



Estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de consultoría dedicada a la asesoría  
en educación financiera

Autores

José David Guiza Lizarazo

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Virtual y a Distancia

Programa Especialización en Gerencia de Proyectos

Noviembre de 2020

Educar Para El Futuro

Estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de consultoría dedicada a la asesoría  
en educación financiera

Autores

José David Guiza Lizarazo

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Especialista en Gerencia de  
Proyectos

Asesor:

Jhony Alexander Barrera Liévano

Magister en Dirección Estratégica con Especialidad en Gerencia

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Virtual y a Distancia

Programa Especialización en Gerencia de Proyectos

septiembre de 2020

## Contenido

Lista de tablas .....	7
Lista de figuras.....	8
Lista de anexos.....	9
Resumen .....	10
Abstract .....	11
Introducción.....	12
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	13
1.1 Descripción del problema.....	13
1.1.1 Diagrama Árbol de Problemas .....	13
1.1.2 Análisis del diagrama Árbol de Problemas .....	14
2. OBJETIVOS.....	15
2.1. Objetivo general.....	15
2.2. Objetivos específicos.....	15
3. JUSTIFICACIÓN .....	16
4. ESTUDIO DE MERCADO.....	17
4.1. Descripción del producto.....	17
4.1.1. Atributos.....	17
4.1.2. Presentación.....	18
4.1.2.1. Garantía.....	18
4.1.2.2. Servicio post venta .....	19
4.1.3. Ficha técnica del producto.....	19
4.2. Descripción del sector económico donde se enmarca el proyecto.....	20
4.2.1. Sector y generalidades del sector .....	20
4.2.2. Estadísticas del sector .....	20
4.2.3. Estructura del mercado.....	20
4.3. Estructura del mercado local donde se ubica el proyecto .....	21
4.3.1. Ubicación y zona de influencia .....	21
4.3.2. Mercado proveedor .....	22

## Educar Para El Futuro

4.4. Análisis de la oferta.....	23
4.4.1. Factores determinantes de la oferta.....	23
4.4.2. Matriz de competidores.....	24
4.4.3. Identificación de productos sustitutos y productos complementarios.....	24
4.5. Análisis de la demanda.....	25
4.5.1. Mercado objetivo .....	25
4.5.2. Perfil del consumidor .....	25
4.5.3. Análisis de precios de mercado y comportamiento de la demanda .....	26
4.5.4. Proyección de demanda potencial a 10 años .....	27
4.5.5. Proyección de ventas a 10 años .....	27
4.6. Precio.....	28
4.6.1. Precio de venta de la competencia .....	28
4.6.2. Estimación de gastos asociados a la prestación del servicio .....	29
4.6.3. Asignación de precio.....	30
4.6.4. Punto de equilibrio .....	30
4.7. Promoción y distribución .....	30
4.7.1. Canales de comunicación .....	30
4.7.2. Fuerza de ventas.....	31
4.7.3. Estrategia publicitaria.....	32
4.8. De la encuesta .....	32
4.8.1. De la construcción del instrumento.....	32
4.8.2. De la validación del instrumento .....	33
4.8.3. De la población total y la muestra.....	33
4.8.4. Resultados.....	34
4.8.5. Análisis de la información y conclusiones .....	37
5. ESTUDIO TÉCNICO .....	38
5.1. Localización del proyecto.....	38
5.1.1. Macro localización.....	38
5.1.2. Micro localización .....	38
5.1.2.1. Opciones de elección de ubicación .....	39
5.1.2.2. Elección de ubicación.....	39

5.2. Proceso de producción .....	39
5.2.1. Descripción del proceso de producción.....	39
5.2.2. Diagrama de flujo proceso de producción.....	40
5.2.3. Tecnología para el desarrollo del proyecto.....	40
5.2.4. Descripción de personal para el proceso de producción .....	41
5.2.5. De la planta.....	41
5.2.5.1. Distribución de la planta.....	41
5.2.6. Resumen de la inversión necesaria para la puesta en marcha.....	43
5.2.6.1. Compra o arrendamiento del lugar de operación .....	43
5.2.6.2. Inversión en maquinaria.....	44
5.2.6.3. Inversión en obras físicas.....	44
5.2.6.4. Resumen inversión .....	45
6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO – ORGANIZACIONAL .....	46
6.1. Identificación de la organización.....	46
6.1.1. Nombre.....	46
6.1.2. Slogan.....	46
6.1.3. Logotipo .....	47
6.2. Planeación estratégica .....	47
6.2.1. Misión .....	47
6.2.2. Visión .....	47
6.2.3. Valores organizacionales.....	48
6.2.4. Objetivos organizacionales.....	48
6.2.5. Políticas organizacionales .....	48
6.3. Estructura organizacional .....	49
6.3.1. Organigrama .....	49
6.3.2. Marco legal de vinculación .....	49
6.4. De la constitución de la sociedad.....	50
6.4.1. Acta de constitución y estatutos de la sociedad.....	51
6.4.2. Costos de constitución.....	51

6.4.3. Estructura patrimonial .....	51
7. ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO .....	52
7.1. Definición de inversiones diferidas .....	52
7.2. Definición de inversiones fijas .....	52
7.3. Estructura de capital.....	53
7.3.1. Recursos propios.....	53
7.3.2. Recursos con terceros.....	53
7.4. Proyección de presupuestos a 10 años .....	53
7.4.1. Presupuesto de ventas .....	54
7.4.2. Presupuesto de gastos operacionales, no operacionales e ingresos no operacionales.....	54
7.5. Proyección de estados financieros a 10 años.....	56
7.5.1. Estado de situación financiera .....	57
7.5.2. Estado de resultados.....	59
7.6. Proyección de flujo de caja a 10 años .....	60
8. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO .....	62
8.1. Presentación de indicadores financieros de liquidez y rentabilidad .....	62
8.2. Evaluación financiera - Valor Presente Neto y TIR .....	64
8.2.1. Determinación de la tasa de descuento .....	64
8.2.2. Cálculo del Valor Presente Neto.....	64
8.2.3. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno .....	64
CONCLUSIONES .....	65
Referencias .....	65
Anexos.....	67

### Lista de tablas

TABLA 1 PONDERACIÓN POR PUNTOS .....	21
TABLA 2 MATERIA PRIMA.....	23
TABLA 3 ANÁLISIS DE COMPETENCIA .....	24
TABLA 4 PERFIL DEL CONSUMIDOR .....	25
TABLA 5 VENTAS DE LA COMPETENCIA .....	28
TABLA 6 CLASIFICACIÓN DE COSTOS .....	29
TABLA 7 ELECCIÓN DE UBICACIÓN .....	39
TABLA 8 EQUIPO MAQUINARIA PARA EL PROYECTO .....	40
TABLA 9 INVERSIÓN EN MAQUINARIA .....	44
TABLA 10 RESUMEN PRESUPUESTO DEL PROYECTO.....	45
TABLA 11 ESQUEMA DE CONTRATACIÓN DECADA CARGO.....	50
TABLA 12 INVERSIONES FIJAS.....	52
TABLA 13 PRESUPUESTO DE VENTAS .....	54
TABLA 14 LIQUIDEZ.....	62
TABLA 15 RENTABILIDAD.....	63

**Lista de figuras**

FIGURA 1-ÁRBOL DE PROBLEMAS .....	13
FIGURA 2-CURSO ADECUADA GESTIÓN DEL DINERO .....	19
FIGURA 3-UBICACIÓN .....	22
FIGURA 4.DEMANDA POTENCIAL A 10 AÑOS .....	27
FIGURA 5- PROYECCIÓN VENTAS A 10 AÑOS .....	28
FIGURA 6- PUNTO DE EQUILIBRIO.....	30
FIGURA 7- PRIMERA PREGUNTA ENCUESTA .....	34
FIGURA 8- SEGUNDA PREGUNTA ENCUESTA.....	34
FIGURA 9-TERCERA PREGUNTA ENCUESTA.....	35
FIGURA 10- CUARTA PREGUNTA ENCUESTA .....	35
FIGURA 11- QUINTA PREGUNTA ENCUESTA .....	36
FIGURA 12- SEXTA PREGUNTA ENCUESTA.....	36
FIGURA 13- DISTRIBUCIÓN PLANTA.....	43
FIGURA 14- LOGOTIPO .....	47
FIGURA 15- ORGANIGRAMA.....	49
FIGURA 16- INVERSIONES DIFERIDAS.....	52
FIGURA 17-GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	55
FIGURA 18- GASTOS EN VENTAS .....	55
FIGURA 19- INGRESOS NO OPERACIONALES .....	56
FIGURA 20- GASTOS NO OPERACIONALES .....	56
FIGURA 21- ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA .....	58
FIGURA 22- ESTADO DE RESULTADOS.....	59
FIGURA 23- FLUJO DE CAJA .....	61
FIGURA 24- TASA DE DESCUENTO .....	64
FIGURA 25- VPN .....	64
FIGURA 26- TIR.....	64

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

**Lista de anexos**

ANEXO A .ACTA DE CONSTITUCIÓN..... 67

ANEXO B.DIAGRAMA DE FLUJO ADECUADA GESTIÓN DEL DINERO ..... 74

## **Resumen**

Este proyecto de inversión tiene como objetivo realizar el estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa de consultoría dedicada a la asesoría en educación financiera para los jóvenes de la ciudad de Bogotá, para ello se desarrolló un estudio de mercado donde se pretende medir el grado de aceptación del servicio llamado Curso “Adecuada gestión del dinero” por los jóvenes, el grado de conocimiento frente a herramientas de evaluación financiera y lo que el mercado estaría dispuesto a pagar por este curso de 80 horas. Adicionalmente se presenta un estudio Económico- Financiero cuya finalidad es evaluar con base a las proyecciones de ventas que tan rentable es materializar este proyecto de educación financiera especificando mediante un estudio técnico la ubicación y adecuación propicia del sitio donde se brindaran estos servicios de educación.

Palabras clave: Prefactibilidad, Consultoría, Jóvenes.

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

### **Abstract**

This investment project aims to carry out a pre-feasibility study for the creation of a consulting company dedicated to advising on financial education for young people in the city of Bogotá, for this a market study was developed where it is intended to measure the degree of acceptance of the service called “Adequate Money Management” Course by young people, the degree of knowledge regarding financial evaluation tools and what the market would be willing to pay for this 80-hour course. Additionally, an Economic-Financial study is presented, the purpose of which is to evaluate, based on sales projections, how profitable it is to materialize this financial education project, specifying through a technical study the location and appropriate suitability of the site where these education services will be provided.

*Keywords:* Pre-feasibility, Consulting, Young People.

## **Introducción**

En el presente documento se presenta el estudio de mercado realizado a los jóvenes de la ciudad de Bogotá, donde se busca medir el grado de aceptación del servicio de consultoría ofrecido para esta población así mismo se plantea el análisis económico-financiero donde a través de indicadores financieros se evalúa la posibilidad de materializar el proyecto. Para tal fin se evidencia la importancia de brindar una asesoría financiera a los jóvenes de Bogotá, tomando como referencia la baja educación financiera existente en esta población de acuerdo con (ASOBANCARIA, 2019), cuyo objetivo entrará enmarcado en brindar el conocimiento suficiente para mejorar la toma de decisiones financieras y optimizar los recursos financieros de los jóvenes.

Se plantea este proyecto como empresa de consultoría financiera, ya que según (Uninorte, 2020) la educación financiera es un factor determinante para el desarrollo del país pues los jóvenes en Colombia perciben el ahorro como un gasto innecesario que no necesita demasiada atención puesto que todos sus esfuerzos se basan en vivir experiencias adicionalmente muchos jóvenes toman créditos informales llamados gota a gota los cuales son de alto costo, de alto riesgo financiero, de alto riesgo social y de alto riesgo de seguridad (Lievano, 2019).

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para el desarrollo del estudio de prefactibilidad en la creación de una empresa de consultoría dedicada a la asesoría financiera en los jóvenes de 18 a 28 años de edad, se abordará las siguientes temáticas: descripción del problema, planteamiento y análisis árbol de problemas.

### 1.1 Descripción del problema

Colombia, tras un proceso de siete años, ingresó formalmente a la *organización para el desarrollo y crecimiento económico (OCDE)*, dentro de su proceso de preparación en términos financieros, se llevó a cabo para el año 2018 las pruebas *PISA* (OCDE, 2018), en la cual se evidencio deficiencia en el conocimiento y buen manejo respecto a las finanzas personales. Esto lleva a que las personas al momento de enfrentar el sistema financiero, no cuentan con las herramientas adecuadas para tomar las mejores decisiones.

#### 1.1.1 Diagrama Árbol de Problemas

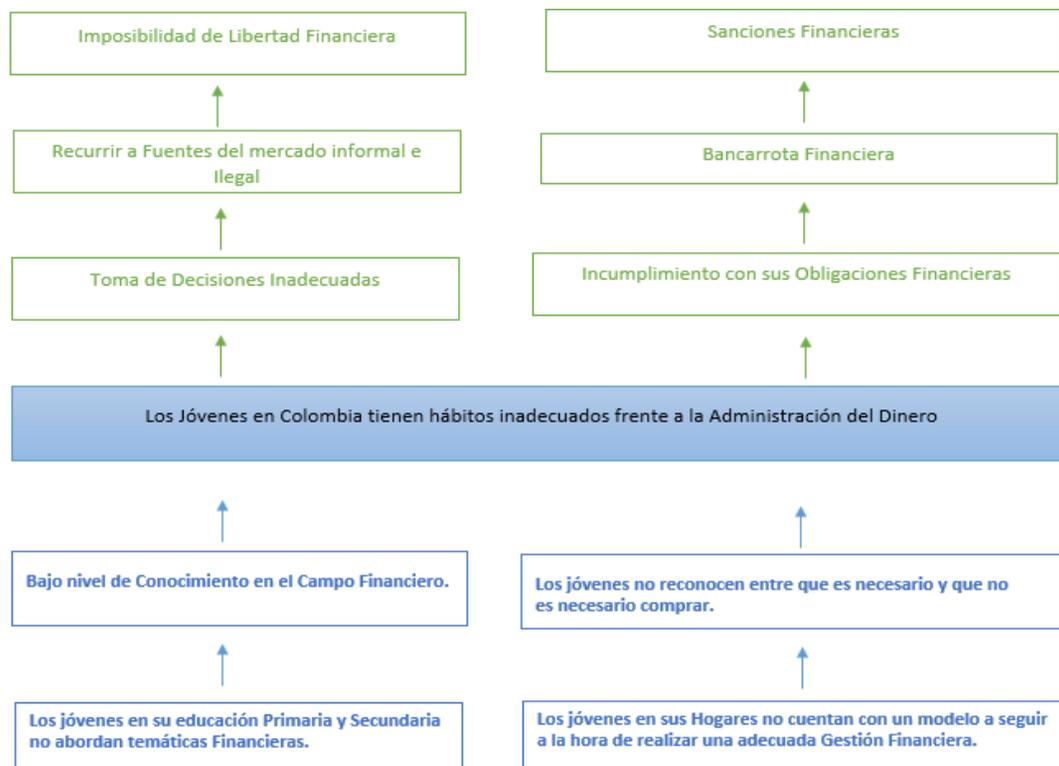


Figura 1-Árbol de problemas

### **1.1.2 Análisis del diagrama Árbol de Problemas**

Por medio de la elaboración del Árbol de problemas se evidencia que una de las causas principales que conlleva a tomar decisiones inadecuadas frente a la administración de recursos propios es la falta de educación en el ámbito financiero. La OCDE (2017) revela un estudio donde solo el **56%** de los jóvenes poseen una cuenta bancaria y dos de cada tres jóvenes no saben interpretar un informe de extracto bancario. Adicionalmente (Cano, 2014) sugiere que se debe iniciar el trabajo con quienes aún no forman parte activa y que pronto ingresaran como nuevos consumidores de productos y servicios financieros, reconociendo que cada individuo podrá tomar sus propias decisiones en cuanto a la adquisición y/o consumo de los productos ofrecidos.

Así mismo cabe resaltar que gran parte de la educación se construye con base a los patrones de comportamiento Financiero fundamentados desde el Hogar es por ello que (Portafolio, 2016) Concluye que debido a la falta en educación financiera la cual es heredada desde sus hogares, el temor a tomar un crédito por desconocimiento en el funcionamiento del mismo y confiar en sus emociones; son los factores que llevan a los jóvenes a tomar decisiones equivocadas frente a la administración del Dinero. Adicionalmente los hogares colombianos carecen de hábitos de ahorro para lo cual (ASOBANCARIA, 2017) Realizó un estudio con 10.800 hogares colombianos donde solo el 16% de estos hogares contaban con hábitos de ahorro de manera Formal e Informal.

## **2. OBJETIVOS**

A continuación, se presentan el objetivo general y cuatro objetivos específicos para el proyecto presentado.

### **2.1. Objetivo general**

Determinar la factibilidad del desarrollo proyecto de una empresa consultora dedicada a la asesoría en Educación Financiera para Jóvenes de Bogotá.

### **2.2. Objetivos específicos**

- Desarrollar el estudio de mercado para el proyecto de una empresa consultora dedicada a la asesoría en Educación Financiera para Jóvenes de Bogotá.
- Desarrollar el estudio Técnico para el proyecto de una empresa consultora dedicada a la asesoría en Educación Financiera para Jóvenes de Bogotá.
- Desarrollar el estudio administrativo para el proyecto de una empresa consultora dedicada a la asesoría en Educación Financiera para Jóvenes de Bogotá.
- Desarrollar el estudio Económico-Financiero para el proyecto de una empresa consultora dedicada a la asesoría en Educación Financiera para Jóvenes de Bogotá.

### **3. JUSTIFICACIÓN**

Claramente en Colombia se han identificado las falencias a nivel de educación financiera que se posee, dado que desde la primera infancia no se ha cultivado esta rama de la pedagogía. Fiel muestra de esto son los resultados de las pruebas PISA (por sus siglas en inglés) que es el Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos y que evalúa el desarrollo de las habilidades y conocimientos de los estudiantes de 15 años, a través de las pruebas principales de lectura, matemáticas y ciencias. Quien aplica este examen estandarizado es la OCDE que es la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, este examen es aplicado cada tres años y en cada período se profundiza en una de las áreas mencionadas y en donde los jóvenes colombianos de acuerdo a su última aplicación, se mostró un alto nivel de desconocimiento respecto a la definición de los fundamentos principales del sector financiero (OCDE, 2018) . Es entonces cuando se plantea la factibilidad de crear una empresa consultora en educación financiera, con la convicción de crear estrategias y herramientas que les permitan a los jóvenes de Bogotá aprender distintas metodologías en el manejo de sus finanzas personales.

## **4. ESTUDIO DE MERCADO**

En este capítulo se expone la información referente a los datos de comportamiento de demanda, perfil del consumidor, estadísticas del sector, ficha técnica y demás información relevante frente al estudio de mercado realizado para el servicio “Curso adecuada gestión del dinero”.

### **4.1. Descripción del producto**

Se contextualiza la actividad de consultoría en el actual mercado y por su dinamismo las necesidades que el consumidor demanda. Esta prestación de servicio, se brinda de manera externa y es solicitado por las personas, dependiendo de lo que se requiera y se da con la finalidad de entender, contextualizar y resolver las necesidades que se exponen.

Se realiza el estudio de mercado para el proyecto de una empresa consultora dedicada a la asesoría en Educación Financiera hacia un nicho de mercado dado entre los 18 y 28 años de edad de acuerdo con la (Ley 375, 1997), creado para ayudar a los jóvenes de la ciudad de Bogotá. Para ello se desarrollará el Perfil del consumidor, Mercado Objetivo, Zona de Influencia, Matriz de Proveedores, Ficha Técnica de los Servicios Ofrecidos, Análisis de Oferta y Demanda.

#### **4.1.1. Atributos**

La empresa de consultoría brindara asesoría especializada en educación financiera bajo una conceptualización de fácil comprensión, adicionalmente y complementando el servicio se ofrece el desarrollo de un curso sobre el manejo del dinero. Para llevar a cabo estas actividades se define unos tiempo y fases de desarrollo de manera que se logre total satisfacción del servicio por parte del cliente.

Respecto al curso Adecuada gestión del dinero consta de una duración de 80 horas el cual se llevará a cabo en 5 unidades, cada una con un tiempo de duración ya establecido y unos temas organizados de manera que en el desarrollo de todo el curso se pueda abordar los temas más imprescindibles para el cliente.

Se cuenta con un grupo de profesionales en áreas como ingeniería industrial, administración de empresas y financiera, adicionalmente se cuenta con el apoyo de personal capacitado en asesoría contable y recursos humanos, todos con la experiencia requerida para brindar un buen asesoramiento y calidad de la información.

Bajo el concepto de la empresa consultora se considera los siguientes ítems diferenciadores y por el cual lleva a determinar la decisión de contratar este servicio:

**1). Independencia:** Prevalece la imparcialidad en todo servicio de asesoría que se brinde, de esta manera se puede establecer una relación más profesional con el cliente. Así mismo el consultor sabrá manejar una relación muy completa con el cliente, actuando como promotor de cambio.

**2). Trabajo Colaborativo:** Se incentiva fuertemente la mayor participación posible del cliente en el momento de tomar las decisiones y éste las ejecute, asegurando su éxito por el trabajo de ambos, es decir, la colaboración es determinante en el resultado, así como también en la calidad de la asesoría brindada por el consultor.

**3). Especificidad:** Los consultores que prestan el servicio se actualizan en su conocimiento y experiencia adquirida constantemente, brindando mejores prácticas para la asesoría y aplicándolas en proyectos reales. se brinda la asesoría con estándares cada vez más altos en conocimiento, con una capacidad muy diversa para afrontar las diferentes problemáticas o situaciones por las que puede atravesar el cliente.

#### **4.1.2. Presentación**

Se presenta la ficha técnica del producto y servicio post venta del mismo.

##### **4.1.2.1. Garantía**

Se brinda un trato de confidencialidad en todo aspecto, desde el momento en que la persona acude e ingresa como cliente junto con toda la información que se vaya obteniendo durante el proceso, aclarando toda decisión que se tome junto con los datos que se soliciten serán dados de manera

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

voluntaria. Prevalece todo esfuerzo por brindar garantía y satisfacción de servicio, en cada asesoría brindada.

#### 4.1.2.2. Servicio post venta

Si se requiere se brinda un seguimiento de trabajo luego de haber finalizado todo el proceso de asesoría, generando una relación con el cliente más segura y estrecha.

#### 4.1.3. Ficha técnica del producto

**Ficha Técnica**

CURSO:  
ADECUADA GESTIÓN DEL DINERO

DURACIÓN: 80 HORAS  
MODALIDAD: PRESENCIAL

**Unidad 1 (Introducción a Conceptos Financieros)**  
• Activo  
• Pasivo  
• Gasto  
• Colchón de Tesorería  
**10 HORAS**

**Unidad 2 (Teorías de La Administración)**  
• Teoría Clásica  
• Teoría Científica  
• Teoría Humanística  
• Teoría Matemática  
**15 HORAS**

**Unidad 3 (Pirámide de Aprendizaje)**  
• Mental  
• Espiritual  
• Emocional  
• Físico  
**15 HORAS**

**Unidad 4 (Apalancamiento Financiero)**  
• Interpretación de Extractos Bancarios  
• CDT'S  
• Sistema Financiero Nacional  
• Simulación de Apalancamiento Financiero  
**20 HORAS**

**Unidad 5 (Cuadrantes del Flujo del Dinero)**  
• Empleado  
• Autoempleado  
• Dueño de Negocio  
• Inversionista  
**20 HORAS**

Figura 2-Curso adecuada gestión del dinero

## **4.2. Descripción del sector económico donde se enmarca el proyecto**

En los siguientes numerales se analiza el sector en el cual se desarrollará el proyecto llamado “educar para el futuro”

### **4.2.1. Sector y generalidades del sector**

El servicio de consultoría se encuentra en el sector económico cuaternario, el cual se caracteriza por brindar servicios basados en un conocimiento específico.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente se toma como sector la localidad de Suba en el barrio Morato y en esta ubicación, establecer el lugar de trabajo.

### **4.2.2. Estadísticas del sector**

De acuerdo con el censo realizado por (DANE, 2019) , Bogotá es una de las ciudades con mayor cantidad de población juvenil obteniendo un porcentaje de participación correspondiente al 21.82% del total de esta población en Colombia.

### **4.2.3. Estructura del mercado**

De acuerdo a la actividad económica en la que se encuentran las empresas de consultoría, se puede estructurar bajo un mercado de competencia monopolista. Dentro del cual se puede encontrar gran variedad de empresas brindando el mismo servicio, pero cada uno está dado de acuerdo al área en que se especializó.

### 4.3. Estructura del mercado local donde se ubica el proyecto

Se realiza el análisis de la ubicación más óptima para el desarrollo del proyecto donde se evalúan factores viales, de seguridad y costos dependiendo el sector.

#### 4.3.1. Ubicación y zona de influencia

Para definir la ubicación se tomó en cuenta tres puntos dentro de la localidad de Suba, como lo es el barrio la Colina, Morato y Puente largo, aplicando el método ponderación por puntos tomando en cuenta los siguientes aspectos: vías de acceso, entorno empresarial, seguridad, proveedores, servicios, arriendo.

En la siguiente tabla se muestra los resultados de la calificación por puntos y su respectiva ponderación de acuerdo a los aspectos planteados:

Tabla 1 Ponderación por puntos

Aspectos	Ponderación por aspecto: 1	Colina	Morato	Puente largo
Vías de acceso	0.2	4	5	4
Entorno Empresarial	0.3	5	7	5
Seguridad	0.2	8	6	5
Proveedores	0.1	5	7	3
Servicios	0.1	8	7	6
Arriendo	0.1	8	7	5
<b>Total</b>	1	38	39	28

Fuente: Creación propia

De acuerdo al análisis y cifras expuestas anteriormente, el lugar donde se desarrollará el proyecto de la empresa consultora es el barrio Morato, en el edificio Centro Empresarial Ilarco el cual, en su interior cuenta con los espacios apropiados para llevar a cabo esta labor.

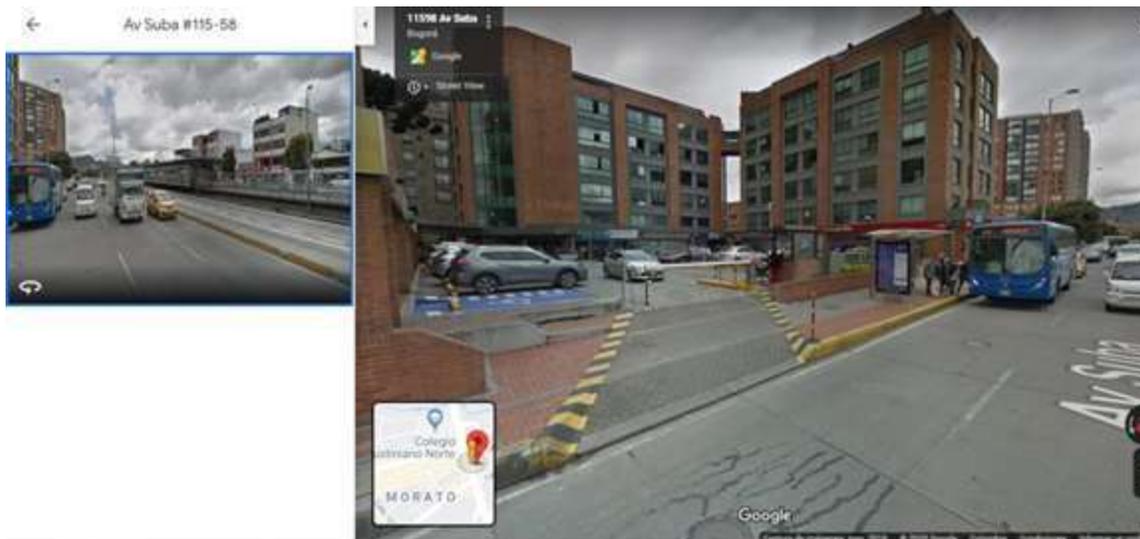


Figura 3-

Ubicación

Fuente: Google

Maps

Está ubicado en la dirección Transversal 60 (Av. Suba) 115 - 58. propiedad horizontal, la cual se encuentra bajo la administración firma, inmobiliaria Valenzuela & vía l.t.d.a nit 830.506.658-1

#### 4.3.2. Mercado proveedor

Teniendo en cuenta el tipo de actividad laboral que se llevará a cabo se identifican insumos como por ejemplo el material de oficina necesario para dar con toda la adecuación del espacio de trabajo y tener las herramientas que faciliten el desarrollo de dicha labor.

Insumos como: Marcadores, borradores de tablero, resmas de papel (para la fotocopidora, para el fax, para las facturas, entre otros) archivadores y carpetas, folios, agendas, grapadoras, entre otros.

Tabla 2 Materia prima

<b>Proveedor</b>	<b>Insumo</b>	<b>Precio</b>
<b>Mercado Libre</b>	Resma de papel	\$11.450
	Marcadores borrables caja X 10	\$22.000
	Borrador de tablero	\$8.100
<b>Panamericana</b>	Resma de papel	\$9.900
	Marcadores borrables caja X 10	\$20.000
	Borrador de Tablero	\$20.400
<b>Alkosto</b>	Resma de papel	\$12.900
	Marcadores borrables caja X 10	\$20.500
	Borrador de Tablero	\$12.000

Fuente: Creación propia

#### 4.4.

#### **Análisis de la oferta**

Se realiza el análisis de la oferta del servicio ofrecido por “educar para el futuro”, teniendo en cuenta el costo y el material de aprendizaje ofrecido por la competencia.

##### **4.4.1. Factores determinantes de la oferta**

El servicio de consultoría en el mercado actual puede verse determinado por 3 factores básicos y muy notorios en la economía, como lo son:

**Competidores:** Existe gran cantidad de empresas y personas registradas bajo RUT que pueden desempeñar esta labor de consultoría, brindando gran variedad en el servicio, muy pocas

se especializan y enfocan toda su labor a un tema concreto y más detallado, dejando una oportunidad de mejora en el mercado.

**Mano de obra:** Se cuenta principalmente con tres dirigentes del proyecto profesionales en ingeniería, administración y financiera. aportando conocimientos y de acuerdo a la experiencia de cada uno le da fortaleza y calidad en la prestación del servicio.

**Precio:** Algunas empresas consultoras suelen brindar un precio por hora del servicio de asesoría financiera, Educar para el futuro ofrecerá un precio estándar correspondiente a **\$877.802 (1 SMLV)**.

#### 4.4.2. Matriz de competidores

Se desarrolla una matriz comparativa respecto a los principales competidores, teniendo aspectos relevantes que más sobresalen al brindar este servicio.

Tabla 3 Análisis de competencia

<b>SERVICIOS</b>	<b>LDMATTO SAS</b>	<b>HBG INVERSIONES</b>	<b>ALIANZA CONSULTORES Y TRIBUTARIA SAS</b>
<b>Antigüedad en el mercado</b>	8 AÑOS	3 AÑOS	10 AÑOS
<b>Comercialización</b>	página web, redes sociales, presencial.	Página web.	página web, redes sociales, presencial.
<b>Diversas ramas de especialidad</b>	Asesoría especializada en comunicación, imagen Pública.	Asesoría financiera, orientación emisión	Asesoría financiera y contable.

Fuente: Creación propia

#### 4.4.3. Identificación de productos sustitutos y productos complementarios

De alguna manera el servicio de consultoría se puede sustituir de acuerdo a lo que requiera o esté necesitando la persona, ya sea por medios audiovisuales o cursos cortos ofrecidos en la web, los cuales de alguna manera brindan un apoyo ante las falencias con las que se encuentre actualmente.

#### 4.5.

#### Análisis de la demanda

A continuación, se presentan las características que debe tener el mercado objetivo, análisis del comportamiento de la demanda frente al cambio del precio en el servicio ofrecido y se muestra de manera clara las proyecciones de ventas correspondientes a los diez primeros años de funcionamiento del proyecto.

##### 4.5.1. Mercado objetivo

Este servicio de consultoría Financiera está dirigido a Jóvenes entre los 18 y 28 años de edad, los cuales se encuentren en la ciudad de Bogotá. Esta asesoría se realiza con la finalidad de brindar solución a las necesidades presentadas por parte de esta población.

##### 4.5.2. Perfil del consumidor

El servicio de consultoría Financiera está dirigido a personas las cuales se caracterizan por identificarse con las siguientes características:

Tabla 4 Perfil del consumidor

<b>Concepto</b>	<b>Descripción</b>
Ubicación	Bogotá
Edad	18-28 años de edad
Intereses	Negocios, Economía, Crecimiento Profesional.
Nivel Educativo	Bajo conocimiento en finanzas
Campo de Trabajo	Cualquiera
Tipo de Persona	Natural y Jurídica
Nivel de Ingresos	Superior a un SMMLV
Idioma	Español

Concepto	Descripción
Motivación de Compra	Aumento de Productividad en empresa propia o Crecimiento profesional con el fin de incursionar en el mundo de las Finanzas y las Inversiones.
Consideraciones al Momento de Realizar la compra	Recorrido, el cual se traduce en experiencia de la empresa Consultora

Fuente: Creación propia

#### 4.5.3. Análisis de precios de mercado y comportamiento de la demanda

Se realiza el análisis de Precio con el curso “Adecuada Gestión del Dinero” ofertado por “Educar para el Futuro”, donde se ofrece a un costo de **\$877.802** y se obtuvo una demanda de 34 cursos en un mes.

Posteriormente se aumenta el precio a **\$1.200.000**, obteniendo una demanda de 20 cursos en el mismo mes.

- Variación de la Demanda =  $20-34/34 \times 100 = 41\%$
- Variación del Precio =  $\$1.200.000 - \$877.802 / \$877.802 \times 100 = 37\%$
- $(e) = 41\%/37\% = 1.11$  Demanda Elástica

El cambio en la cantidad demandada es mayor en proporción al cambio en el precio, lo cual convierte a este producto en muy sensible a la hora de variar precios.

#### 4.5.4. Proyección de demanda potencial a 10 años

Haciendo uso de la herramienta estadística Regresión lineal, se observa una tendencia creciente en la demanda de cursos en el mercado, cursos diseñados para fortalecer habilidades financieras; así mismo se calcula la desviación Estándar y se observa que las cantidades pronosticadas pueden variar a razón de 453 unidades positivamente como negativamente respecto al promedio por cada periodo anual.

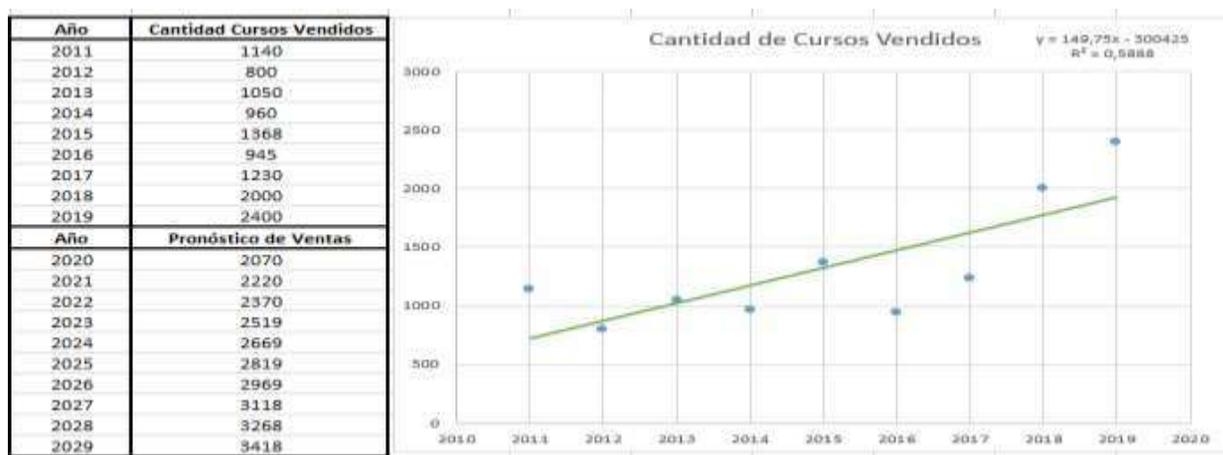


Figura 4. Demanda potencial a 10 años

#### 4.5.5. Proyección de ventas a 10 años

Por medio de la herramienta estadística Regresión lineal, se observa una tendencia creciente en la demanda de cursos para fortalecer habilidades financieras; así mismo se calcula la desviación Estándar y se observa que las cantidades pronosticadas pueden variar a razón de 31 unidades positivamente como negativamente respecto al promedio por cada periodo anual.

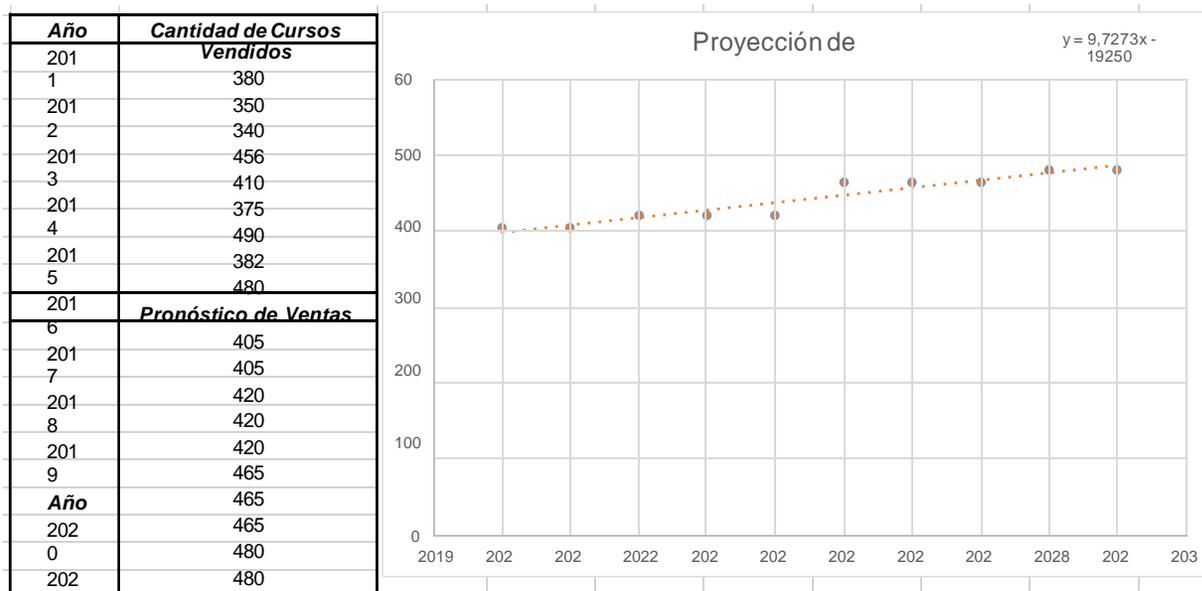


Figura 5- Proyección ventas a 10 años.

#### 4.6. Precio

En este apartado se analizan los precios ofrecidos por la competencia y se presenta la estimación del precio de venta el cual será lanzado al mercado objetivo junto con el punto de equilibrio del proyecto en términos de unidades.

##### 4.6.1. Precio de venta de la competencia

Se desarrolla una matriz comparativa respecto a los principales competidores, teniendo en cuenta el precio de venta y características del producto ofrecido por la competencia.

Tabla 5 Ventas de la competencia

Nombre / Ítem a Evaluar	LDMATTO SAS	HBG INVERSIONES	ALIANZA CONSULTORES Y TRIBUTARIA SAS
Nombre del Producto	Asesoría Financiera	Asesoría financiera	Asesoría financiera y contable
Características del Producto	Servicio de consultoría totalmente virtual con una	Servicio de consultoría semipresencial encaminada a apalancamiento	Servicio de consultoría Semipresencial, con una intensidad de 400 horas dónde 350 horas son

<b>Nombre / Ítem a Evaluar</b>	<b>LDMATTO SAS</b>	<b>HBG INVERSIONES</b>	<b>ALIANZA CONSULTORES Y TRIBUTARIA SAS</b>
	intensidad de 200 horas donde 35 de ellas son destinadas a evaluación	financiero, donde se ofrecen 300 horas de asesoramiento y 80 horas son destinadas a evaluación	destinadas al asesoramiento y 50 horas destinadas a evaluación.
<b>Modalidad</b>	Virtual	Semi Presencial	Semi Presencial
<b>Comercialización</b>	página web, redes sociales, presencial.	Página web.	página web, redes sociales, presencial.
<b>Precio de Venta</b>	<b>\$2.500.000</b>	<b>\$2.850.000</b>	<b>\$4.000.000</b>

Fuente: Creación propia

#### 4.6.2. Estimación de gastos asociados a la prestación del servicio

De acuerdo a los insumos y la parte física, se plasman los costos necesarios para llevar cabo la prestación del servicio.

Tabla 6 Clasificación de costos

<b>Costos</b>	<b>Mes</b>	<b>Año</b>	<b>Clasificación</b>
<b>Nomina</b>	\$17.783.712	\$213.404.544	CF
<b>Materia Prima</b>	\$6.555	\$2.903.865	CV
<b>Mano de Obra</b>	\$244.928	\$108.503.104	CV
<b>Costos indirectos de Fabricación</b>	\$82.548	36.568.764	CV
<b>Línea telefónica</b>	\$100.000	\$1.200.000	CF
<b>servicios de internet, luz y agua.</b>	\$500.000	\$6.000.000	CF
<b>Arriendo</b>	\$3.000000	\$36.000.000	CF
<b>Administración (edificio lugar de trabajo)</b>	\$200.000	\$2.400.000	CF

Fuente: Creación propia

**Total, costos fijos \$259.004.543**

**Total, costos variables \$234.030**

### 4.6.3. Asignación de precio

De acuerdo a las especificaciones dadas anteriormente sobre el mercado objetivo, el dinamismo de este sector económico se brinda un precio estándar correspondiente a **\$877.802 (1 SMLV)** por cada curso de adecuada gestión del dinero vendido.

### 4.6.4. Punto de equilibrio

Se realiza el análisis de punto de equilibrio con el producto “Adecuada gestión del dinero”, con el fin de establecer la cantidad mínima de cursos que se deben vender para el primer año de operación del proyecto.

<b>Punto de Equilibrio en Unidades</b>	
<b>CF</b>	<b>\$259,004,543</b>
<b>PVU</b>	<b>\$877,802</b>
<b>CVU</b>	<b>\$234,030</b>
<b>Q=</b>	<b>402 Unidades</b>
<b>En el primer año, la empresa de consultoría Financiera deberá vender como mínimo 402 cursos de Adecuada gestión del dinero para lograr alcanzar su punto de Equilibrio</b>	

Figura 6- Punto de equilibrio

## 4.7. Promoción y distribución

A continuación, se describe los canales de comunicación y toda la estrategia publicitaria que estarán dispuestos a los clientes con el desarrollo del proyecto presentado.

### 4.7.1. Canales de comunicación

Los canales de comunicación habilitados para llevar a cabo la interacción con los clientes de esta empresa son:

- **Email:** Se creará un mail empresarial el cual estará destinado a la recepción de peticiones, quejas o reclamos.
- **Teléfono:** Este canal de comunicación estará habilitado para realizar encuestas de satisfacción a nuestros clientes; adicionalmente estará habilitado para ofrecer nuestros servicios como empresa de consultoría
- **Página WEB:** Por medio de una página Web se presentará la empresa a los clientes, describiendo su Historia, Misión, Visión, Organigrama, Reconocimientos, Servicios Ofrecidos y Números de Contacto.
- **Redes Sociales:** Por medio de YouTube y por vía e-mail, se publicarán nuestros servicios como empresa de consultoría.

#### 4.7.2. Fuerza de ventas

A continuación, se describe la cantidad de vendedores necesarios para la compañía, describiendo las capacidades que debe poseer y el perfil profesional de los mismos:

1. **Vendedor puerta a puerta:** Se requiere vendedor con mínimo dos años de experiencia en ventas relacionadas a servicios de consultoría, profesional en Marketing, con habilidades de negociación y Trabajo en Equipo. Esta persona visitará empresas de diferentes sectores, ofreciendo los servicios de la compañía.
2. **Vendedor puerta a puerta:** Se requiere vendedor con mínimo dos años de experiencia en ventas relacionadas a servicios, profesional en Marketing, con habilidades de negociación y adaptabilidad al cambio. Esta persona visitará empresas de diferentes sectores, ofreciendo los servicios de la compañía.
3. **Vendedor In House:** Se requiere Ingeniero de Sistemas con amplios conocimientos en Marketing Digital, con mínimo dos años de experiencia en publicidad y ventas vía web. Será la persona encargada de diseñar y actualizar la página WEB de la empresa, así como

de diseñar y enviar las campañas publicitarias que se visualizarán en YouTube y por medio de e-mail.

#### **4.7.3. Estrategia publicitaria**

Por medio de la página web crear perfil de la empresa en las diferentes redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, y YouTube de manera que se logre llegar a una mayor cobertura de público el cual no es captado en primera instancia por el canal presencial.

### **4.8. De la encuesta**

Se presenta el tamaño de la muestra calculado, preguntas formuladas en la encuesta a la población objetivo junto con el respectivo análisis de resultados de la misma.

#### **4.8.1. De la construcción del instrumento**

El instrumento que se utiliza para realizar la recolección de datos corresponde a la encuesta, esta encuesta se compone de 7 preguntas donde se pretende identificar el grado de aceptación por parte del mercado frente al proyecto presentado. A continuación, se presentan las preguntas formuladas al mercado objetivo:

- 1). Nombre
- 2). Ocupación
- 3). ¿Conoce herramientas que le permitan evaluar sus inversiones Financieras?
- 4). ¿Considera que el análisis financiero es un factor determinante para alcanzar el éxito dentro del desarrollo diario de sus actividades?
- 5). ¿Usted considera que tomar un curso encaminado a la adecuada gestión del dinero, le permitirá obtener un mayor crecimiento financiero?

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

6). En una escala de 1 a 5, donde 1 es insuficiente y 5 es excelente. A la pregunta ¿considera que sus finanzas personales se gestionan de manera óptima?

7). ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un curso encaminado a la adecuada gestión del dinero?

#### **4.8.2. De la validación del instrumento**

En compañía del director de proyecto de grado, se realizaron verificaciones encaminadas al contenido y entendimiento de las preguntas formuladas en la encuesta, cantidad de preguntas y metodología de aplicación que para este caso fue una encuesta por medio del correo electrónico.

#### **4.8.3. De la población total y la muestra**

La población sometida a esta encuesta ésta conformada por 1.951.301 jóvenes en la ciudad de Bogotá según (JUACO, 2018), donde a través del cálculo el tamaño de la muestra con un nivel de confianza correspondiente al 95% y margen de error del 5% se obtiene como resultado: 385 muestras. Esta encuesta se realiza con una muestra no probabilística el cual corresponde a 105 encuestados bajo el tipo de muestreo a conveniencia.

### 4.8.4. Resultados

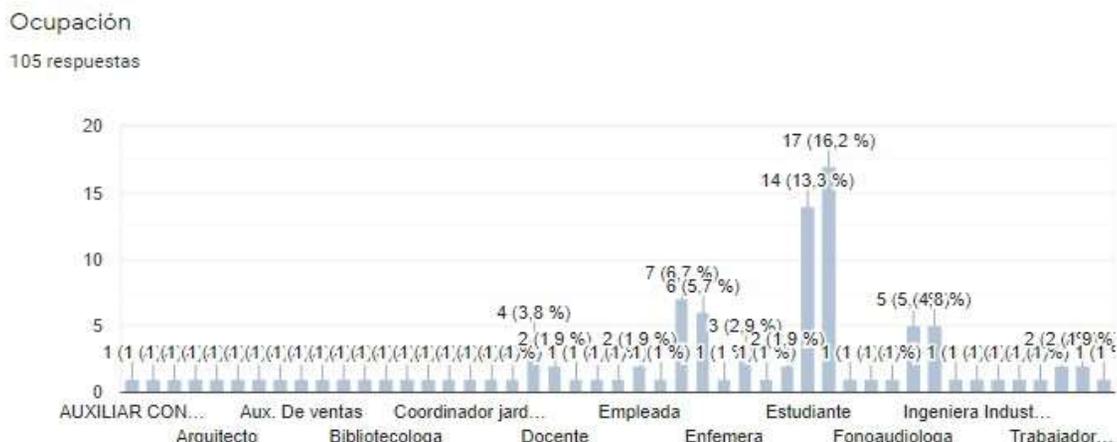


Figura 7- Primera pregunta encuesta

Se evidencia que el 33% de los jóvenes encuestados corresponde a la población estudiantil universitaria, así mismo el 67% restante corresponde a personas las cuales actualmente ejercen su profesión de manera formal e independiente.

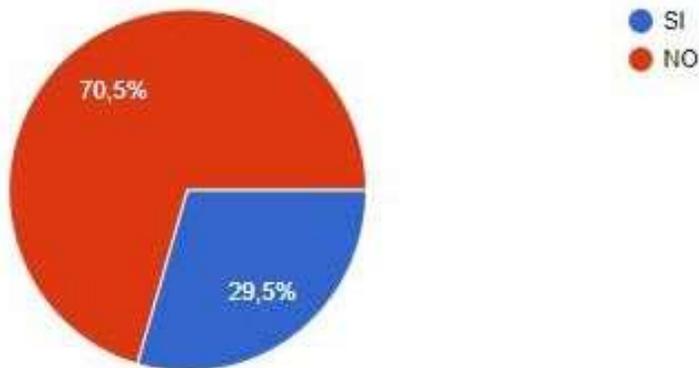
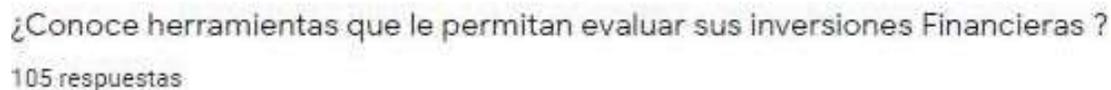


Figura 8- Segunda pregunta encuesta

Con base a la ilustración presentada, se identifica la necesidad de vender cursos encaminados a la adecuada gestión del dinero, puesto que el 71% de los encuestados aseguran no conocer herramientas las cuales le permitan evaluar sus inversiones financieras.

¿Considera que el análisis financiero es un factor determinante para alcanzar el éxito dentro del desarrollo diario de sus actividades?

105 respuestas

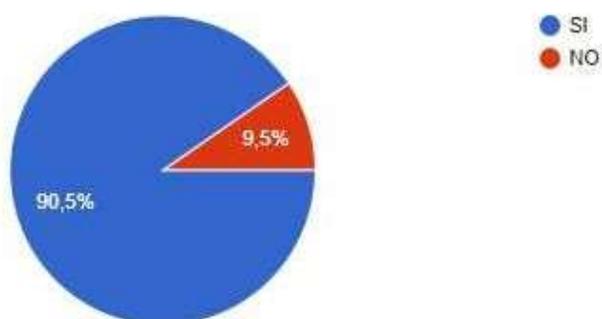


Figura 9-Tercera pregunta encuesta

Frente a esta pregunta, se identifica que para el 91% del mercado objetivo es imprescindible el análisis financiero en el desarrollo diario de sus actividades.

¿Usted considera que tomar un curso encaminado a la adecuada gestión del dinero, le permitirá obtener un mayor crecimiento financiero?

105 respuestas

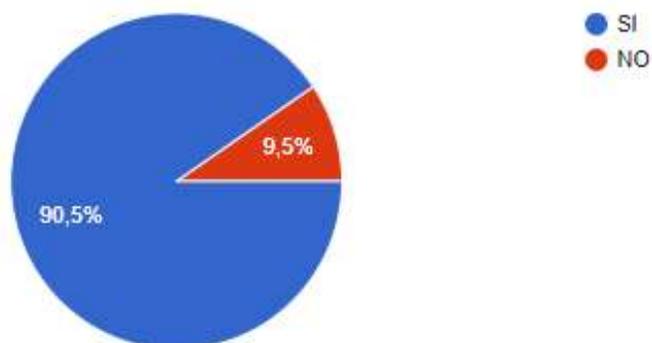


Figura 10- Cuarta pregunta encuesta

Con base a la ilustración correspondiente a la quinta pregunta de la encuesta, se muestra la aceptación por parte del mercado objetivo donde el 91% de los encuestados estaría dispuesto a

tomar un curso el cual le permita aprender herramientas con el fin de mejorar sus habilidades frente a la adecuada gestión del dinero.

En una escala de 1 a 5 , donde 1 es insuficiente y 5 es excelente. A la pregunta ¿considera que sus finanzas personales se gestionan de manera optima?

105 respuestas

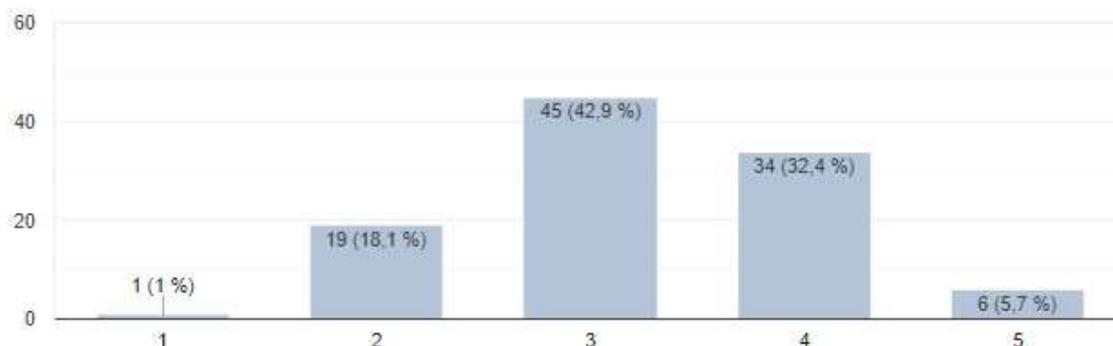


Figura 11- Quinta pregunta encuesta

El 43% de la población encuestada afirma que maneja de manera aceptable sus finanzas personales, esto evidencia una clara necesidad por parte del mercado objetivo de afianzar sus conocimientos en gestión de recursos propios.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un curso encaminado a la adecuada gestión del dinero?

105 respuestas

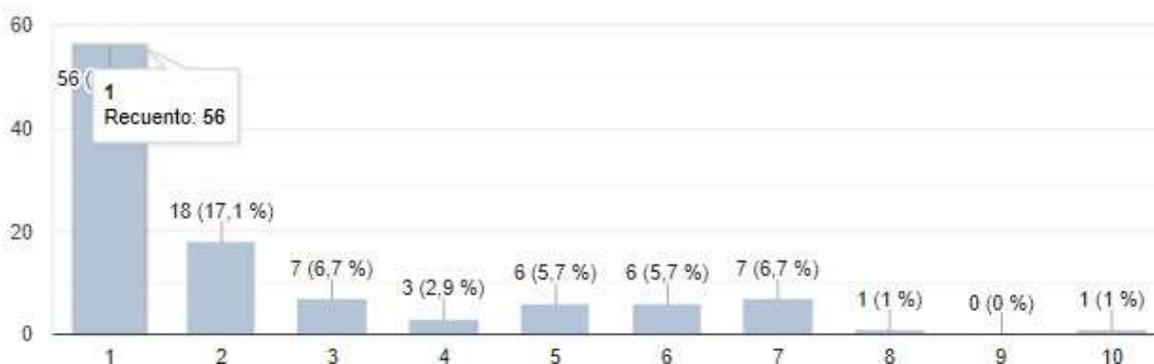


Figura 12- Sexta pregunta encuesta

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

En la última pregunta formulada en esta encuesta, se evidencia que el 54% de la población encuestada estaría dispuesta a pagar (*1 SMLV*) para tomar el curso encaminado a la adecuada gestión del dinero.

#### **4.8.5. Análisis de la información y conclusiones**

Una vez realizada la encuesta a estas 105 personas se concluye que existe una aceptación favorable frente al servicio ofrecido cuyo objetivo es capacitar a los jóvenes de la ciudad de Bogotá en la adecuada gestión de los recursos financieros, donde la mayoría de ellos estarían dispuestos a pagar entre 1 y 2 SMLV lo cual brinda un margen de utilidad considerable y se ajusta adecuadamente con las proyecciones de los estados financieros y flujos de caja planteados en el proyecto.

## **5. ESTUDIO TÉCNICO**

Con el ánimo de brindar mayor alcance y entendimiento sobre los aspectos técnico-operativos necesarios para el buen funcionamiento de la empresa consultora, se relacionan aspectos como la macro localización, micro localización y su respectiva elección de ubicación.

### **5.1. Localización del proyecto**

Se presentan los análisis respectivos frente a la macro localización y micro localización donde debe realizarse el proyecto presentado.

#### **5.1.1. Macro localización**

El proyecto se desarrollará en la ciudad de Bogotá, debido a que según (DANE, 2019) el 21.82% de la población juvenil se encuentra en la ciudad de Bogotá, adicionalmente esta ciudad cuenta con el mayor promedio de años de educación en la población objetivo lo cual se traduce en un foco importante para ofrecer el servicio de consultoría financiera ya que existe mayor interés y acceso a la educación.

#### **5.1.2. Micro localización**

De acuerdo a los resultados por la ponderación que se realizó con anterioridad, sobre las posibles opciones de ubicación se define el barrio Morato como lugar donde la empresa llevará a cabo sus principales labores.

**Dirección exacta de la ubicación:** Transversal 60 (Av. Suba) 115 - 58.

**Cotización de arriendo:** \$3.000.000.

**Cercanía con proveedores:** Aproximadamente 90 minutos de recorrido.

### 5.1.2.1. Opciones de elección de ubicación

Se presentan las posibles ubicaciones en que puede funcionar el proyecto, teniendo como punto de partida la macro localización.

### 5.1.2.2. Elección de ubicación

Tabla 7 Elección de Ubicación

<p>Morato: Transversal 60 (Av. Suba) 115 - 58                  Vías de comunicación:                  Hacia el norte calle 116 con autopista norte                  hacia la sur calle 116 con av. Boyacá.                  Hacia el occidente av. suba con avenida Cali                  hacia el oriente av. Suba con calle 80.</p>	<p>Colina: cra 54d # 135 - 65                  vías de comunicación:                  Hacia al norte, autopista norte con calle 138                  hacia el sur, av. Boyacá con calle 137                  Hacia el occidente av. Suba con calle 138                  hacia el oriente calle 138 con cra 58</p>	<p>Puente largo: Calle 106a #10 54                  Vías de comunicación.                  Hacia el norte: calle 108 con autopista norte                  Hacia el sur: calle 106 con cra 65                  Hacia el occidente: av. Suba con calle 113                  Hacia el oriente: cra 54 con calle 108</p>
<p>Teniendo en cuenta las vías principales de conexión como lo son, la avenida Boyacá, la avenida ciudad de Cali y la avenida Suba, se tomaron tres opciones de ubicación, tal cual como se evidencia en la tabla 1.                  De acuerdo a la ubicación del proveedor principal por cercanía y el tiempo del recorrido se toma en cuenta la ubicación en el barrio Morato.                  En la tabla.1 se evidencia la ponderación correspondiente a cada una de las respectivas ubicaciones teniendo en cuenta aspectos como las vías de acceso, entorno empresarial, arriendo, entre otros.</p>		

Fuente: Creación propia

## 5.2. Proceso de producción

Se detalla el proceso de producción teniendo en cuenta las unidades detalladas en la ficha técnica del servicio adecuada gestión del dinero, a través de un diagrama de flujo con notación BPMN.

### 5.2.1. Descripción del proceso de producción

La prestación del servicio encaminado a orientación del adecuado manejo del dinero se llevará a cabo en 5 unidades con sus respectivas evaluaciones, donde el consultor debe cerciorarse que el

alumno comprenda la totalidad de las temáticas impartidas en la ficha técnica; de no ser así el consultor debe alimentar una base de datos para registrar los estudiantes que no han aprobado las evaluaciones con el fin de brindar seguimiento a estos sucesos y posteriormente notificar y programar con el alumno una sesión virtual de refuerzo.

### 5.2.2. Diagrama de flujo proceso de producción

En el anexo B (Diagrama de flujo servicio de consultoría financiera)

### 5.2.3. Tecnología para el desarrollo del proyecto

A continuación, se describe los equipos tecnológicos necesarios para la puesta en marcha del proyecto de consultorías financieras.

Tabla 8 Equipo maquinaria para el proyecto

<b>Equipo necesario para la puesta en marcha del Proyecto</b>		
<b>Nombre Equipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>
<b>Proyector</b>	2	Proyector WIFI de 2.800 Lúmenes
<b>Computador</b>	7	Computador portátil Core I3
<b>Teléfono</b>	3	Teléfono Inalámbrico
<b>Celular</b>	7	Celular Smartphone de 64 gb
<b>Impresora</b>	3	Multifuncional WIFI tintas
<b>Membrana Táctil</b>	1	Membrana Táctil 60"

Fuente: Creación propia

#### **5.2.4. Descripción de personal para el proceso de producción**

A continuación, se describe la cantidad de colaboradores necesarios para la compañía, describiendo las aptitudes, capacidades y perfil profesional que deben poseer.

- 1.** Ingeniero Industrial, especialista en Gerencia de Proyectos con 5 años de experiencia en el sector manufacturero y de servicios, con amplio conocimiento en formulación y evaluación de Proyectos, debe contar con capacidad de resolución de problemas y tolerancia a la frustración.
- 2.** Administrador de Empresas, especialista en Gerencia de Proyectos y Finanzas con 10 años de experiencia en el sector financiero, amplios conocimientos en Administración y Apalancamiento Financiero, debe contar con capacidad de liderazgo y adaptabilidad al cambio.
- 3.** Administrador Financiero, especialista en Gerencia de Proyectos y Economía con 7 años de experiencia en el sector financiero, amplios conocimientos en flujo de dinero y tendencias económicas, debe contar con capacidad de liderazgo y resolución de problemas.

#### **5.2.5. De la planta**

En este apartado se presenta la distribución de la oficina donde funcionará el proyecto, teniendo en cuenta el área de utilización y detallando el uso que se le brindará a cada espacio expuesto en el plano arquitectónico.

##### **5.2.5.1. Distribución de la planta**

De acuerdo al análisis de localización realizado previamente, el lugar donde se desarrollará el proyecto de la empresa consultora es el barrio Morato, en el edificio Centro Empresarial Ilarco ubicado en la dirección **Transversal 60 (Av. suba) 115 - 58.**

## Educar Para El Futuro

Dicho centro empresarial cuenta con numerosas oficinas destinadas a labores empresariales. Nuestra sede cuenta con un área total de **51 m<sup>2</sup>** los cuales se distribuyen de la siguiente manera:

- **Sala de espera:** Esta sala de espera es empleada con el fin de recibir a los clientes y que se sientan cómodos al momento de esperar por la oportuna intervención de los profesionales que realizarán labores de consultoría.
- **Sala 1:** Es empleada con ánimo de realizar reuniones y conferencias numerosas con los clientes que requieran el servicio de consultoría, esta sala estará dotada con un proyector para facilitar la intervención los profesionales que realizarán labores de consultoría.
- **Sala 2:** E Es empleada con el objetivo de realizar reuniones y conferencias poco numerosas con los empresarios que requieran consultorías en las ramas de administración, Flujo de Dinero y Tendencias Económicas.
- **Sala 3:** Es empleada con el objetivo de realizar reuniones y conferencias poco numerosas con los empresarios que requieran consultorías en las ramas de administración, Flujo de Dinero y Tendencias Económicas.
- **Sala 4:** Es empleada con el objetivo de realizar reuniones y conferencias poco numerosas con los empresarios que requieran consultorías en las ramas de Ingeniería Industrial, Formulación y Evaluación de Proyectos.
- **Baños:** Área común para realizar necesidades Fisiológicas.



Figura 13- Distribución planta

### 5.2.6. Resumen de la inversión necesaria para la puesta en marcha

A continuación, se detalla la inversión necesaria en términos de costos para iniciar el proyecto.

#### 5.2.6.1. Compra o arrendamiento del lugar de operación

Se decide arrendar el lugar donde se llevará a cabo la prestación de los servicios de consultorías con un canon de arrendamiento de \$3.000.000, se decide tomar en arriendo puesto que una oficina en esa zona cuesta \$500.000.000 y actualmente no se cuenta con esa cantidad de recursos para iniciar el proyecto Inversión en maquinaria.

### 5.2.6.2. Inversión en maquinaria

Tabla 9 Inversión en maquinaria

<b>Equipo necesario para la puesta en marcha del Proyecto</b>				
<b>Nombre Equipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Tipo</b>
<b>Proyector</b>	2	Proyector WIFI de 2800 Lúmenes	\$ 1.600.000	Compra
<b>Computador</b>	7	Computador portátil Core I3	\$8.000.000	Compra
<b>Teléfono</b>	3	Teléfono Inalámbrico	\$600.000	Compra
<b>Celular</b>	7	Celular Smartphone de 64 gb	\$3.500.000	Compra
<b>Impresora</b>	3	Multifuncional WIFI tintas	\$1.200.000	Compra
<b>Membrana Táctil</b>	1	Membrana Táctil 60”	\$10.000.000	Compra
<b>TOTAL</b>			<b>\$24.900.000</b>	

Fuente: Creación propia

### 5.2.6.3. Inversión en obras físicas

A continuación, se especifica el costo de inversión en adecuación de obras físicas de la oficina que prestará servicios de consultoría.

- Se requiere instalar Base para colocar la membrana táctil en la sala 2, esta base tiene un costo de **\$1.000.000**
- Se requiere instalar Base colgada en el techo para los proyectores en la sala 1 y sala 2, estas bases tienen un costo de **\$250.000 C/U.**

**5.2.6.4. Resumen inversión**

Tabla 10 Resumen presupuesto del proyecto

<b>Presupuesto total necesario para la puesta en marcha del Proyecto</b>				
<b>Nombre Equipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Tipo</b>
<b>Proyector</b>	2	Proyector WIFI de 2800 Lúmenes	\$ 1.600.000	Compra
<b>Computador</b>	7	Computador portátil Core I3	\$8.000.000	Compra
<b>Teléfono</b>	3	Teléfono Inalámbrico	\$600.000	Compra
<b>Celular</b>	7	Celular Smartphone de 64 gb	\$3.500.000	Compra
<b>Impresora</b>	3	Multifuncional WIFI tintas	\$1.200.000	Compra
<b>Membrana Táctil</b>	1	Membrana Táctil 60”	\$10.000.000	Compra
<b>Bases</b>	3	Bases membrana táctil y proyectores	\$1.500.000	Compra
<b>TOTAL</b>			<b>\$26.400.000</b>	

Fuente: Creación propia

## **6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO – ORGANIZACIONAL**

En este capítulo se presenta la planeación estratégica del proyecto, así como el logo, slogan, estructura organizacional e inversión administrativa necesaria para la puesta en marcha del proyecto.

### **6.1. Identificación de la organización**

Se exponen los componentes relacionados a la identificación del proyecto de emprendimiento, los cuales quedarán en la mente de los clientes.

#### **6.1.1. Nombre**

Educar para el Futuro

#### **6.1.2. Slogan**

“Mejorando Vidas”

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

### **6.1.3. Logotipo**



Figura 14- Logotipo

## **6.2. Planeación estratégica**

Se presenta la planeación estratégica la cual permitirá establecer el que hacer y el rumbo que debe tomar la organización.

### **6.2.1. Misión**

Educar para el futuro ofrece servicios de consultoría financiera de alta calidad, brindando a sus clientes el conocimiento suficiente para llevar a cabo una adecuada gestión del dinero en el desarrollo diario de sus actividades.

### **6.2.2. Visión**

Para el año 2025, ser la empresa de consultoría Financiera referente en el mercado nacional enfocándonos en ayudar a nuestros clientes a materializar sus sueños.

### 6.2.3. Valores organizacionales

**Trabajo en Equipo:** En educar para el futuro buscamos compartir ideas y diseñar planes con el fin de implementar mejoras para alcanzar los objetivos organizacionales.

**Honestidad:** Apreciamos el esfuerzo que realiza nuestro cliente al momento de adquirir nuestros servicios, por ende, buscamos ofrecer la mejor calidad en nuestros servicios de consultoría.

**Excelencia:** Nos esforzamos por obtener resultados sobresalientes en el sector educativo a través de la mejora continua en nuestra organización

**Solidaridad:** Compartimos objetivos e intereses pensando siempre en el bien común.

### 6.2.4. Objetivos organizacionales

- ✚ **Objetivo 1:** Aumentar las ventas en un 25% para el año 2021 con respecto al año 2019
- ✚ **Objetivo 2:** Convertirse en la Escuela de formación financiera líder en la ciudad de Bogotá para el año 2023.
- ✚ **Objetivo 3:** Para el año 2025, fundar la segunda sede de Educar para el futuro en la ciudad de Medellín.
- ✚ **Objetivo 4:** Certificar el 100% del personal en atención al cliente.

### 6.2.5. Políticas organizacionales

- ✓ **Política de Ventas:** Un curso de adecuada gestión del dinero se llevará a cabo siempre y cuando el número de inscritos supere los 20 aspirantes.
- ✓ **Política de Alcohol y Drogas:** Dentro de la organización no estará permitido el consumo de ninguna bebida alcohólica ni de ninguna sustancia psicoactiva.
- ✓ **Política Medioambiental:** El 50% del papel usado en la compañía será reciclado.
- ✓ **Política de Calidad:** El 100% de los estudiantes, al final del curso será sometido a una encuesta de satisfacción con el fin de medir la calidad en el servicio prestado.

- ✓ **Política de Seguridad:** La organización no tendrá relaciones con otras organizaciones que tengan vínculos o antecedentes relacionados con el lavado de activos o financiación del terrorismo (**SARLAFT**)

### 6.3. Estructura organizacional

En este apartado se presenta el organigrama de la compañía y el marco legal de vinculación para cada colaborador en la empresa.

#### 6.3.1. Organigrama

A continuación, se presenta el organigrama de la empresa para el primer año de operaciones donde los cargos presentados corresponden a la nómina planteada en el proyecto.

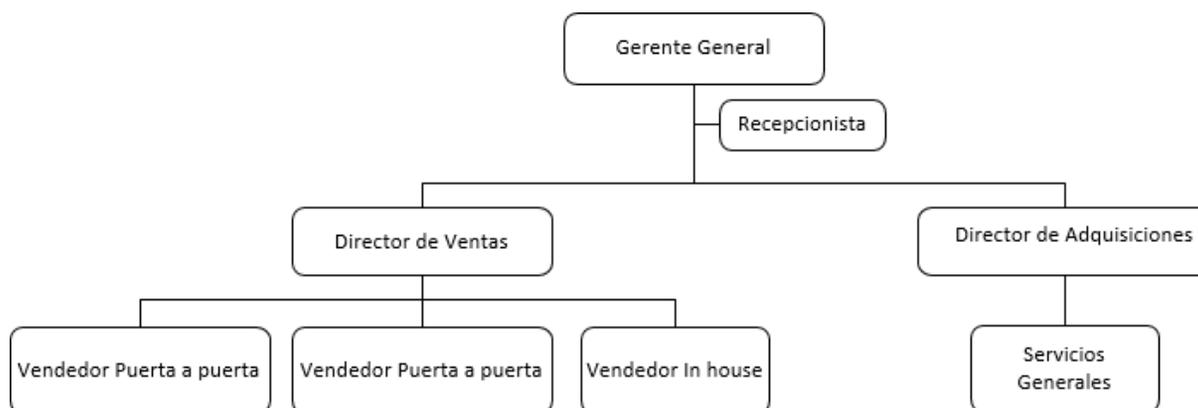


Figura 15- Organigrama

#### 6.3.2. Marco legal de vinculación

Se presenta el esquema de contratación de cada cargo estipulado en la estructura organizacional.

Tabla 11 Esquema de contratación de cada cargo

<b>Cantidad</b>	<b>Cargo</b>	<b>Tipo de contrato</b>	<b>Descripción</b>	<b>Salario</b>
1	Gerente General	Término Indefinido	Se formaliza contrato a término indefinido puesto que este cargo velará por el adecuado funcionamiento de la compañía en general.	\$3.500.000
1	Recepcionista	Término fijo	Se establece contrato a un año, donde los 3 meses corresponden a la etapa de prueba.	\$1.719.059
1	Director de ventas	Término Indefinido	Se instaura contrato a término indefinido ya que este cargo será responsable de garantizar las ventas en la compañía.	\$3.500.000
1	Director de Adquisiciones	Término Indefinido	Se formaliza contrato a término indefinido puesto que este cargo será responsable de gestionar de forma adecuada las adquisiciones de la compañía.	\$3.000.000
1	Servicios Generales	Término fijo	Se constituye contrato a un año, donde los 3 meses corresponden a la etapa de prueba.	\$1.508.993
2	Vendedor puerta a puerta	Término fijo	Se realiza contrato a un año, donde los 3 meses corresponden a la etapa de prueba.	\$1.518.553 + 2% en comisiones
1	Vendedor In house	Término fijo	Se formaliza contrato a un año, donde los 3 meses corresponden a la etapa de prueba.	\$1.518.553 + 2% en comisiones

Fuente: Creación propia

#### 6.4. De la constitución de la sociedad

Se presentan los costos de constitución de una sociedad por acciones simplificadas.

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

**6.4.1. Acta de constitución y estatutos de la sociedad (Se presenta en el anexo, estatutos y acta de constitución)**

Se presenta el acta de constitución del proyecto en el Anexo A Acta de constitución (comercio, 2020)

**6.4.2. Costos de constitución**

Para realizar la matrícula de la sociedad ante el registro público mercantil, se debe pagar un derecho de \$ **1.500.000** a la Cámara de Comercio de Bogotá.

**6.4.3. Estructura patrimonial**

La estructura patrimonial, está conformada por \$130.000.000 aportados por un socio, este valor es equivalente al capital suscrito y pagado.

## 7. ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

A continuación, se presentan las inversiones que se deben realizar para materializar el proyecto. Adicionalmente se presentan los presupuestos proyectados y el flujo de caja futuro del proyecto.

### 7.1. Definición de inversiones diferidas

Se define como inversión diferida al costo de realizar el estudio de prefactibilidad para llevar a cabo este proyecto, este estudio tiene un costo total de \$18.000.000.

	<b>Momento 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Inversiones diferidas		1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000

	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
Inversiones diferidas	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000

Figura 16- Inversiones Diferidas

### 7.2. Definición de inversiones fijas

Las inversiones fijas del proyecto se presentan a continuación:

Tabla 12 Inversiones Fijas

<b>Inversiones Fijas del proyecto</b>				
<b>Nombre Equipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Tipo</b>
<b>Proyector</b>	2	Proyector WIFI de 2800 Lúmenes	\$ 1.600.000	Compra
<b>Computador</b>	7	Computador portátil Core I3	\$8.000.000	Compra
<b>Teléfono</b>	3	Teléfono Inalámbrico	\$600.000	Compra
<b>Celular</b>	7	Celular Smartphone de 64 gb	\$3.500.000	Compra

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

<b>Inversiones Fijas del proyecto</b>				
<b>Impresora</b>	3	Multifuncional WIFI tintas	\$1.200.000	Compra
<b>Membrana Táctil</b>	1	Membrana Táctil 60”	\$10.000.000	Compra
<b>Bases</b>	3	Bases membrana táctil y proyectores	\$1.500.000	Compra
<b>TOTAL</b>			<b>\$26.400.000</b>	

Fuente: Creación propia

### **7.3. Estructura de capital**

#### **7.3.1. Recursos propios**

La cuantía del proyecto que estará financiada por recursos propios corresponde a **\$130.000.000**

#### **7.3.2. Recursos con terceros**

La cuantía de recursos financiados por terceros corresponde a **\$80.000.000**

### **7.4. Proyección de presupuestos a 10 años**

Se presenta la proyección de presupuestos correspondientes a los 10 primeros años de funcionamiento del proyecto.

**7.4.1. Presupuesto de ventas**

A continuación, se presenta la proyección del presupuesto de ventas correspondiente a los primeros 10 años teniendo en cuenta la proyección de ventas presentada en el numeral 4.5.5 del presente documento.

Tabla 13 Presupuesto de Ventas

		<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Bogotá</b>	Unidades a vender	405	405	420	420	420
	Precio de venta (sin iva)	877.802	921.692	967.777	1.016.166	1.066.974
	Valor total ventas	355.509.810	373.285.301	406.466.216	426.789.527	448.129.003

		<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>Bogotá</b>	Unidades a vender	465	465	465	480	480
	Precio de venta (sin iva)	1.120.323	1.176.339	1.235.156	1.296.913	1.361.759
	Valor total ventas	520.949.966	546.997.465	574.347.338	622.518.405	653.644.325

**7.4.2. Presupuesto de gastos operacionales, no operacionales e ingresos no operacionales**

Se describen los Gastos de Administración proyectados a 10 años del proyecto presentado tomando como base el incremento anual de los siguientes factores:

1. IPC (6% a 6.5%)
2. SMLV (4.5%)
3. Canon de arrendamiento (3.8%)
4. Inflación (2,3% a 3%)

Gastos de administración				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ítem	Valor mensual	Cantidad	Valor total mes	Valor anual				
Salario Recepcionista	1.719.059	1	1.719.058,74	20.628.705	21.556.997	22.527.061	23.540.779	24.600.114
Depreciaciones				5.280.000	5.280.000	5.280.000	5.280.000	5.280.000
Servicios públicos	850.000	1	850.000	10.200.000	10.863.000	11.558.232	12.274.842	13.011.333
Arrendamiento	3.000.000	1	3.000.000,00	36.000.000	37.368.000	38.787.984	40.261.927	41.791.881
Misceláneos	250.000	1	250.000,00	3.000.000	3.090.000	3.188.880	3.281.358	3.369.954
Imprevistos	100.000	1	100.000,00	1.200.000	1.236.000	1.275.552	1.312.543	1.347.982
Administración Oficinas	200.000	1	200.000	2.400.000	2.472.000	2.551.104	2.625.086	2.695.963
Salario Serv. Generales	1.508.993	1	1.508.993,20	18.107.918	18.922.775	19.774.300	20.664.143	21.594.030
Viáticos	1.500.000	1	1.500.000,00	18.000.000	18.540.000	19.133.280	19.688.145	20.219.725
<b>Valor Anual</b>				<b>114.816.623</b>	<b>119.328.771</b>	<b>124.076.393</b>	<b>128.928.824</b>	<b>133.910.982</b>

Gastos de administración				Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ítem	Valor mensual	Cantidad	Valor total mes					
Salario Recepcionista	1.719.059	1	1.719.058,74	25.707.119	26.863.940	28.072.817	29.336.094	30.656.218
Depreciaciones				-	-	-	-	-
Servicios públicos	850.000	1	850.000	13.779.002	14.564.405	15.350.883	16.118.427	16.843.756
Arrendamiento	3.000.000	1	3.000.000,00	43.379.972	45.028.411	46.739.491	48.515.591	50.359.184
Misceláneos	250.000	1	250.000,00	3.454.203	3.540.558	3.629.072	3.712.541	3.797.929
Imprevistos	100.000	1	100.000,00	1.381.681	1.416.223	1.451.629	1.485.016	1.519.172
Administración Oficinas	200.000	1	200.000	2.763.362	2.832.446	2.903.258	2.970.033	3.038.343
Salario Serv. Generales	1.508.993	1	1.508.993,20	22.565.761	23.581.220	24.642.375	25.751.282	26.910.090
Viáticos	1.500.000	1	1.500.000,00	20.725.218	21.243.349	21.774.432	22.275.244	22.787.575
<b>Valor Anual</b>				<b>133.756.319</b>	<b>139.070.552</b>	<b>144.563.956</b>	<b>150.164.228</b>	<b>155.912.266</b>

Figura 17-Gastos de administración

Se presentan los Gastos en Ventas proyectados a 10 años del proyecto presentado tomando como base el incremento anual de los siguientes factores:

1. SMLV (4.5%)
2. Inflación (2,3% a 3%)
3. Comisión de ventas: 2% sobre lo vendido

Gastos en ventas				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ítem	Valor mensual	Cantidad	Valor total mes	Valor anual				
Salario Vendedores	1.518.553	2	3.037.107	36.445.280	38.085.317,60	39.799.156,89	41.590.118,95	43.461.674,30
Salario vendedor In House	1.518.553	1	1.518.553	18.222.640	19.042.658,80	19.899.578,45	20.795.059,48	21.730.837,15
Comisiones por ventas	* (0,2% sobre ventas)			7.110.196	7.465.706,01	8.129.324,32	8.535.790,54	8.962.580,07
Misceláneos	50.000	2	100.000,00	1.200.000	1.236.000,00	1.275.552,00	1.312.543,01	1.347.981,67
Imprevistos	150.000	2	300.000,00	3.600.000,00	3.708.000,00	3.826.656,00	3.937.629,02	4.043.945,01
<b>Valor anual</b>				<b>66.578.116</b>	<b>69.537.682</b>	<b>72.930.268</b>	<b>76.171.141</b>	<b>79.547.018</b>

Gastos en ventas				Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ítem	Valor mensual	Cantidad	Valor total mes					
Salario Vendedores	1.518.553	2	3.037.107	45.417.449,65	47.461.234,88	49.596.990,45	51.828.855,02	54.161.153,50
Salario vendedor In House	1.518.553	1	1.518.553	22.708.724,82	23.730.617,44	24.798.495,23	25.914.427,51	27.080.576,75
Comisiones por ventas	* (0,2% sobre ventas)			10.418.999,33	10.939.949,29	11.486.946,76	12.450.368,10	13.072.886,50
Misceláneos	50.000	2	100.000,00	1.381.681,21	1.416.223,24	1.451.628,82	1.485.016,29	1.519.171,66
Imprevistos	150.000	2	300.000,00	4.145.043,63	4.248.669,72	4.354.886,47	4.455.048,86	4.557.514,98
<b>Valor anual</b>				<b>84.071.899</b>	<b>87.796.695</b>	<b>91.688.948</b>	<b>96.133.716</b>	<b>100.391.303</b>

Figura 18- Gastos en ventas

Se detallan los ingresos NO operacionales proyectados a 10 años del proyecto presentado teniendo en cuenta el incremento anual de los siguientes factores:

1. IPC (6% a 6.5%)

<b>Ingresos NO operacionales</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
ítem	Anual				
Venta de Papel para reciclar	1.500.000	1.575.000	1.653.750	1.736.438	1.823.259
<b>Valor anual</b>	<b>1.500.000</b>	<b>1.575.000</b>	<b>1.653.750</b>	<b>1.736.438</b>	<b>1.823.259</b>

<b>Ingresos NO operacionales</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
ítem					
Venta de Papel para reciclar	1.914.422	2.010.143	2.110.651	2.216.183	4.891.992
<b>Valor anual</b>	<b>1.914.422</b>	<b>2.010.143</b>	<b>2.110.651</b>	<b>2.216.183</b>	<b>4.891.992</b>

Figura 19- Ingresos NO operacionales

Se muestran los Gastos NO operacionales proyectados a 10 años del proyecto presentado tomando como base el incremento anual de los siguientes factores:

1. Inflación (2,3% a 3%)

<b>Presupuesto de gastos NO operacionales</b>				<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ítem</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>				
Manejo de cuentas	2	230.000	460.000	5.520.000	5.685.600	5.867.539	6.037.698	6.200.716
Pago de intereses				13.534.260	11.413.087	8.876.976	5.844.754	1
<b>Valor anual</b>				<b>19.054.260</b>	<b>17.098.687</b>	<b>14.744.515</b>	<b>11.882.452</b>	<b>6.200.717</b>

<b>Presupuesto de gastos NO operacionales</b>				<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>Ítem</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor mensual</b>					
Manejo de cuentas	2	230.000	460.000	6.355.734	6.514.627	6.677.493	6.831.075	6.988.190
Pago de intereses								
<b>Valor anual</b>				<b>6.355.734</b>	<b>6.514.627</b>	<b>6.677.493</b>	<b>6.831.075</b>	<b>6.988.190</b>

Figura 20- Gastos NO operacionales

### 7.5. Proyección de estados financieros a 10 años

Se expone la proyección de estados financieros de los primeros diez años de operación del proyecto en mención.

### 7.5.1. Estado de situación financiera

A continuación, se presenta el estado de situación financiera del proyecto presentado donde se detallan los activos corrientes, pasivos corrientes, patrimonio y utilidades del ejercicio, en este numeral se evidencia que dichas utilidades son positivas desde el primer año de funcionamiento.

<b>ITEM</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activo</b>					
Caja (20%)	45.186.642	54.271.198	66.840.585	78.560.796	91.873.479
Bancos (80%)	180.746.569	217.084.794	267.362.339	314.243.183	367.493.916
Inventario	-	-	-	-	-
Cuentas por cobrar	15.800.436	16.590.458	18.065.165	18.968.423	19.916.845
<b>Activo corriente</b>	<b>241.733.647</b>	<b>287.946.450</b>	<b>352.268.089</b>	<b>411.772.402</b>	<b>479.284.239</b>
Maquinaria	19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000
Depreciación M.	3.840.000	7.680.000	11.520.000	15.360.000	19.200.000
Muebles y enseres	3.100.000	3.100.000	3.100.000	3.100.000	3.100.000
Depreciación MyE	620.000	1.240.000	1.860.000	2.480.000	3.100.000
Vehiculos	-	-	-	-	-
Depreciación Vehiculos	-	-	-	-	-
Herramientas	4.100.000	4.100.000	4.100.000	4.100.000	4.100.000
Depreciación Herramientas	820.000	1.640.000	2.460.000	3.280.000	4.100.000
<b>Activo no corriente</b>	<b>21.120.000</b>	<b>15.840.000</b>	<b>10.560.000</b>	<b>5.280.000</b>	-
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>262.853.647</b>	<b>303.786.450</b>	<b>362.828.089</b>	<b>417.052.402</b>	<b>479.284.239</b>
<b>Pasivo</b>					
Cuentas por pagar	12.683.865	10.322.948	11.802.232	12.697.174	13.213.099
Obligaciones financieras CP				22.158.315	-
Impuestos por pagar	17.854.624	25.939.532	34.650.910	37.279.626	42.403.849
<b>Pasivo corriente</b>	<b>30.538.490</b>	<b>36.262.480</b>	<b>46.453.143</b>	<b>72.135.116</b>	<b>55.616.948</b>
Obligaciones financieras LP	69.156.569	56.191.966	40.691.252		0
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>69.156.569</b>	<b>56.191.966</b>	<b>40.691.252</b>		<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>99.695.059</b>	<b>92.454.446</b>	<b>87.144.394</b>	<b>72.135.116</b>	<b>55.616.948</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital social	130.000.000	130.000.000	130.000.000	130.000.000	130.000.000
Utilidad del ejercicio	33.158.588	48.173.416	64.351.691	69.233.592	78.750.005
Pérdida del ejercicio	0	0	0	0	0
Utilidades acumuladas		33.158.588	81.332.004	145.683.694	214.917.286
Pérdida acumulada		-	-	-	-
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>163.158.588</b>	<b>211.332.004</b>	<b>275.683.694</b>	<b>344.917.286</b>	<b>423.667.291</b>
A = PS + Pt					
Activo	262.853.647	303.786.450	362.828.089	417.052.402	479.284.239
Ps + Pt	262.853.647	303.786.450	362.828.089	417.052.402	479.284.239
	-	-	-	-	-

<i>ITEM</i>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>Activo</b>					
Caja (20%)	115.259.390	139.513.062	166.087.239	198.162.090	230.926.014
Bancos (80%)	461.037.558	558.052.249	664.348.954	792.648.359	923.704.055
Inventario	-	-	-	-	-
Cuentas por cobrar	23.153.332	24.310.998	25.526.548	27.667.485	29.050.859
<b>Activo corriente</b>	<b>599.450.280</b>	<b>721.876.310</b>	<b>855.962.741</b>	<b>1.018.477.933</b>	<b>1.183.680.928</b>
Maquinaria	19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000
Depreciación M.					
Muebles y enseres	3.100.000	3.100.000	3.100.000	3.100.000	3.100.000
Depreciación MyE	3.100.000	3.100.000	3.100.000	3.100.000	3.100.000
Vehiculos	-	-	-	-	-
Depreciación Vehiculos	-	-	-	-	-
Herramientas	4.100.000	4.100.000	4.100.000	4.100.000	4.100.000
Depreciación Herramientas					
<b>Activo no corriente</b>	<b>23.300.000</b>	<b>23.300.000</b>	<b>23.300.000</b>	<b>23.300.000</b>	<b>23.300.000</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>622.750.280</b>	<b>745.176.310</b>	<b>879.262.741</b>	<b>1.041.777.933</b>	<b>1.206.980.928</b>
<b>Pasivo</b>					
Cuentas por pagar	13.739.270	15.634.029	16.242.734	16.874.680	18.024.828
Obligaciones financieras CP					
Impuestos por pagar	64.870.301	64.890.550	69.428.897	80.959.250	85.754.234
<b>Pasivo corriente</b>	<b>78.609.572</b>	<b>80.524.579</b>	<b>85.671.631</b>	<b>97.833.930</b>	<b>103.779.062</b>
Obligaciones financieras LP					
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>78.609.572</b>	<b>80.524.579</b>	<b>85.671.631</b>	<b>97.833.930</b>	<b>103.779.062</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital social	130.000.000	130.000.000	130.000.000	130.000.000	130.000.000
Utilidad del ejercicio	120.473.417	120.511.022	128.939.380	150.352.893	159.257.863
Pérdida del ejercicio	0	0	0	0	0
Utilidades acumuladas	293.667.291	414.140.708	534.651.730	663.591.110	813.944.003
Pérdida acumulada	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>544.140.708</b>	<b>664.651.730</b>	<b>793.591.110</b>	<b>943.944.003</b>	<b>1.103.201.866</b>
A = PS + Pt					
Activo	622.750.280	745.176.310	879.262.741	1.041.777.933	1.206.980.928
Ps + Pt	622.750.280	745.176.310	879.262.741	1.041.777.933	1.206.980.928
	-	-	-	-	-

Figura 21- Estado de situación Financiera

### 7.5.2. Estado de resultados

Se ilustra el estado de resultados de los primeros 10 años, en el cual se describen las ventas netas, utilidades netas y gastos operacionales; el proyecto ofrece beneficios económicos desde el primer año de funcionamiento con tendencia creciente con el pasar de los años.

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas netas	355.509.810	373.285.301	406.466.216	426.789.527	448.129.003
Costo de venta	105.547.599	94.782.212	97.366.190	105.030.330	109.139.692
<b>Utilidad bruta</b>	<b>249.962.211</b>	<b>278.503.089</b>	<b>309.100.026</b>	<b>321.759.197</b>	<b>338.989.312</b>
Gastos operacionales	181.394.740	188.866.454	197.006.661	205.099.965	213.458.000
+ Gastos de administración	114.816.623	119.328.771	124.076.393	128.928.824	133.910.982
+ Gastos en ventas	66.578.116	69.537.682	72.930.268	76.171.141	79.547.018
<b>Utilidad operacional</b>	<b>68.567.472</b>	<b>89.636.635</b>	<b>112.093.366</b>	<b>116.659.232</b>	<b>125.531.312</b>
Ingresos no operacionales	1.500.000	1.575.000	1.653.750	1.736.438	1.823.259
Gastos no operacionales	19.054.259,56	17.098.687,47	14.744.514,76	11.882.451,92	6.200.716,68
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>51.013.212</b>	<b>74.112.947</b>	<b>99.002.601</b>	<b>106.513.218</b>	<b>121.153.855</b>
Impuesto	17.854.624,22	25.939.532	34.650.910	37.279.626	42.403.849
<b>Utilidad neta</b>	<b>33.158.588</b>	<b>48.173.416</b>	<b>64.351.691</b>	<b>69.233.592</b>	<b>78.750.005</b>

	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
Ventas netas	520.949.966	546.997.465	574.347.338	622.518.405	653.644.325
Costo de venta	113.336.719	130.224.162	135.159.315	140.293.427	150.232.461
<b>Utilidad bruta</b>	<b>407.613.247</b>	<b>416.773.303</b>	<b>439.188.023</b>	<b>482.224.978</b>	<b>503.411.864</b>
Gastos operacionales	217.828.217	226.867.247	236.252.904	246.297.943	256.303.570
+ Gastos de administración	133.756.319	139.070.552	144.563.956	150.164.228	155.912.266
+ Gastos en ventas	84.071.899	87.796.695	91.688.948	96.133.716	100.391.303
<b>Utilidad operacional</b>	<b>189.785.029</b>	<b>189.906.056</b>	<b>202.935.119</b>	<b>235.927.035</b>	<b>247.108.295</b>
Ingresos no operacionales	1.914.422	2.010.143	2.110.651	2.216.183	4.891.992
Gastos no operacionales	6.355.733,57	6.514.626,91	6.677.492,58	6.831.074,91	6.988.189,63
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>185.343.718</b>	<b>185.401.573</b>	<b>198.368.277</b>	<b>231.312.143</b>	<b>245.012.097</b>
Impuesto	64.870.301	64.890.550	69.428.897	80.959.250	85.754.234
<b>Utilidad neta</b>	<b>120.473.417</b>	<b>120.511.022</b>	<b>128.939.380</b>	<b>150.352.893</b>	<b>159.257.863</b>

Figura 22- Estado de resultados

### 7.6. Proyección de flujo de caja a 10 años

A continuación, se especifica la proyección del flujo de caja correspondiente a los primeros 10 años tomando como base los ingresos operacionales descritos en el presupuesto de ventas numeral 9.4.1, ingresos operacionales numeral 9.4.2, y utilidades plasmados en el numeral 9.5.2 del presente documento. Se observa que desde el primer año se obtienen flujos de dinero positivos a razón de \$14.000.000 por año, lo anterior se traduce en liquidez para el proyecto a desarrollar.

	<i>Momento 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Ingresos operacionales		355.509.810	373.285.301	406.466.216	426.789.527	448.129.003
Ingresos no operacionales		1.500.000	1.575.000	1.653.750	1.736.438	1.823.259
Valores de salvamento						
<b>Ingresos sujetos a tributación</b>	<b>0</b>	<b>357.009.810</b>	<b>374.860.301</b>	<b>408.119.966</b>	<b>428.525.964</b>	<b>449.952.263</b>
Costos operacionales		105.547.599	94.782.212	97.366.190	105.030.330	109.139.692
Gastos operacionales		181.394.740	188.866.454	197.006.661	205.099.965	213.458.000
Gastos no operacionales		19.054.260	17.098.687	14.744.515	11.882.452	6.200.717
<b>Egresos que afectan la tributación</b>	<b>-</b>	<b>305.996.598</b>	<b>300.747.353</b>	<b>309.117.365</b>	<b>322.012.747</b>	<b>328.798.408</b>
<b>Utilidad antes de impuestos (UAI)</b>	<b>-</b>	<b>51.013.212</b>	<b>74.112.947</b>	<b>99.002.601</b>	<b>106.513.218</b>	<b>121.153.855</b>
Impuesto (35%)		17.854.624	25.939.532	34.650.910	37.279.626	42.403.849
<b>Utilidad neta</b>	<b>-</b>	<b>33.158.588</b>	<b>48.173.416</b>	<b>64.351.691</b>	<b>69.233.592</b>	<b>78.750.005</b>
Depreciaciones		5.280.000	5.280.000	5.280.000	5.280.000	5.280.000
Venta de activos por valor de libros						
Préstamos bancarios	80.000.000	0	0	0	0	0
<b>Ingresos que no afectan la tributación</b>	<b>80.000.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Inversiones						
Amortización a capital		\$ 10.843.431	\$ 12.964.603	\$ 15.500.715	\$ 18.532.936	\$ 22.158.315
<b>Egresos que no afectan la tributación</b>	<b>0</b>	<b>10.843.431</b>	<b>12.964.603</b>	<b>15.500.715</b>	<b>18.532.936</b>	<b>22.158.315</b>
Inversiones diferidas		1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Maquinaria y equipo	-					
Muebles y enseres	-					
Vehículos	-					
Herramientas	26.400.000					
Capital de trabajo	154.840.909					
<b>Inversión inicial</b>	<b>181.240.909</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Flujo de caja del inversionista</b>	<b>- 101.240.908,82</b>	<b>25.795.157,07</b>	<b>38.688.812,95</b>	<b>52.330.975,81</b>	<b>54.180.655,29</b>	<b>60.071.690,08</b>

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
Ingresos operacionales	520.949.966	546.997.465	574.347.338	622.518.405	653.644.325
Ingresos no operacionales	1.914.422	2.010.143	2.110.651	2.216.183	2.326.992
Valores de salvamento					1.320.000
<b>Ingresos sujetos a tributación</b>	<b>522.864.389</b>	<b>549.007.608</b>	<b>576.457.988</b>	<b>624.734.588</b>	<b>657.291.317</b>
Costos operacionales	113.336.719	130.224.162	135.159.315	140.293.427	150.232.461
Gastos operacionales	217.828.217	226.867.247	236.252.904	246.297.943	256.303.570
Gastos no operacionales	6.355.734	6.514.627	6.677.493	6.831.075	6.988.190
<b>Egresos que afectan la tributación</b>	<b>337.520.670</b>	<b>363.606.035</b>	<b>378.089.712</b>	<b>393.422.445</b>	<b>413.524.220</b>
<b>Utilidad antes de impuestos (UAI)</b>	<b>185.343.718</b>	<b>185.401.573</b>	<b>198.368.277</b>	<b>231.312.143</b>	<b>243.767.097</b>
Impuesto (35%)	64.870.301	64.890.550	69.428.897	80.959.250	85.754.234
<b>Utilidad neta</b>	<b>120.473.417</b>	<b>120.511.022</b>	<b>128.939.380</b>	<b>150.352.893</b>	<b>158.012.863</b>
Depreciaciones	-	-	-	-	-
Venta de activos por valor de libros					
Préstamos bancarios	0	0	0	0	0
<b>Ingresos que no afectan la tributación</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Inversiones					
Amortización a capital					
<b>Egresos que no afectan la tributación</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Inversiones diferidas	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Maquinaria y equipo					
Muebles y enseres					
Vehículos					
Herramientas					
Capital de trabajo					
<b>Inversión inicial</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Flujo de caja del inversionista</b>	<b>118.673.416,82</b>	<b>118.711.022,16</b>	<b>127.139.379,94</b>	<b>148.552.892,85</b>	<b>156.212.862,90</b>

Figura 23- Flujo de caja

## 8. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

A continuación, se presenta la evaluación financiera del proyecto.

### 8.1. Presentación de indicadores financieros de liquidez y rentabilidad

**Liquidez:** Se realiza el cálculo con el indicador razón corriente para los primeros 10 años de operación del proyecto presentado, tomando los datos de Activo corriente y pasivo corriente ubicados en el balance general (Numeral 9.5.1); arrojando un resultado positivo ya que la empresa por cada peso que deba a corto plazo, tendrá la capacidad de soportar esta deuda con \$8.62 por peso adeudado.

Teniendo en cuenta que el resultado del indicador corriente es tan elevado se pretende invertir en el negocio de compra y venta de acciones de grandes empresas.

Tabla 14 Liquidez

	<i>Liquidez</i>				
	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Razón corriente	7,92	7,94	7,58	5,71	8,62
Capital de Trabajo	211.195.157	251.683.970	305.814.946	339.637.286	423.667.291

	<i>Liquidez</i>				
	<i>Año 6</i>	<i>Año 7</i>	<i>Año 8</i>	<i>Año 9</i>	<i>Año 10</i>
Razón corriente	7,63	8,96	9,99	10,41	11,41
Capital de Trabajo	520.840.708	641.351.730	770.291.110	920.644.003	1.079.901.866

**Rentabilidad:** A continuación, se plasman los indicadores de rentabilidad correspondientes a los primeros 10 años del proyecto; realizando el cálculo del margen operacional, tomando los datos correspondientes a utilidad operacional y ventas netas ubicados en el estado de resultados (Numeral 9.5.2); teniendo como resultado un crecimiento exponencial en términos de porcentaje a razón de 31%.

También se realiza el cálculo del margen neto, tomando los datos de utilidad neta y ventas netas ubicados en el estado de resultados (Numeral 9.5.2); evidenciando un resultado positivo creciente respecto a la utilidad presentada con base a las ventas proyectadas de cada año.

Tabla 15 Rentabilidad

	<i>Rentabilidad</i>				
	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Margen Operacional	0,19	0,24	0,28	0,27	0,28
Margen Neto	0,09	0,13	0,16	0,16	0,18
Margen Bruto	0,70	0,75	0,76	0,75	0,76

	<i>Rentabilidad</i>				
	<i>Año 6</i>	<i>Año 7</i>	<i>Año 8</i>	<i>Año 9</i>	<i>Año 10</i>
Margen Operacional	0,36	0,35	0,35	0,38	0,38
Margen Neto	0,23	0,22	0,22	0,24	0,24
Margen Bruto	0,78	0,76	0,76	0,77	0,77

## 8.2. Evaluación financiera - Valor Presente Neto y TIR

### 8.2.1. Determinación de la tasa de descuento

La tasa de descuento se calcula con base a la tasa de interés anual cobrada por el banco (19.56%) E. A y la tasa de retorno que ofrecen los CDT'S (5%) E. A; por lo tanto, la tasa de descuento se halla de la siguiente manera:  $19.56\% + 5\% = 24.56\%$  aprox **25%**.

<b>Tasa de</b>	<b>25</b>
----------------	-----------

Figura 24- Tasa de descuento

### 8.2.2. Cálculo del Valor Presente Neto

Con base al flujo de caja presentado en el (Numeral 9.6) y la tasa de descuento plasmada en el (Numeral 10.2.1), se realiza el cálculo del valor presente neto obteniendo un resultado positivo.

<b>VP N</b>	<b>\$ 120.813.343</b>
-----------------	-----------------------

Figura 25- VPN

### 8.2.3. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

Se realiza el cálculo de la tasa interna de retorno, tomando como base los datos correspondientes al flujo de caja del inversionista expuestos en el (Numeral 9.6), donde se obtiene como resultado un valor positivo y mayor a la tasa de descuento esperada por el inversionista. Con lo anterior se declara viable materializar el proyecto.

<b>TI</b>	<b>48,6</b>
-----------	-------------

Figura 26- TIR

## CONCLUSIONES

Respecto al objetivo específico en el cual se desarrolla el estudio de mercado se registra como población total 1.951.301 jóvenes en la ciudad de Bogotá por lo cual se asume una muestra no probabilística correspondiente a 105 encuestados bajo el tipo de muestreo a conveniencia evidenciando una aceptación positiva por parte de los jóvenes de Bogotá hacia el curso de adecuada gestión del dinero; ya que el 91% de los encuestados estarían dispuestos a tomarlo y a su vez el 71% de los encuestados aseguran no conocer herramientas que les permita evaluar las inversiones financieras en su diario vivir, por lo tanto, se recomienda lanzar el servicio al mercado.

Frente al objetivo específico encaminado a realizar el estudio técnico del proyecto, se evidencia que la mejor ubicación para instalar la oficina de consultoría es el barrio Morato (Transversal 60 (Av. Suba) 115 - 58) debido a que Súba es una de las localidades donde se encuentran la mayor cantidad de jóvenes convirtiéndola así en una ubicación propicia para vender los cursos de adecuada gestión del dinero.

Una vez realizado el estudio administrativo del proyecto presentado, se concluye que el proyecto debe estar orientado al crecimiento y mejora continua ya que en el 2025 la empresa “Educar para el futuro” debe ser la empresa de consultoría Financiera referente en el mercado nacional, donde el valor esencial de la compañía es el trabajo en equipo.

Desarrollado el estudio Económico – financiero se concluye que el proyecto es económicamente viable ya que presenta una tasa interna de retorno corresponde al 48.6 % muy superior frente a la tasa de descuento esperada del 25% por el inversionista, adicionalmente en el estado de resultados se generan beneficios económicos desde el primer año de operación con resultados superiores a los \$30.000.000 hasta el año diez cuyo comportamiento es exponencial.

## Referencias

- ASOBANCARIA. (2019). Obtenido de <https://www.dinero.com/pais/articulo/banca-digital-como-esta-la-educacion-financiera-en-colombia/279269>
- comercio, C. d. (2020). Obtenido de [https://www.google.com/search?q=camara+de+comercio+de+bogota&rlz=1C1SQJL\\_esCO921CO921&oq=CAMARA+&aqs=chrome.0.69i59j0j69i57j0j69i59j0j0i433j0i131i433.2359j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=camara+de+comercio+de+bogota&rlz=1C1SQJL_esCO921CO921&oq=CAMARA+&aqs=chrome.0.69i59j0j69i57j0j69i59j0j0i433j0i131i433.2359j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)
- DANE. (2019). Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/genero/informes/informe-panorama-sociodemografico-juventud-en-colombia.pdf>
- JUACO, S. N. (2018). *JUACO*. Obtenido de [http://obs.colombiajoven.gov.co/Observatorio/Observatorio.aspx?rpt=Buyel7PqAptVw9lwUXO\\_Fw%3D%3D](http://obs.colombiajoven.gov.co/Observatorio/Observatorio.aspx?rpt=Buyel7PqAptVw9lwUXO_Fw%3D%3D)
- Ley 375, C. d. (1997). Obtenido de <https://es.slideshare.net/ConsejoJuventud/ley-375-de-1997-ley-de-juventud-colombia>
- Lievano, B. (2019). Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/repbl/n28/2256-5027-repbl-28-217.pdf>
- OCDE. (2018). Obtenido de [https://www.oecd.org/pisa/publications/PISA2018\\_CN\\_COL\\_ESP.pdf](https://www.oecd.org/pisa/publications/PISA2018_CN_COL_ESP.pdf)
- Portafolio*. (2016). Obtenido de <https://www.portafolio.co/mis-finanzas/manejo-de-las-deudas-y-el-ahorro-en-los-jovenes-499665>
- Uninorte*. (2020). Obtenido de [https://www.uninorte.edu.co/web/observaeduca/noticias/-/asset\\_publisher/3Lkb/content/la-educacion-financiera-clave-para-el-desarrollo-del-pais?inheritRedirect=false](https://www.uninorte.edu.co/web/observaeduca/noticias/-/asset_publisher/3Lkb/content/la-educacion-financiera-clave-para-el-desarrollo-del-pais?inheritRedirect=false)

Educar Para El Futuro

Educar Para El Futuro

## Anexos

### Anexo A .Acta de constitución

#### ESTATUTOS BÁSICOS SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Bogotá D.C., 4 de noviembre de 2020

Por medio del presente documento privado, Yo,

NOMBRE	IDENTIFICACIÓN			DOMICILIO
	Tipo de Identificación	Número	Lugar de Expedición	
José David Guiza Lizarazo	Cédula de Ciudadanía	XXXXXX	XXXXXX X	XXXXXXXX

**Manifiesto** con la firma de este documento mi voluntad de constituir una sociedad comercial del tipo: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), la cual se regirá por los siguientes estatutos:

#### CAPÍTULO I

##### NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN DE

##### LA SOCIEDAD ARTÍCULO 1. NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO.

La sociedad se denomina **Educar para el futuro SAS**. Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de **Bogotá D.C.** La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

##### ARTÍCULO 2. OBJETO:

La sociedad brindará servicios de consultoría financiera a jóvenes ubicados en la ciudad de Bogotá Colombia

##### ARTÍCULO 3. DURACIÓN.

La sociedad tendrá vigencia indefinida.

**CAPÍTULO II CAPITAL Y  
ACCIONES**

**ARTÍCULO 4. CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y**

**PAGADO**

<b>VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES</b>	<b>\$ 260.000)</b>
<b>CLASE DE ACCIONES</b>	Nominativas y Ordinarias

<b>CAPITAL AUTORIZADO</b>	
<b>No. DE ACCIONES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1.000	\$260.000.000

<b>CAPITAL SUSCRITO</b>	
<b>No. DE ACCIONES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
500	\$130.000.000

<b>CAPITAL PAGADO</b>	
<b>No. DE ACCIONES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
500	\$130.000.000

**Parágrafo. El capital suscrito ha sido pagado en su totalidad en dinero en efectivo**

#### **ARTÍCULO 5. DERECHOS DERIVADOS DE CADA ACCIÓN.**

Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

### **CAPÍTULO III.**

#### **DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN Y REVISORÍA FISCAL**

#### **DE LA SOCIEDAD ARTÍCULO 6. ÓRGANOS SOCIALES:**

La dirección de la sociedad es ejercida por la Asamblea General de Accionistas o, de modificarse su composición accionaria en tal sentido y de conformidad con la ley, lo será por su único accionista. La administración y representación legal está a cargo del Representante legal.

#### **ARTÍCULO 7. DIRECCIÓN DE LA SOCIEDAD: ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.**

La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea ejerce las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio. La asamblea será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará conformada por el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

## **ARTÍCULO 8. ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD**

La administración y representación legal de la sociedad está en cabeza del representante legal, **quien no tendrá suplentes.**

La representación legal puede ser ejercida por personas naturales o jurídicas, la Asamblea General de Accionistas, designará a los representantes legales por el período que libremente determine o en forma indefinida, si así lo dispone, y sin perjuicio de que los nombramientos sean revocados libremente en cualquier tiempo.

## **ARTÍCULO 9. FACULTADES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES**

Los representantes legales pueden celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la sociedad.

## **ARTÍCULO 10. REVISORÍA FISCAL.**

La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTADOS FINANCIEROS, RESERVAS Y DISTRIBUCIÓN**

#### **DE UTILIDADES ARTÍCULO 11. ESTADOS**

#### **FINANCIEROS Y DERECHO DE INSPECCIÓN.**

La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

**ARTÍCULO 12. RESERVA LEGAL:**

De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

**ARTÍCULO 13. UTILIDADES, RESERVAS Y DIVIDENDOS.**

Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

**CAPÍTULO V**

**DISOLUCIÓN Y**

**LIQUIDACIÓN**

**ARTÍCULO 14. CAUSALES DE DISOLUCIÓN.**

La sociedad se disolverá ante la ocurrencia de cualquiera de las siguientes causales:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si los hubiere, a menos que fuera prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Por las causales previstas en los estatutos.
5. Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.
6. Por orden de autoridad competente.
7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo de cincuenta por ciento del capital suscrito.

**ARTÍCULO 15. LIQUIDACIÓN.**

Llegado el caso de disolución de la sociedad, se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito en la ley en relación con las sociedades de responsabilidad limitada.

**ARTÍCULO 16. LIQUIDADOR.**

Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal.

**ARTÍCULO 17. SUJECIÓN A LAS NORMAS LEGALES.**

En cuanto al desarrollo y término de la liquidación, el liquidador o los liquidadores se sujetarán a las normas legales vigentes en el momento de efectuarse la liquidación.

**CAPÍTULO VI  
RESOLUCIÓN DE  
CONFLICTOS**

**ARTÍCULO 18. ARBITRAMENTO.**

Todas las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, será resuelta por un tribunal arbitral compuesto por **1 Arbitro que decidirá en Derecho**, designados por el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá. El tribunal sesionará en el Centro antes mencionado y se sujetará a las tarifas y reglas de procedimiento vigentes en él para el momento en que la solicitud de arbitraje sea presentada.

**ARTÍCULO 19. Remisión Normativa**

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se regirá por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

**CAPÍTULO VIII  
DISPOSICIONES TRANSITORIAS**

**ARTÍCULO 1. TRANSITORIO. NOMBRAMIENTOS.**

Hasta cuando la Asamblea disponga lo contrario, sin perjuicio de las facultades de elección y remoción consagradas en estos estatutos, se hacen los siguientes nombramientos:

<b>Representante Legal Principal</b>
Se designa en este cargo a: <b>José David Guiza Lizarazo</b> , identificado con la <b>Cédula de Ciudadanía No. XXXXX de XXXX.</b>
La persona designada como Representante Legal <b>Principal Estando presente acepta el cargo</b>





