASTOS NO OPERACIONALES	48.240.000	32,06%
(-)	<i>Gastos de Administración</i>	48.240.000	32,06%
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	5.256.449	3,49%
	OTROS INGRESOS	0	
	OTROS EGRESOS	2.353.393	1,56%
(-)	<i>INTERESES E IMPUESTOS</i>	2.353.393	1,56%
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	2.903.056	1,93%
(-)	<i>IMPUESTO DE RENTA (34%)</i>	987.039	0,66%
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.916.017	1,27%

Ilustración 50. Estado de resultados - Año 1. Fuente: los autores.

6.4. Indicadores Financieros

El análisis de los indicadores financieros se encuentra en la siguiente gráfica:

Indicador	Fórmula	Ratio	Análisis
KTN - Capital de trabajo neto	Activo corriente - Pasivo corriente	13.592.017,21	La empresa cuenta con capital suficiente para operar 1,61 meses después de cubrir todas sus obligaciones al corto plazo.
Razón corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	1,43	la empresa cuenta con un 43 pesos mas por cada peso de deuda como respaldo para su operación.
Rotación de Cartera	Ventas a Crédito/ promedio de cuentas por cobrar	7,29	La empresa puede en promedio recuperar su inversión después de 7,29 días
Rotación de CxP	Compras a crédito/ promedio de cuentas por pagar	12,98	la empresa paga sus deudas con proveedores aproximadamente los 13 días
Rotación de activo	Activo corriente promedio * 360 días / ventas	108,31	la empresa se sostener aproximadamente 3 meses y medio sin realizar ventas, contando solamente con sus activo
Margen Bruto de Utilidad	(ventas - costo de ventas) / ventas	36%	La empresa cuenta con un margen de utilidad bruto del 36%
Margen de utilidad operacional	Ventas / gastos	1,55	La utilidad operacional de la empresa es del 55% después de pagar sus costos
margen neto de utilidades	ventas-gastos e impuestos directamente relacionados	5.256.449,34	las utilidades de la empresa son de 5.256.449 después de cubrir sus gastos.
rendimiento de la inversión	Utilidad neta luego de impuestos/ Total activos	4%	La empresa cuenta con un rendimiento del 4% anual con respecto a sus activos.
Rendimiento del capital común	UNDI-dividendos / Capital contable -capital preferente	11%	el rendimiento de el capital social es de un 11% en el primer año de operación.
Utilidad por acción	(utilidad para acciones ordinarias / numero de acciones ordinarias)	119,75	Las utilidades por acción en caso de repartir dividendos es de 119,75 pesos.
cobertura total de pasivo	Ganancias antes de intereses e impuestos / Intereses más abonos al pasivo principal.	0,39	La empresa con su utilidad anual puede cubrir el 39% de la deuda a corto plazo.

Ilustración 51. Ratios Financieros Stat Mut. Fuente: Los autores.

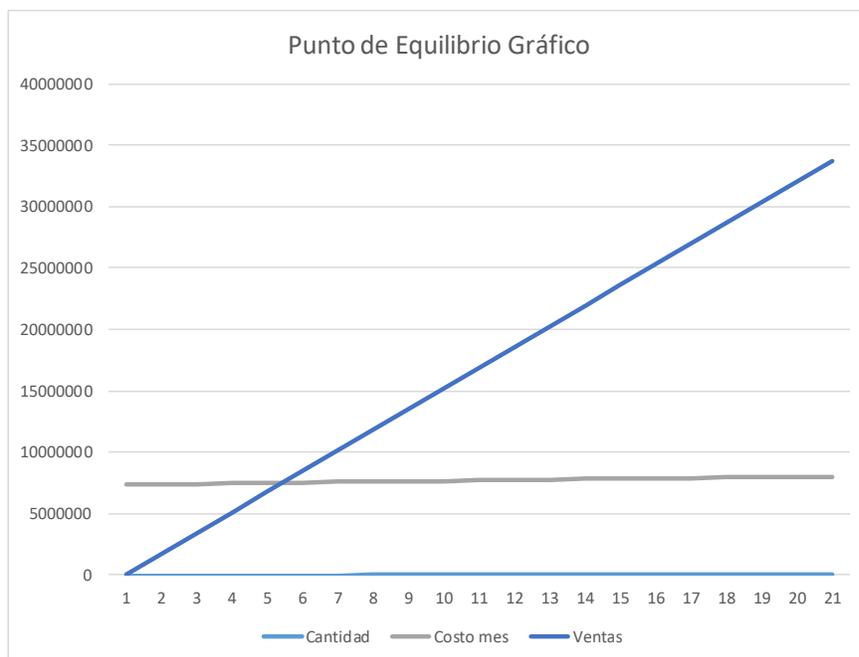
6.5. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio nos muestra el nivel mínimo de operación que puede tener la empresa para mantener su operación, para Stat Mut el punto de equilibrio se da a las 5.38 asesorías realizadas (valores promedio que dependen del tipo de asesoría realizada), al meta inicial de la compañía es el abordar 6 empresas mensuales, para lograr dar así una sostenibilidad y un crecimiento orgánico a la compañía finalizando el primer año de operación impactando a 75 empresas de nuestro mercado.

Una ventaja que tiene la empresa es que sus gastos variables son únicamente las comisiones, lo cual hará que después de alcanzar el punto de equilibrio se tenga un nivel de crecimiento amplio

Servicio	Unidades Vendas	% participación	Precio Promedio	Costos Variables	Margen de Utilidad	Margen Ponderado	Cantidad de equilibrio	precio d Equilibrio
Asesoría Pequeña Empresa	3	50,00%	1.594.914	334.932	1.259.982	797.457	5,82	4.644.912
Asesoría Mediana Empresa	2	33,33%	1.727.742	362.826	1.364.916	575.914	5,38	3.096.608
Asesoría Gran Empresa	1	16,67%	1.884.659	395.778	1.488.880	314.110	4,93	1.548.304
Empresas x mes	6				Precio Promedio	1.687.481	5,38	9.289.824

Costo fijos mensuales	7.338.961
Costos totales	8.432.498



Asesorías Financieras		
Cantidad	Costo mes	Ventas
0	7.338.961	-
1	7.372.711	1.687.481
2	7.406.461	3.374.962
3	7.440.210	5.062.443
4	7.473.960	6.749.924
5	7.507.709	8.437.405
6	7.541.459	10.124.886
7	7.575.209	11.812.367
8	7.608.958	13.499.848
9	7.642.708	15.187.329
10	7.676.458	16.874.811
11	7.710.207	18.562.292
12	7.743.957	20.249.773
13	7.777.706	21.937.254
14	7.811.456	23.624.735
15	7.845.206	25.312.216
16	7.878.955	26.999.697
17	7.912.705	28.687.178
18	7.946.455	30.374.659
19	7.980.204	32.062.140
20	8.013.954	33.749.621

Ilustración 52. Punto de equilibrio. Fuente: los autores .

6.6. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad se aplica para determinar su valor presente neto acorde con los cambios que tengan sus ingresos y sus gastos totales en el año, la proyección actual nos muestra que la recuperación de la inversión se puede dar después del cuarto año, sin embargo, de aumentar en un 10% los ingresos de la compañía y manteniendo sus gastos, en el primer año de operación se podría llegar a recuperar la inversión inicial realizada por los socios.

Análisis de Sensibilidad							
Inversión	16.000.000,00	VALOR PRESENTE POR PERIODO					
Ingresos totales	144.218.631,48	AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE	VPN		
gastos Totales	138.381.753,62	0	- 16.000.000	-\$ 16.000.000,00	-\$ 16.000.000,00		
Flujo de efectivo	5.836.877,86	1	5.836.878	\$ 5.075.545,96	-\$ 10.924.454,04		
Tasa de interes	15%	2	5.940.249	\$ 4.491.681,64	-\$ 6.432.772,40		
VPN AÑO 1	(\$ 10.924.454,04)	3	6.055.971	\$ 3.981.899,21	-\$ 2.450.873,19		
		4	6.185.745	\$ 3.536.719,76	\$ 1.085.846,57		
		5	6.331.555	\$ 3.147.902,05	\$ 4.233.748,61		
		VALOR PRESENTE NETO			\$ 4.233.748,61		
		100%	105%	110%	116%	122%	
		INGRESOS TOTALES					
		\$ 10.924.454,04	\$ 144.218.631,48	\$ 151.429.563,06	\$ 159.001.041,21	\$ 166.951.093,27	\$ 175.298.647,93
100%	GASTOS	\$ 138.381.753,62	-\$ 10.924.454,04	-\$ 4.654.078,75	\$ 1.929.815,29	\$ 8.842.904,04	\$ 16.101.647,23
105%	TOTALES	\$ 145.300.841,31	-\$ 16.941.052,02	-\$ 10.670.676,74	-\$ 4.086.782,69	\$ 2.826.306,06	\$ 10.085.049,24
110%		\$ 152.565.883,37	-\$ 23.258.479,90	-\$ 16.988.104,62	-\$ 10.404.210,57	-\$ 3.491.121,83	\$ 3.767.621,36
116%		\$ 160.194.177,54	-\$ 29.891.779,18	-\$ 23.621.403,90	-\$ 17.037.509,85	-\$ 10.124.421,10	-\$ 2.865.677,92
122%		\$ 168.203.886,42	-\$ 36.856.743,42	-\$ 30.586.368,14	-\$ 24.002.474,09	-\$ 17.089.385,34	-\$ 9.830.642,16

Ilustración 53. Análisis de sensibilidad. Fuente: los autores.

6.7. Escenario optimista, pesimista y probable

Se realiza la proyección de 2 escenarios adicionales al esperado para el primer año, en los cuales se realizará la proyección del VPN y la TIR de acuerdo con variaciones porcentuales en los ingresos y gastos totales, se puede observar lo siguiente (Ilustración 54):

Escenario año 1			
	Probable	Pesimista	Optimista
Ingresos totales	144.218.631,48	129.796.768,34	158.640.494,63
gastos Totales	138.381.753,62	152.219.928,99	131.462.665,94
Inversión	(16.000.000,00)	(16.000.000,00)	(16.000.000,00)
Flujo de efectivo	5.836.877,86	(22.423.160,65)	27.177.828,69
Tasa de interes	15%	15%	15%
VPN AÑO 1	(\$ 10.924.454,04)	(\$ 35.498.400,57)	\$ 7.632.894,51
TIR año 1	-64%	0%	70%

Resumen del escenario				
	Valores actuales:	Probable	Pesimista	Optimista
		Creado por ELKIN el 26/04/2021	Creado por ELKIN el 26/04/2021	Creado por ELKIN el 26/04/2021
Celdas cambiantes:				
Ingresos totales	144.218.631,48	144.218.631,48	129.796.768,34	158.640.494,63
gastos Totales	138.381.753,62	138.381.753,62	152.219.928,99	131.462.665,94
Celdas de resultado:				
VPN AÑO 1	(\$ 10.924.454,04)	(\$ 10.924.454,04)	(\$ 35.498.400,57)	\$ 7.632.894,51
TIR año 1	-64%	-64%	0%	70%

Notas: La columna de valores actuales representa los valores de las celdas cambiantes en el momento en que se creó el Informe resumen de escenario. Las celdas cambiantes de cada escenario se muestran en gris.

Ilustración 54. Escenarios año 1. Fuente: Los autores.

6.7.1 Escenario Probable: acorde con las proyecciones para el primer año se obtiene un VPN de -10.924.454.04, con lo cual se recuperará la inversión en el año 4.

6.7.2. Escenario Pesimista: En este escenario, disminuyendo los ingresos y aumentando los gastos en un 10% se puede determinar que la empresa no es rentable, puesto que en el primer año de operación la empresa perdería aproximadamente 2 veces su inversión.

6.7.3. Escenario Optimista: En este escenario, aumentando los ingresos en un 10% y disminuyendo los gastos en un 5%, se puede llegar a recuperar la inversión inicial en un 10% generando una VPN de aproximadamente 47% adicional a la inversión realizada.

6.8. Costo de Capital

El costo del capital para Stat Mut es de un 13.20%, teniendo en cuenta las siguientes tasas de interés

TIO: 15% el cual es el retorno esperado por los inversionistas.

Tasa de Interés: se determina un K_o de 20% determinado por la tasa del 21% EA del crédito y la tasa del 19% del IVA por pagar.

Impuestos: La tasa impositiva del impuesto de renta es la que afecta esta variable.

Estructura de Capital				
	Valor	Participación	Costo	Promedio Ponderado
Deuda	31.678.388	63,87%	13,20%	8,43%
Patrimonio	17.916.017	36,13%	15,00%	5,42%
	49.594.405	100,00%		13,85% WACC

TIO	15%
Tasa de Interés	20,00%
Impuestos	34,00%
Costo de deuda	13,20%

Ilustración 55. Costo de Capital. Fuente: Los autores.

El resultado de la operación nos da como resultado un Weighted Average Cost of Capital (WACC) del 13.85%

6.9. VAN, TIR

El análisis del Valor Presente Neto y la tasa Interna de Retorno en el escenario establecido como probable para desarrollar en la compañía para los próximos 5 años da como resultado un valor de VPN de 4.233.748,61 y una TIR del 25.54%.



VALOR PRESENTE POR PERIODO				
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE	Tasa de retorno	
0	- 16.000.000	-\$ 16.000.000,00	VPN	\$ 4.233.748,61
1	5.836.878	\$ 5.075.545,96	TIR	25,54%
2	5.940.249	\$ 4.491.681,64	B/C	0,26
3	6.055.971	\$ 3.981.899,21		
4	6.185.745	\$ 3.536.719,76		
5	6.331.555	\$ 3.147.902,05		
VALOR PRESENTE NETO		\$ 4.233.748,61		
1	-\$ 10.924.454,04	-63,52%		
2	-\$ 6.432.772,40	-18,16%		
3	-\$ 2.450.873,19	5,59%		
4	\$ 1.085.846,57	18,28%		
5	\$ 4.233.748,61	25,54%		



Conclusiones

El riesgo de pérdida por diferencia en cambio es latente cada día en la cual una empresa importadora y exportadora opere, dependiendo su objeto social, modo de negociación, divisa en la cual maneja sus obligaciones, se pueden crear estrategias que reduzcan esa disminución en sus activos o incrementos en sus deudas reflejadas en sus estados financieros.

Dentro del primer año de operación Stat Mut desea ser aliado estratégico de mínimo 75 compañías a las cuales pueda capacitar en el manejo y control de sus riesgos cambiarios, logrando que estas disminuyan sus pérdidas o mejoren su utilidad por diferencia en cambio en mínimo un 7% mensual.

De acuerdo con el estudio de mercado realizado para la elaboración de este proyecto de grado, se evidencia que las empresas que se encuentran dentro de nuestro mercado objetivo ven necesario para su operación capacitarse y generar estrategias para minimizar sus riesgos financieros asociados a sus importaciones y exportaciones, por lo cual, en caso de materializarse este proyecto podremos ser un aliado estratégico de estas.

Referencias

Aguilar. K. (2019). ANÁLISIS DE LAS METODOLOGÍAS PARA EL RIESGO FINANCIERO EN LAS PYMES. ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS. p.10. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/286063524.pdf>

Angulo. A. et al. (2018). Estrategias de cobertura para mitigar el riesgo cambiario en el sector cafetero colombiano. Universidad de La Salle Finanzas y comercio internacional. FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES. [En línea] Dirección URL: https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1258&context=finanzas_comercio

Banco de la Republica de Colombia. (s.f.). Balanza de pagos. [En línea] Dirección URL: <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/balanza-pagos>

Banco de la Republica de Colombia. (s.f.). Normatividad cambiaria. [En línea] Dirección URL: <https://www.banrep.gov.co/es/normatividad-cambiaria-backup>

Bancóldex. (2013). Coberturas Cambiarias: Proteja su rentabilidad. [En línea] Dirección URL: https://issuu.com/bancoldex/docs/130812_cartilla_coberturas_cambiari

Bolsa de Valores de Colombia, BVC (2008). ¿Qué son Los derivados? Bogotá: BVC. Recuperado el 15 de junio de 2019 de https://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Mercados/descripcion_general/derivados?action=dummy

Cámara de comercio de Bogotá. (2029). Guía 1 RM CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (SAS). [En línea]. Recuperado de: <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Matricula-Mercantil/Guias-informativas-del-Registro-Mercantil/Guia-num.-1.-Constitucion-de-una-sociedad-por-acciones-simplificada-SAS>

Cámara de comercio de Bogotá. Economía dinámica, incluyente e innovadora (s.f). Observatorio. Economía. Bogotá - Cundinamarca es la región más importante en el comercio exterior de bienes de Colombia. [En línea]. Recuperado de: <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Comercio-exterior/Bogota-Cundinamarca-es-la-region-mas-importante-en-el-comercio-exterior-de-bienes-de-Colombia>

Cámara de Comercio de Cali. (s.f). Nuevo régimen de cambios Internacionales. <https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2018/12/1-Regimen-Cambiario-General-Cali.pdf>

Cardona. D. (2016). APLICACIÓN DE COBERTURAS FINANCIERAS PARA MITIGAR EL RIESGO CAMBIARIO EN EMPRESA IMPORTADORA DE RISARALDA. CASO: REENCAFÉ S.A.”. Universidad libre. Seccional Pereira programa ingeniería financiera. [En línea] Dirección URL:

<https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/17366/PROYECTO%20DE%20INVESTIGACION%20C3%93N.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Las%20Coberturas%20Financieras%20son%20instrumentos,%2C%20caf%C3%A9%2C%20etc.>

Constitución política de Colombia. Art. 333. 1997.

<http://www.sice.oas.org/compol/natleg/Colombia/333.asp#:~:text=Art%C3%ADculo%20333%20%2D%20La%20actividad%20econ%C3%B3mica,de%20todos%20que%20supone%20responsabilidades.>

DIAN. (s.f.). Diferencia en cambio. [En línea] Dirección URL:

<https://www.dian.gov.co/impuestos/reformatributaria/aspectosdelareforma/Paginas/diferenciaencambio.aspx>

Duran. H. (02 de agosto 2018). Cobertura financiera. Rankia. <https://www.rankia.co/blog/como-comenzar-invertir-bolsa/3981630-que-cobertura-financiera>

Ecured. (2012). Riesgo de liquidez. Ecured., de Ecured:

https://www.ecured.cu/Riesgo_de_liquidez

Federico "Imperfecciones de Mercado" [en línea] Dirección URL:

<https://www.zonaeconomica.com/mercado/imperfecciones> (Consultado el 23 de Feb de 2021)

García. E. (2010). LAS FINANZAS INTERNACIONALES Y EL RIESGO DE TIPO DE CAMBIO.

Quipukamayoc | Revista de la Facultad de Ciencias Contables Vol. 17 N. ° 33 pp. 43-62.

http://ateneo.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2958/Quipukamayoc06v17n33_2010.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gerencie.com. (13 de febrero 2021). Ingresos por diferencia en cambio. Gerencie.com.

<https://www.gerencie.com/ingresos-por-diferencia-en-cambio.html#:~:text=Qu%C3%A9%20es%20la%20diferencia%20en,en%20moneda%20nacional%20o%20local>

Gitman, L. J. y Zutter C.J. (2016). Principios de administración financiera. *El riesgo y la tasa de rendimiento requerido* (p.316). México, MX: Pearson Educación.

Gómez. J. y Vásquez. J. (2019). ESTRATEGIA DE COBERTURA PARA MITIGAR EL RIESGO CAMBIARIO EN UNA EMPRESA DEL SECTOR INDUSTRIAL EN EL VALLE DEL CAUCA. UNIVERSIDAD EAFIT MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA. CALI.

https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/14307/Jessicapaola_GomezSaldarriaga_JuanJose_VasquezRoman_2019.pdf?sequence=5

Inversiopedia. (16 de marzo 2018). Cobertura natural. Inversiopedia

<https://inversiopedia.com/cobertura-natural/>

Inversiopedia. (16 de marzo 2018). Cobertura natural. Inversiopedia
<https://inversiopedia.com/cobertura-natural/>

Kozikowski. Z. (2013). Cap.14. Exposición al riesgo cambiario y su administración, FINANZAS INTERNACIONALES, Riesgo Cambiario, España, MCGRAW-HILL INTERAMERICA. p.290

La republica.com. Hofstetter. M. (2017). Regímenes cambiarios: 1967-2017. [en línea] Dirección URL: <https://www.larepublica.co/analisis/marc-hofstetter-500050/regimenes-cambiarios-1967-2017-2537691>

López. I. (2005). Instrumentos de cobertura de riesgos (III): Diseño de una cobertura eficiente. [en línea] Dirección URL: https://www.researchgate.net/profile/Ignacio-Lopez-2/publication/236624043_Instrumentos_de_cobertura_de_riesgos_III_Diseño_de_una_cobertura_eficiente/links/004635187a3ac42538000000/Instrumentos-de-cobertura-de-riesgos-III-Diseño-de-una-cobertura-eficiente.pdf

Mariela Tamayo De Lauschi. Régimen Cambiario Colombiano, actualización y pasos a tener en cuenta con operaciones en moneda extranjera. Revista Instituto Colombiano de Derecho Tributario 80. Julio de 2019. At. 339. https://revistaidt.icdt.co/wp-content/Revista%2080/PUB_ICDT_AR_DE%20LAUSCHUS%20Mariela%20Tamayo_Regimen%20Cambiario%20Colombiano%20actualizacion%20y%20pasos%20a%20tener%20en%20cuenta%20con%20operaciones%20en%20moneda%20extranjera_Revista%20ICDT%2080_Bogota_19.pdf

Marín. C y Marín. (2009). M. EL RIESGO CAMBIARIO Y LOS MECANISMOS DE COBERTURA EN EL SECTOR REAL COLOMBIANO. UNIVERSIDAD EAFIT. ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN. MEDELLÍN.
<https://core.ac.uk/download/pdf/47237484.pdf>

Rahnema. A. (2007). *Finanzas internacionales FINANZAS Y CONTABILIDAD*. España. Editorial Deusto.

Rankia.com. (2017). Tasa de cambio y balanza comercial. [en línea] Dirección URL: <https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3591212-tasa-cambio-balanza-comercial>

Restrepo. M. (2019). Rankia.co. SAS Colombia: definición, características y ventajas.). [En línea]. Recuperado de: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3759467-sas-colombia-definicion-caracteristicas-ventajas>

Revista Espacios. Quintero. D. (2017.). Los derivados financieros y la administración de riesgos en las organizaciones. Vol. 38 (Nº 36) Año 2017. Pág. 23. [en línea] Dirección URL: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n36/a17v38n36p23.pdf>

Ruiz. A. y Molina. D. (2009). EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LOS REGÍMENES CAMBIARIOS. [en línea] Dirección URL: <https://www.eumed.net/ce/2009b/rcmt.htm>

Anexos

	PERFILES DE CARGO POR COMPETENCIAS	CÓDIGO DA-RH 01	VERSIÓN 1
		FECHA DE ELABORACIÓN 12/04/2021	PAGINA 1 DE 6
CARGO:			
Gerente General			
Misión del cargo: liderar las diferentes actividades de Stat Mut, enfocándolas hacia el cumplimiento de los objetivos. Planear el crecimiento y desarrollo de la compañía a corto, mediano y largo plazo, de acuerdo con las políticas preestablecidas por la junta directiva, así como el cumplimiento de los objetivos planteados.			
Educación: Profesional en área Administrativa y financiera.			
Formación: Administrador financiero, Administrador de empresas, economista o carreras afines, preferiblemente con maestría o especialización en finanzas.			
Dirige a: Contador, director comercial, director administrativo y financiero.			
Experiencia requerida: Mínimo 4 años en cargos directivos en las áreas financieras, Comercial y/o Administrativas.			
Habilidades: Comunicación oral, Manejo de conflictos, Comunicación escrita, Trabajo bajo presión, trabajo en equipo, liderazgo, ética organizacional.			
Responsabilidades: velar por el cumplimiento de procedimientos y objetivos de las distintas áreas de la empresa, buscar la eficiencia y eficacia en la asignación de recursos, delegar funciones para la efectiva atención del cliente, Citar a Comité de Gerencia para una adecuada toma de decisiones, hacer uso adecuado y utilización del Recurso Financiero que sea el más favorable y rentable para la empresa y los clientes.			

Anexo 1. Perfil de cargo Gerente General

	PERFILES DE CARGO POR COMPETENCIAS	CÓDIGO DA-RH 01	VERSIÓN 1
		FECHA DE ELABORACIÓN 12/04/2021	PAGINA 2 DE 6
CARGO: CONTADOR			
Misión del cargo: responsable de manejar toda el área contable de la Empresa. Planear, coordinar y controlar las actividades contables y el trabajo del personal a cargo (director Administrativo, director financiero).			
Educación: Profesional en área contable.			
Formación: contador con conocimiento y manejo de programas contables y NIIF.			
Trabaja con: Director administrativo y Financiero.			
Dirigido por: Gerente General.			
Experiencia requerida: 1 año liderando área contable de alguna compañía.			
Habilidades: Comunicación oral, Comunicación escrita, Trabajo bajo presión, trabajo en equipo, liderazgo, ética organizacional.			
Responsabilidades: presentar información exógena y en medios magnéticos a la DIAN y entidades gubernamentales que lo requieran, coordinar y controlar el pago de Nómina y Aportes, Elaboración de Declaraciones de impuestos como son: ICA, Retención En La Fuente, Iva, Rete IVA, entre otros.			

Anexo 2. Perfil de cargo Contador

	PERFILES DE CARGO POR COMPETENCIAS	CÓDIGO DA-RH 01	VERSIÓN 1
		FECHA DE ELABORACIÓN 12/04/2021	PAGINA 3 DE 6
CARGO:			
DIRECTOR COMERCIAL			
Misión del cargo: Desarrollar, coordinar e implementar las estrategias comerciales de la compañía en conjunto con Ventas y Servicios, diseño, desarrollo y calidad. con el fin de lograr un crecimiento sostenible de nuevos negocios en el sector de importaciones y exportaciones a nivel Bogotá, generando nuevos ingresos, cobertura de mercado y rentabilidad, así como el posicionamiento de imagen en el mercado nacional.			
Educación: Profesional en carreras administrativas o en mercadeo y marketing.			
Formación: Manejo de Excel avanzado y paquete Office			
Dirige a: Gerencia administrativa, gerencia financiera y Asesor comercial.			
Dirigido por: Gerente General, Director financiero			
Experiencia requerida: 1 año como director comercial o coordinador comercial de productos intangibles y financieros.			
Habilidades: Comunicación asertiva, Atención al cliente, Comunicación escrita.			
Responsabilidades: Desarrollar las diferentes estrategias y planes comerciales, enfocados al ofrecimiento de un alto nivel de servicio al cliente; con el fin de lograr los objetivos en venta e ingresos de la compañía, asegurar el cumplimiento de los presupuestos (metas comerciales), Analizar el mercado, competencia, la dinámica de las importaciones y exportaciones, hacer seguimiento a nivel de satisfacción de los clientes con el fin de mantener un control de la fidelización de los mismos, que facilite la toma de acción y mejora de nuestro servicio, Diseñar el plan de marketing y las diferentes campañas comerciales en la compañía atrayendo más ventas y clientes potenciales, Generar los informes, reportes y estadísticas que permitan la medición de indicadores de gestión, calidad y servicio de su cargo.			

Anexo 3. Perfil de cargo Director Comercial.

 STAT MUT	PERFILES DE CARGO POR COMPETENCIAS	CÓDIGO DA-RH 01	VERSIÓN 1
		FECHA DE ELABORACIÓN 12/04/2021	PAGINA 4 DE 6
CARGO: ASESOR COMERCIAL			
Misión del cargo: Administración y manejo de clientes potenciales logrando metas establecidas en el presupuesto de ventas de Stat Mut, manteniendo de forma activa las relaciones con el cliente, logrando una fidelización permanente del mismo.			
Educación: estudiante universitario en Administración de empresas, finanzas o carreras a			
Formación: conocimiento en coberturas financieras.			
Trabaja con: director comercial.			
Dirigido por: director comercial.			
Experiencia requerida: 1 año como asesor comercial de productos intangibles y financieros.			
Habilidades: Comunicación asertiva, Atención al cliente, Comunicación escrita, Trabajar bajo presión, Tenacidad, presentación personal, orientación al logro, proactivo, persuasión.			
Responsabilidades: Conocer adecuadamente el portafolio de productos y servicios de Stat Mut, asesorar de manera real y objetiva a nuestros clientes y sus necesidades, Administrar el tiempo y cumplir con las metas de los presupuestos, estar en búsqueda constante de nuevos clientes, ofrecer un excelente servicio posventa, reportar al director comercial las oportunidades de mejoramiento expresadas por el cliente, consolidar la imagen de Stat Mut en el mercado, mejora continuamente el desempeño hacia nuestros clientes.			

	PERFILES DE CARGO POR COMPETENCIAS	CÓDIGO DA-RH 01	VERSIÓN 1
		FECHA DE ELABORACIÓN 12/04/2021	PAGINA 5 DE 6
CARGO: DIRECTOR FINANCIERO			
Misión del cargo: Generar información de manera oportuna que sea confiable y veraz que nos permita una adecuada y correcta toma de decisiones. Elaborar y ejecutar el plan financiero estratégico de Stat Mut mediante la implementación y supervisión del registro adecuado de las operaciones financieras, Controlar y coordinar los procedimientos ejecutados por el contador en cuanto al manejo del presupuesto, la nómina, las inversiones en general. Realizar una planeación de todos los procesos contables y ejecutar procedimientos legales, teniendo en cuenta las políticas de la empresa y las normas legales vigentes impuestas por los organismos gubernamentales.			
Educación: Profesional en carrera de finanzas, administrativas o contables.			
Formación: Análisis financiero e interpretación de estados financieros, presentación de informes, Manejo de Excel avanzado, conocimiento en NIIF.			
Trabaja con: Gerente general, gerencia administrativa, contador y recursos humanos.			
Dirigido por: Gerente General.			
Experiencia requerida: 1 año como director financiero o coordinador financiero en empresas de productos y servicios financieros.			
Habilidades: Comunicación asertiva, trabajo en equipo, liderazgo, ética organizacional.			
Responsabilidades: Responsabilidades: estar al tanto de todas las operaciones, inventarios, presupuestos, actas, libros, correspondencia y negocios de Stat Mut y comprobantes de cuentas, buscar fuentes de financiación.			

	PERFILES DE CARGO POR COMPETENCIAS	CÓDIGO DA-RH 01	VERSIÓN 1
		FECHA DE ELABORACIÓN 12/04/2021	PAGINA 6 DE 6
CARGO:			
DIRECTOR ADMINISTRATIVO			
<p>Misión del cargo: Desarrollar las actividades relacionadas con los procesos integrales del manejo del recurso humano como son: Contratación, actividades de bienestar, desarrollo y capacitación, responsabilidad social y Seguridad Social de los empleados de Stat Mut.</p>			
<p>Educación: Profesional en carreras Administrativas, sociales y humanísticas</p>			
<p>Formación: Conocimiento en temas de contratación y procesos administrativos.</p>			
<p>Trabaja con: Gerente general, director financiero, director comercial, contador</p>			
<p>Dirigido por: Gerente General.</p>			
<p>Experiencia requerida: 1 año de experiencia como director administrativo o coordinador en el área de Recursos Humanos o a fines.</p>			
<p>Habilidades: Comunicación asertiva, trabajo en equipo, liderazgo, ética organizacional, resolución de problemas.</p>			
<p>Responsabilidades: Conocer la actualidad de la legislación laboral con el fin de una buena administración del recurso humano dentro de la organización, generar compromiso de todo el personal hacia los objetivos corporativos de la empresa, Establecer metas de ejecución de los procedimientos que se llevan en las diferentes áreas de Stat Mut, realizar el nombramiento del personal administrativo y operativo, fijando funciones, salarios, buscando la eficiencia y eficacia en la asignación de recursos, liderar actividades tendientes al cumplimiento de la misión, visión, principios y valores organizacionales.</p>			

 ENCUESTA DE FACTIBILIDAD - STAT MUT	
Razón Social:	NIT:
Sector económico:	Ubicación:
Persona de Contacto:	Email:
Buen día, somos Elkin Hernando Vargas Parada y Juan Carlos Mesa Jimenez, estudiantes del programa de Administración Financiera de la Corporación Universitaria Minuto de Dios - centro Regional Soacha.	
La siguiente encuesta es con el fin de realizar un estudio de mercado relacionado con nuestro proyecto de grado, el cual es generar una empresa de consultoría que ayude a mitigar riesgos financieros enfocados a la diferencia en cambio con el fin de mejorar la utilidad de las empresas importadoras y exportadoras en sus estados financieros.	
a continuación deberá contestar las preguntas según las opciones de respuesta dada, se solicita que las preguntas abiertas sean contestadas con mayor sinceridad, con la finalidad de poder aplicar las propuestas al desarrollo de nuestra proyecto.	
1. La empresa realiza operaciones de:	A) Importación. B) Exportación. C) Importación y exportación. D) Ninguna de las anteriores.
2. ¿Con que frecuencia su empresa realiza operaciones de importación y exportación?	A) Diario. B) Semanal. C) Mensual. D) Anual.
3. ¿En el ultimo año las operaciones por diferencia en cambio generaron?	A). Pérdida. B). Utilidad.
4. ¿Su empresa cuenta con controles para mitigar riesgos cambiarios?	A). Si. B). No.
5. ¿Considera que por la tasa de cambio su empresa tiene pérdidas económicas en las transacciones con moneda extranjera?	A). SI. <input type="checkbox"/> B). NO. <input type="checkbox"/>
6. ¿Estaría dispuesto a invertir en asesorías para controlar o mitigar los riesgos cambiarios?	A). SI. <input type="checkbox"/> B). NO. <input type="checkbox"/>
7. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir esta asesoría?	A) Diaria. B) Semanal. C) Mensual.
8. ¿Cree usted que la asesoría especializada en riesgos cambiarios ayudaría a cambiar su posición frente a este riesgo? ¿Por qué?	A). SI. <input type="checkbox"/> B). NO. <input type="checkbox"/>
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tipo de asesoría en riesgos cambiarios? ¿Por qué?	A) Entre 1 y 2 SMMLV. B) Entre 2 y 3 SMMLV. C) Entre 3 y 4 SMMLV.
10. ¿Según sus ingresos y patrimonio, usted clasificaría la empresa como?	A) Pequeña empresa. B) Mediana empresa. C) Gran empresa.
Agradecemos su colaboración con esta encuesta, recuerde que los datos suministrados por usted, serán manejados únicamente por nosotros, se garantiza que no se filtrara la información y que esta será usada únicamente para el propósito de generar el proyecto de grado del programa de Administración Financiera - 10mo semestre. Según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, sobre la protección de datos personales.	

		Formulario del Registro Único Tributario			001	
2. Concepto <input type="text" value="01"/> Inscripción				4. Número de formulario 14752659267		
						
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico	
			Impuestos de Bogotá		3 2	
IDENTIFICACIÓN						
24. Tipo de contribuyente		25. Tipo de documento		26. Número de identificación		27. Fecha expedición
Persona jurídica		1				
Lugar de expedición		28. País		29. Departamento		30. Ciudad/Municipio
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre		34. Otros nombres
35. Razón social STAT MUT SAS						
36. Nombre comercial STAT MUT						37. Sigla
UBICACIÓN						
38. País		39. Departamento		40. Ciudad/Municipio		
COLOMBIA		1 6 9 Cundinamarca		2 5 Soacha		7 5 4
41. Dirección principal CL 7 3 30 BL 8 CA						
42. Correo electrónico statmut.rf@gmail.com						
43. Código postal			44. Teléfono 1		45. Teléfono 2	
			3 1 7 5 5 9 8 7 8 1			
CLASIFICACIÓN						
Actividad económica						
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		52. Número establecimientos
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1 2	51. Código
7 0 2 0	2 0 2 1 0 5 0 3	7 4 9 0	2 0 2 1 0 5 0 3			
Responsabilidades, Calidades y Atributos						
53. Código <input type="text" value="57144248"/>						
05- Impto. renta y compl. régimen ordinario						
07- Retención en la fuente a título de renta						
14- Informante de exogena						
42- Obligado a llevar contabilidad						
48 - Impuesto sobre las ventas - IVA						
Obligados aduaneros				Exportadores		
54. Código <input type="text" value=""/>				55. Forma <input type="text" value=""/>		
<input type="text" value=""/>				56. Tipo <input type="text" value=""/>		
<input type="text" value=""/>				Servicio <input type="text" value=""/>		
<input type="text" value=""/>				1 <input type="text" value=""/>		
<input type="text" value=""/>				2 <input type="text" value=""/>		
<input type="text" value=""/>				3 <input type="text" value=""/>		
<input type="text" value=""/>				57. Modo <input type="text" value=""/>		
<input type="text" value=""/>				58. CPC <input type="text" value=""/>		
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación						
Para uso exclusivo de la DIAN						
59. Anexos <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		60. No. de Folios: <input type="text" value=""/>		61. Fecha <input type="text" value=""/>		
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016 Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre 985. Cargo		

MODELO FINANCIERO STAT MUT
INDICE
Inversión Inicial
Gastos
Activos
Nómina
Metodo de cobro
Presupuesto de ventas
Flujo de caja Año 1
ESFA
Estado de la situación Financiera año 1
Estado de Resultados
Indicadores Financieros
Punto de equilibrio
Análisis de Sensibilidad
Escenarios
Costo de Capital
Valoración y Retorno esperado

Anexo 9. Modelo Financiero Stat Mut.