

PROYECTO EMPRENDEDORES

CICLENIO



FELIPE BOHORQUEZ
JENNY JAIMES
DIANA BECERRA
IVAN CRUZ

CORPORACION UNIVERSITARIA UNITEC
FACULTAD DE CINE & FOTOGRAFIA
BOGOTA COLOMBIA
2004

Nota de aceptación:

OK *Carlos Galindo*

Firma del Jurado 1

Firma de Jurado 2

Firma de Jurado 3

Firma de Jurado 4

Bogotá, Mayo 27 de 2.004

CONTENIDO:

CAPITULO I

NATURALEZA DEL PROYECTO:

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA SELECCIONADA
- 1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA
- 1.3. NOMBRE DE LA EMPRESA
- 1.3.1. EVALUACIÓN
- 1.3.2. SELECCIÓN.
- 1.4. TIPO DE EMPRESA
- 1.5 UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 1.6. Misión De La Empresa
- 1.7. OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- 1.7.1 CORTO
- 1.7.2. MEDIANO
- 1.7.3. LARGO

CAPITULO II

MERCADO

- 2.1. VENTAJAS COMPETITIVAS
- 2.2 SECTOR
- 2.3. MERCADO
- 2.4. COMPETENCIA
- 2.5. DISTINGOS COMPETITIVOS
- 2.6. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA O SECTOR
- Beneficios generados por la conversión de un viaje en automóvil a transporte en bicicleta
- Congestión
- Contaminación atmosférica
- Ruido
- Estacionamiento
- Costo de los usuarios
- Mantenimiento vial
- Conservación de energía
- Beneficios ambientales y sociales adicionales
- 2.7. PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA
- 2.8. ENCUESTA Y APLICACIÓN DE LA ENCUESTA
- 2.8.1. RESULTADOS OBTENIDOS
- 2.9. ESPECIFICACIONES DE LA EMPRESA
- 2.9.1. FLUJOGRAMA DEL SERVICIO (PAQUETE DE AFILIACIÓN)
- 2.9.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE AFILIACIÓN:

- 2.9.3. PROCESO DE AFILIACIÓN
- 2.9.4. PROCESO DE ATENCIÓN AL USUARIO
- 2.9.5. CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA
- 2.9.6. EQUIPOS E INSTALACIONES.

CAPITULO III
CAPACIDAD INSTALADA

- 3.1. MAQUINAS Y EQUIPOS
- 3.2. MUEBLES Y ENSERES + EQUIPOS DE COMPUTO

CAPITULO IV
PRODUCCION

- 4.1. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN
- 4.2. PLANO DE LA EMPRESA.

CAPITULO V
ORGANNIZACION Y ADMINISTRACION

- 5.1. ORGANIGRAMA
- 5.2. ANÁLISIS DE CARGOS

CAPITULO VI
ESTRUCTURA FINANCIERA

ANEXOS

MIX DE MERCADO
DOCUMENTACION LEGAL
NOTA DE ACEPTACION
CERTIFICACION CEM

CAPITULO 1

NATURALEZA DEL PROYECTO

1. Descripción de la idea seleccionada:

La bicicleta es un medio de transporte alternativo, que encaja y se encamina con las nuevas políticas ambientales y de nuevo crecimiento urbano sostenible que en las 3 últimas alcaldías adopta Bogotá como ciudad que encara el nuevo milenio. Es por esta razón y otras que un club de usuarios de bicicletas que ofrezca beneficios y servicios tendrá una potencialidad abrumadora.

1.2 Justificación De La Empresa:

La necesidad de transportarse de un lugar a otro es inmemorable, y los problemas de contaminación y superpoblación automotriz que ha desencadenado en otras problemáticas nos han dejada ante la expectativa y una nueva necesidad de cubrir esta pero de una manera que de un desarrollo de ciudad a un nivel sostenible, surge pues el uso de la bicicleta como una alternativa "rápida", real, saludable, económica, de transporte y que se acopla a las nuevas políticas y necesidades de las ciudades como Bogotá que crecen y se enfrentan al nuevo milenio.

1.3. Nombre De La Empresa:

1.3.1. Evaluación:

<i>atributo</i>	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significa	Agradable	Total
<i>nombre</i>							
CICLENIO	4	4	4	4	5	4	25
BILENIO	2	1	2	4	3	3	15
BICICLUB	3	2	3	4	2	3	17
BIKECLUB	3	2	4	4	2	3	18
BILENIO	2	1	2	4	3	3	15
CICLOCLUB	4	1	1	4	1	3	14

1.3.2. Selección:

Nombre seleccionado para la empresa: CICLENIO.

1.4. Tipo De Empresa:

1.4.1. CICLENIO, es una empresa de servicios del sector de transporte, dedicada a ofrecer en 3 grandes e importantes etapas diversos servicios de apoyo a los usuarios de bicicletas.

1.5 Ubicación Y Tamaño De La Empresa:

Tamaño: Ciclenio inicia como una micro-empresa grande de no más de 25 empleados.
Ubicación: Sede Central Adm. Av Calle el Dorado con Kra 70 sedes de servicio. Estación héroes, portal norte, portal 80, y potencialmente otras de Transmilenio; Además de 4 universidades: Central (Calle 75), Sergio Arboleda, Pedagógica, San Martín y Unitec, y una estación ubicada más al centro en el parque nacional.

La empresa ciclenio tiene como característica el estar presente en puntos estratégicos de la ciudad, brindando seguridad y confianza a sus socios, por lo mismo lo que tenemos como parte física de la empresa son ciclo-estaciones y sedes en universidades y sitios de concentración masiva de personas.

Es por eso que la oficina principal de ciclenio esta ubicada en el sector norte de la ciudad, específicamente en la calle 85 con carrera 15. las razones que nos llevaron a escoger este sitio, entre otras son el fácil reconocimiento del sector para cada ciudadano de Bogota, para los socios y posibles usuarios, mucho mas en su etapa inicial, ya que la primera concentración del sistema esta ubicada en su mayor parte en este sector de la ciudad, las universidades y la estación de los héroes se encuentran a tres minutos en bicicleta, además contamos con la línea de ciclorutas de la calle 11.

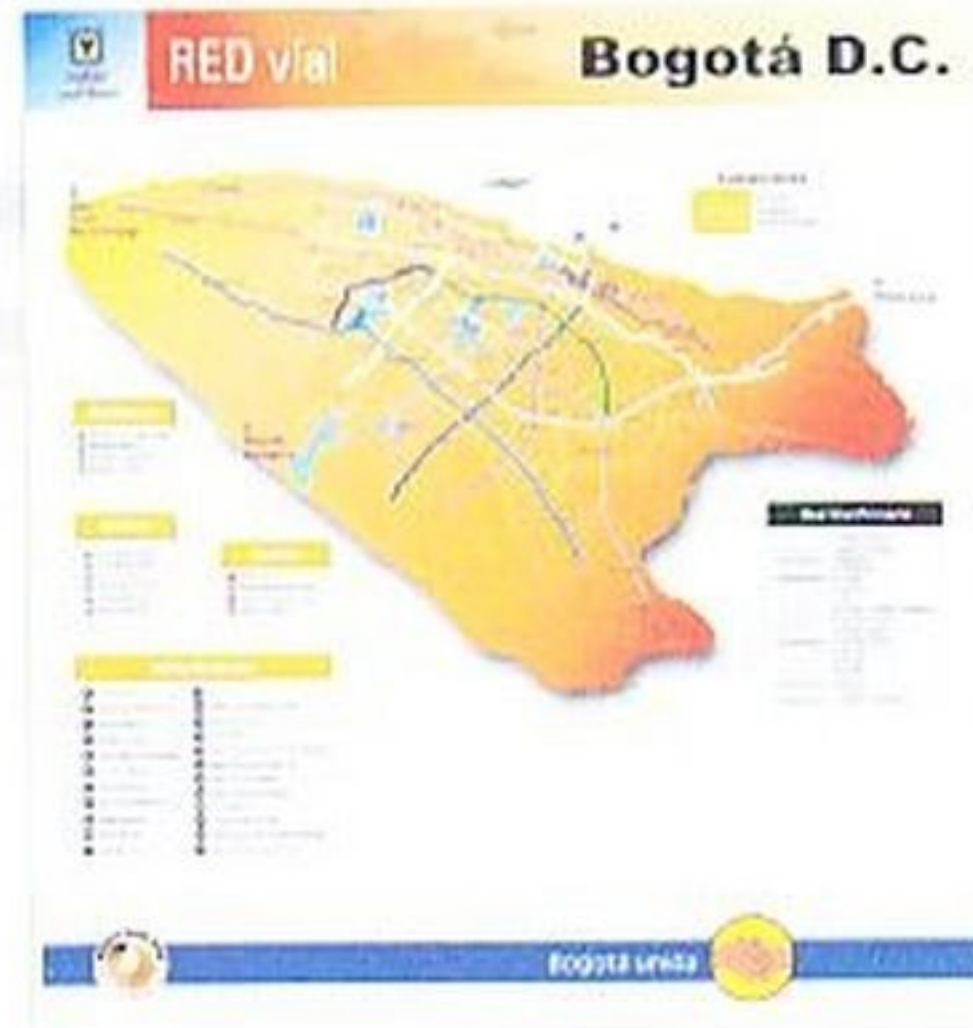
Otra de las ventajas que encontramos en esta parte de la ciudad es que por el tipo de arquitectura con la cual este tipo de edificios fueron creados nos permite encontrar en un solo piso todos los espacios necesarios para cada una de las dependencias de la empresa tengan un espacio cómodo para trabajar, brindando así un buen ambiente laboral, tanto para los empleados como para los socios que visiten las instalaciones de ciclenio.

-Las líneas de color blanco corresponden a la línea vial de transmilenio, principal sede de la empresa.

-Las primeras estaciones de ciclenio están marcadas con color verde, (estación de los héroes, portal 80 y calle 170) y parque nacional.

-La ubicación de la oficina principal de la empresa esta resaltada con color rojo, en la calle 85 con carrera 15.

-Para las universidades, comprendidas en la etapa inicial entre la calle 72 hasta la calle 80, y de las carreras 17 hasta la 11, es necesario ubicarlas de forma manual en el cuadro del sector. (Las universidades con las cuales se hace el convenio son: corporación universitaria Unitec, universidad Sergio Arboleda, universidad central, San martin y universidad pedagógica).



1.6. Misión De La Empresa:

Ofrecer a los actuales y potenciales usuarios (Estudiantes) de bicicletas una amplia gamma de servicios de apoyo, con la creación de una empresa de servicio, que en su fase inicial tendrá como objetivo los usuarios estudiantes de las universidades cercanas a la estación de los héroes de transmilenio, ofreciéndoles servicio de alquiler, parqueo, seguro contra robo y accidentes, asistencia técnica y vigilancia, y todo por una cómoda mensualidad que los afilie como socios de sistema "CICLENIO" usuarios de la bicicleta. Y en sus dos fases posteriores con una crecimiento hacia el sector comercial y posterior avance al sector industrial (manufacturero). Siendo a si una gran empresa de servicio de transporte alternativo de Bogotá.

1.7. Objetivos De La Empresa.

1.7.1 Corto:

Formar un club de estudiantes (universitarios, norte de la ciudad) usuarios de bicicletas para ofrecerles servicios de alquiler, parqueo, asistencia técnica, seguro contra robo y de accidentes, anexo a transmilenio, y por medio de una anualidad.

1.7.2. Mediano:

Ampliar la cobertura en número y tipos de socios, ampliar gamma de servicios y crecer al sector que también comercialice.

1.7.3. Largo:

Convertirse en una empresa de transporte alternativo en Bogotá, anexo a transmilenio pero en bicicleta, y que también evoluciones al sector de producción industrial manufacturera, con productos, bienes y servicios ligados totalmente al uso y la cultura de la bicicleta.

CAPITULO 2

MERCADO

2.1. Ventajas Competitivas:

PRODUCTO O SERVICIO: Esto, mas que una empresa es una sociedad de los amigos de la bicicleta, con variantes en las que se destacan, entre otras la total dedicación a cada una de las personas que conformen nuestro club, en los que prima las necesidades del socio, ya sea por las líneas de desplazamiento que frecuente, por sus ingresos y por la frecuencia en que haga valer sus derechos como socio. Además el servicio de seguridad de las bicicletas estará vigilado y auspiciado por la policia nacional, por ello nuestro centro de trabajo es, en inicio las líneas de ciclorutas de Bogotá.

VALOR AGREGADO: No existe un club que brinde apoyo a los que usamos la bicicleta como forma de transporte alternativo y saludable, lo que busca este proyecto es que, junto con entidades publicas y privadas podamos constituir todo un nuevo estilo de vida a partir del deporte como forma de movilización, buscamos contar con el apoyo de la Alcaldía como apoyo al proyecto, ya que se involucra bastante con las politicas de descontaminación, no solo en el ambiente, también con el trafico vehicular de la ciudad

2.2 Sector:

Está dividido en dos; el de transporte (Alternativo).

2.3. Mercado:

Estudiantes, deportistas, mensajeros, jóvenes ejecutivos, amas de casa, trabajadores informales, los actuales y nuevos usuarios de la bicicleta y de las ciclorutas que se distribuyen por la ciudad.

2.4. Competencia:

dada la característica del proyecto la competencia es nula, ya que si hay empresas que se dedican de lleno al alquiler, mantenimiento y seguridad de las bicicletas, pero nosotros no pretendemos tener que ver con eso, podrían ser valores agregados del proyecto, mas no son la generalidad del mismo, lo mas importante para esta empresa es que los usuarios se sientan respaldados, hacerles caer en cuenta que la bicicleta es una forma de vida y una pasión; nosotros, como club, estamos dispuestos a satisfacer ese afán de unión como gremio nuevo, como cultura y como forma de vida, haciendo, Por ejemplo, descuentos con empresas afiliadas a la idea, eventos tour por algunos de los sitios de mayor Interés dentro de la ciudad, todo esto como sociedad, como el club que se merecen.

2.5. Distingos Competitivos:

Dado que su estructura inicial es la de un club, sus socios serán los que aporte los estatutos de funcionamiento y reglas de juego que se dirijan a satisfacer las principales necesidades de estos, lo que creara una participación directa y facilitara el buen servicio e introducción al mercado.

2.6. Análisis De La Industria o Sector (Fuentes de Información):

El 24 de Febrero de 2000, de acuerdo con un proyecto del ex-alcalde Peñalosa, en Bogotá se realizó el primer día sin carro El 29 de Octubre de 2000, los bogotanos, a través de un referendo decidimos que anualmente el primer jueves de Febrero ibamos a celebrar el "Día Sin Carro", y así se ha hecho desde ese momento, repitiendo esta jornada año tras año desde ese momento

Bogotá fue galardonada con el Premio "Stockholm Challenge 2000" premio al reto de la ciudad de Estocolmo, premiación en la que participaron más de 600 ciudades con sus propios proyectos y experiencias; esto se debió a la realización del primer Día Sin Carro en la ciudad, por ser la primera gran ciudad de un país en desarrollo en realizar esta experiencia.

Ese día 800.000 carros se quedaron en el garaje y por primera vez en muchos años los niveles de accidentalidad y polución disminuyeron enormemente. El proyecto fue juzgado por más del 80% de los ciudadanos como un gran éxito.

Una manera de reducir el impacto del automóvil en la ciudad es, obviamente, ofrecer un sistema eficiente y organizado de transporte público. TransMilenio en Bogotá es una posibilidad que, comparativamente con el resto de la oferta, es bastante aceptable y su efecto sobre la reducción del uso del automóvil es mínimo. El Día sin carro es un festival de buses, busetas y taxis y su impacto es más simbólico que real. En estas condiciones lo más sensato es organizar bien los vehículos tanto en movimiento como quietos. Las sanciones son rentables para la Administración pero no educan necesariamente a la ciudadanía. Ser más civilizados que la civilización, sin haber pasado por ella, es una aspiración difícil de alcanzar.

Por otra parte el distrito a echo una gran inversión, Para molivar otra forma de transporte alternativo y publico, la bicicleta, con la construcción de un red de ciclorutas.

El estudio estuvo a cargo del consorcio Projekta e Interdiseños Ltda, por un valor inicial de \$674.079.950 y un plazo de ejecución de 10 meses, con la interventora de la firma Pablo E. Bocarejo, adjudicada por \$103.408.099. El estudio del PMC fue realizado con proyección de desarrollo a 9 años con metas de corto, mediano y largo plazo dividiéndolas en 3, 6 y 9 años, coincidiendo con los plazos del Plan de Ordenamiento Territorial que elabora el Departamento Administrativo de Planeación Distrital.

El Plan Maestro de CicloRuta (PMC) es una estrategia orientada a promover la movilización cotidiana en bicicleta en la ciudad de Bogotá, con la finalidad de reducir el tráfico y la congestión y lograr positivos dividendos sociales, económicos y ambientales.

- la información contenida en este apartado no se muestra desarrollada en su totalidad, dado que el análisis de esta industria es mucho más amplia.

Beneficios generados por la conversión de un viaje en automóvil a transporte en bicicleta:

En términos generales, existen dos enfoques para abordar los problemas de tráfico en las ciudades. Uno consiste en incrementar la capacidad vial. El otro,

llamado Gestión de la Demanda de Transporte (GDT)¹, consiste en usar eficientemente la capacidad existente.

Los principales objetivos de un programa GDT consisten en reducir la congestión del tráfico, la contaminación atmosférica y los problemas de estacionamiento, aunque existen otros objetivos reconocidos o implícitos, tales como los ahorros en los costos de los usuarios, conservación de energía, incremento en la movilidad en desventaja de la población, y reducción de los costos locales.

Idealmente, las mejoras de transporte deberán ser evaluadas tomando en cuenta todos los beneficios potenciales y los costos.

En nuestro medio, los antecedentes en cuanto a la cuantificación de los beneficios generados por el transporte en bicicleta son bien escasos por no decir nulos, razón por la cual el cálculo de los ahorros potenciales originados por la conversión de un viaje de un automóvil a bicicleta, está basado en los reportes producidos por Todd Alexander Litman del Victoria Transport Policy Institute^{2,3}.

Los beneficios son estimados para un recorrido típico de 4 Km. bajo tres condiciones: viaje en horas pico a nivel urbano, viaje en horas no pico a nivel urbano y viaje rural.

Congestión

Los costos de la congestión del tráfico incluyen incremento en los tiempos de viaje, en los costos de operación vehicular, estrés, y contaminación atmosférica. La reducción potencial de la congestión y los ahorros en tiempo de viaje resultan del cambio de un viaje en un vehículo automotor con un ocupante "Single Occupant Vehicle (SOV)" a la bicicleta dependiendo de circunstancias específicas. Para analizar el impacto de la bicicleta sobre la congestión, las condiciones del tráfico se dividen en cuatro aspectos:

- Vías no congestionadas o trayectos separados: la bicicleta sobre vías congestionadas no causa congestión de tráfico.
- Vías congestionadas con espacio para bicicletas: Las bicicletas sobre las bermas de las vías (común en carreteras), o en el carril adyacente al sardinel

¹ Transportation Demand Management (TDM)

² Todd Alexander Litman, "Quantifying Bicycling Benefits for Achieving Transportation Demand Managements Goals", Victoria Transport Policy Institute, 1996.

³ Todd Alexander Litman, "Guide to Calculating Demand Management Benefits", Victoria Transport Policy Institute, 1997.

Contaminación atmosférica

La bicicleta no produce contaminación. Por kilómetro los ahorros por contaminación atmosférica son grandes debido a que la bicicleta usualmente reemplaza viajes cortos, para los cuales el vehículo se inicia frío, situación en la cual la combustión interna proporciona sus más altas tasas de emisión, de tal suerte que al reemplazar un 1% de los viajes en automóvil por viajes en bicicleta las emisiones de los vehículos de motor decrecen entre un 2% y un 4%. Los ahorros potenciales en costos de contaminación atmosférica corresponden a \$0,40 por viaje en período pico, a \$0,30 para viajes en período no pico, y a \$0,05 para viajes en zonas rurales.

Ruido

El ruido vehicular origina incomodidad lo cual se refleja en la reducción del valor de la propiedad para uso residencial expuesta a alto ruido por el tráfico. Como la bicicleta tiende a reemplazar automovilistas sobre aquellas vías sensibles al ruido, y los viajes en períodos pico incluyen viajes temprano en la mañana cuando la sensibilidad es más alta, un valor razonable de \$0,05 para viajes urbanos y de \$0,02 para viajes rurales es comúnmente aceptado como beneficio por ruido.

Estacionamiento

El estacionamiento es uno de los costos más importantes del uso del automóvil y constituye el subsidio principal a los conductores. El 80% de los viajes casa-trabajo y una proporción mayor de los viajes de compras usan el estacionamiento gratis.

Los ahorros en los costos de estacionamiento al pasar del automóvil SOV a bicicleta se estiman en \$1,50 por viaje urbano en la hora pico, \$0,25 para viajes urbanos en horas no pico, y \$0,05 para viajes rurales.

Costo de los usuarios

Los ahorros en costos de operación de los usuarios se asumen como beneficios de muchas de las mejoras de transporte, aunque no siempre parten de un objetivo de un programa GDT. Los costos de adquisición y operación de las bicicletas son bajos. El tiempo de viaje es otro costo significativo para el usuario. Los beneficios generales para los usuarios se estiman en \$0,85 por viaje urbano en hora pico y en \$ 0,55 por viaje urbano en horas no pico y por viaje rural.

Mantenimiento vial

Los costos de mantenimiento vial son una función de las cargas y en algunas áreas de las características de las llantas usadas. Los accidentes automovilísticos originan la necesidad de reponer señales, postes de iluminación, y otros elementos del equipamiento urbano. La bicicleta no demanda virtualmente estas necesidades. El beneficio estimado por mantenimiento vial es de \$0,05 por viaje urbano y \$0,02 por viaje rural.

Conservación de energía

La bicicleta no requiere derivados del petróleo para operar. Su fuente de energía son las calorías alimentarias. Tal como ocurre con la contaminación atmosférica, los ahorros por energía potencial pueden llegar a ser más grandes que lo esperado debido a que la bicicleta reemplaza viajes cortos para los cuales el motor del automóvil es menos eficiente, debido a su iniciación en frío. Por esta razón, los beneficios se estiman en \$0,15 por viaje urbano en hora pico, \$0,12 por viaje urbano en hora no pico, y \$0,10 por viaje rural.

Beneficios ambientales y sociales adicionales

El uso y la dependencia consecuente del automóvil contribuyen a la formación de varios problemas adicionales: la dispersión urbana, la degradación del vecindario urbano de trabajo, y la disminución de la movilidad de los no conductores. Cada uno impone su propio conjunto de costos.

Es difícil cuantificar los beneficios originados por el transporte en bicicleta con respecto a estos costos adicionales. A pesar de que se requiere mayor investigación para desarrollar mejores estimativos de los diferentes costos y beneficios según modos de transporte, parece razonable reconocer el potencial del incremento del uso de la bicicleta representando al menos un 20% del subsidio convenientemente proporcionado al servicio de transporte, igual a \$0,23 por viaje.

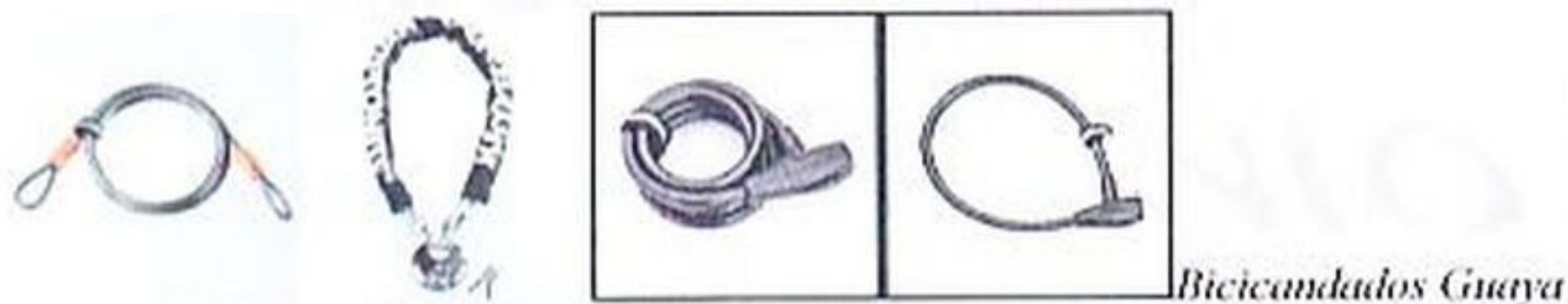
2.7. Productos y Servicios De La Empresa:

CICLENIO: es un club de estudiantes usuarios de bicicletas que se quiere posicionar como una empresa de servicio de transporte alternativo de Bogota.

Este club en su fase inicial ofrece los servicios de alquiler, parqueo, asistencia técnica, y seguro de robo y contra accidentes.

Desafortunadamente lo que en muchos casos desanima a las personas a andar en cicla es que no tienen en donde parquear, y si existe parqueadero en el edificio de destino, en la mayoría de los casos esta incoherentemente prohibido el parqueo de bicicletas por la administración de estos. Esto confirma la existencia de una cultura motorizada que no piensa en otras formas alternas de transporte. Que hacer entonces?

Parquear es una de las cosas mas importantes, y que necesitan de mayor atención a la hora de movilizarse en bicicleta por la ciudad, para poder llegar a cualquier destino en cicla y todavia contar con ella para devolverse.



Por estos motivos el servicio de cicloparqueo es una necesidad a cubrir y para esto surgiría **Ciclenio**.



Ciclo Parqueo.

Que sucede cuando muchas personas quisieras utilizar un modo de transporte como la bicicleta pero no la poseen, pues su solución es una empresa que las alquile.



Pero y los que la poseen pero tienen temor a robo y accidentes?, pues un servicio que además los cubre y ayuda en estos casos y vela porque no sea una alta probabilidad su hecho.

2.8. Encuesta y Aplicación De La Encuesta:

ENCUESTA CiClenio

Edad: _____ Sexo: M ___ F ___

1. Tiene interés por el uso de la bicicleta.

- A. Si
- B. No

2. Es usted usuario de Bicicleta:

- A. Si
- B. No

3. Con que frecuencia utiliza usted la bicicleta?

- a) Todos los días.
- b) dos veces por semana.
- c) una vez por semana.
- d) Ocasionalmente.

4.- Para que utiliza usted su bicicleta?

- a) Deporte
- b) Transporte
- c) Trabajo
- d) Otro---Cual? _____

5.- Cuales marcas de bicicleta conoce usted?

6.- Cual de las marcas que usted enumeró considera usted que es la mejor y porque?

1ª. Mejor marca _____
Porqué? _____

7.- En orden de importancia mencione dos marcas de accesorios o repuestos para bicicletas que Ud. conozca

1ª. Mejor marca _____
2ª. Mejor marca _____

8.- Qué es lo más importante en una bicicleta para Ud?

- a) Durabilidad
- b) Funcionabilidad
- c) Precio.
- d) Otro---Cual? _____

9.- Usted utiliza las ciclorutas?

- A) Si
 - b) No
- en caso de si . Cuales? _____

10.- En su concepto, que le haría falta o que le mejoraría a su bicicleta?

11.- Donde repara su bicicleta? Explique

12.- Ha comprado o vendido una bicicleta usada? Explique

- a) Si
- b) No

13.- Si se le ofreciera un servicio de asistencia al usuario de bicicletas donde se incluyera seguro de mantenimiento, asistencia jurídica, pase o tramites de tarjeta propiedad, atención médica en caso de accidentes, venta de accesorios con descuentos, seguro de robo, cuanto cree que le costaría al mes?

10.000-20.000	<input type="checkbox"/>	20.000-30.000	<input type="checkbox"/>	30.000-40.000	<input type="checkbox"/>
40.000-60.000	<input type="checkbox"/>	60.000-80.000	<input type="checkbox"/>	Más de 80.000	<input type="checkbox"/>

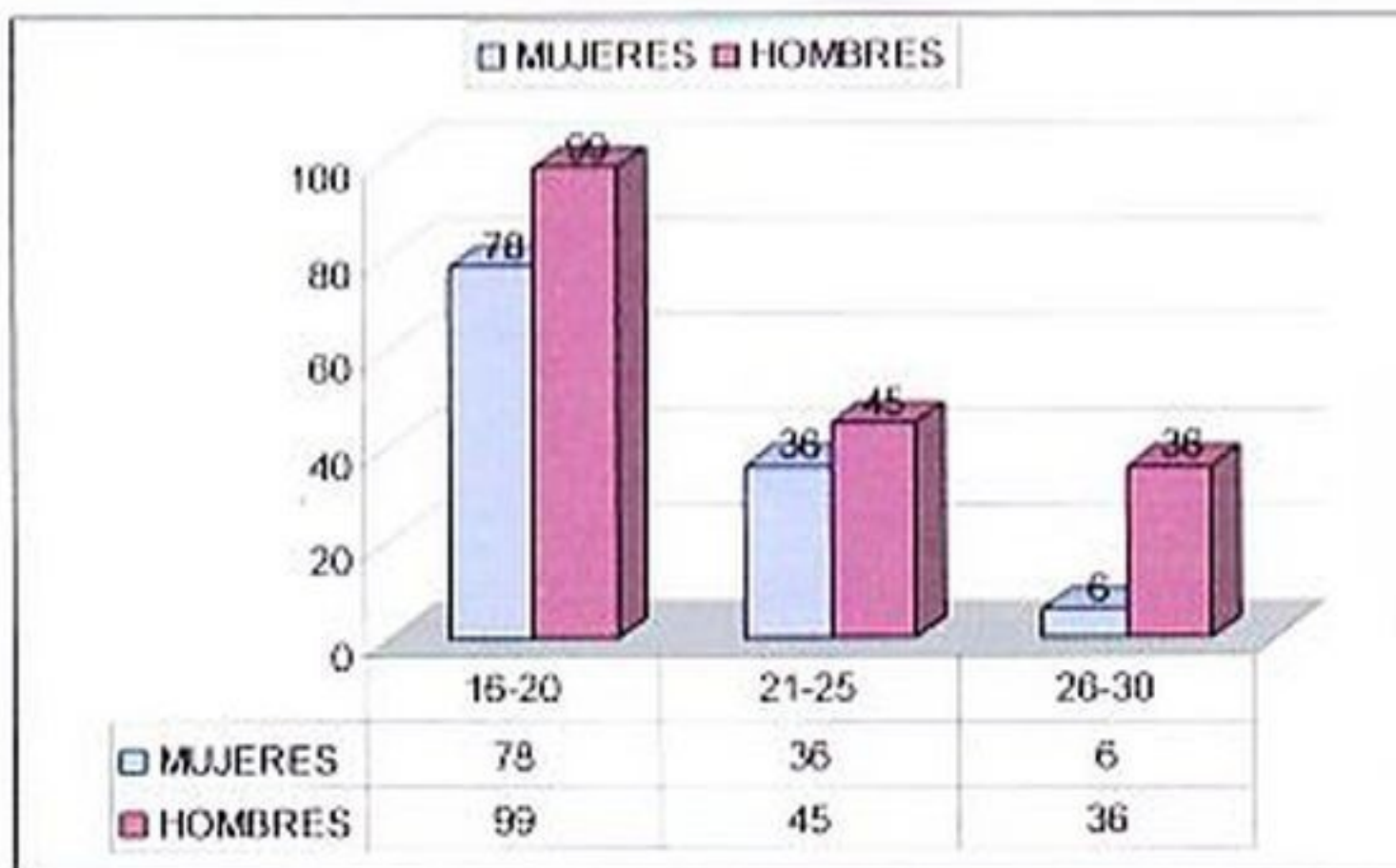
2.8.1. Resultados obtenidos:

ENCUESTA CIClenio

Sexo: M___ F___



Edad: _____



1. ¿Tiene interés por el uso de la bicicleta?

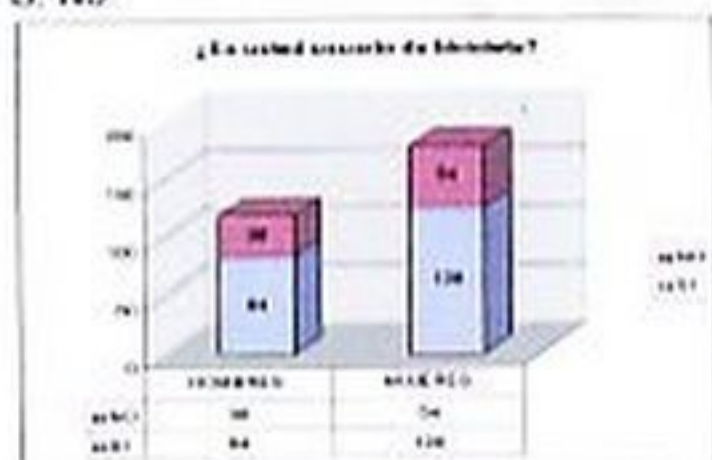
A. Si.
B. No.



	MUJERES	HOMBRES
si	0,85	0,85
no	0,15	0,15

2. ¿Es usted usuario de Bicicleta?

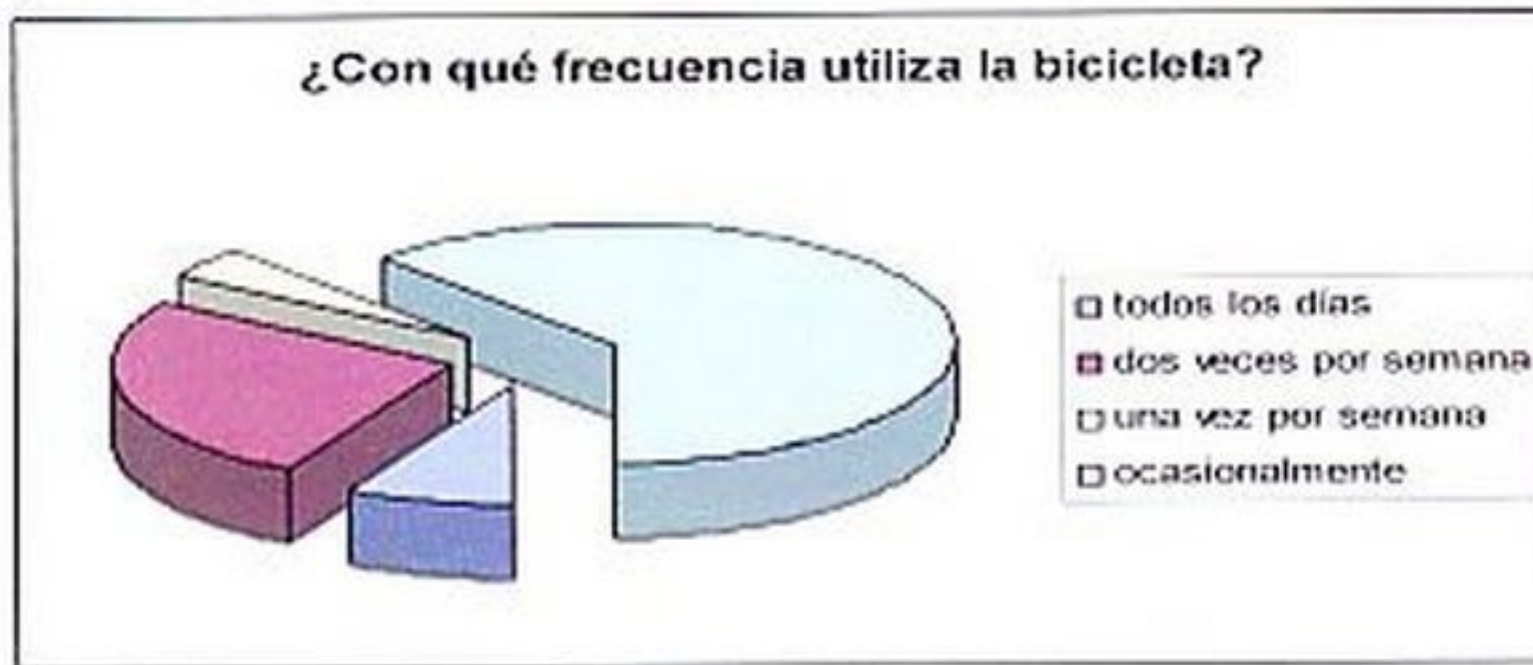
A. Si.
B. No.



3. ¿Con qué frecuencia utiliza usted la bicicleta?

- a) Todos los días
- b) dos veces por semana
- c) una vez por semana
- d) Ocasionalmente.

	HOMBRES	MUJERES
todos los días	8%	0%
dos veces por semana	26%	10%
una vez por semana	4%	15%
ocasionalmente	62%	75%



4.- ¿Para qué utiliza usted su bicicleta?

- a) Deporte
- b) Transporte
- c) Trabajo
- d) ¿Otro—Cuál? _____

	HOMBRES	MUJERES
deporte	112	108
transporte	68	12
trabajo	0	0
otro	0	0



5.- ¿Cuáles marcas de bicicleta conoce usted?

	HOMBRES	MUJERES
1	G.T	G.T
2	Treak	Treak
3	SHIMANO	J.D.
4	BIANCHI	BIANCHI

6.- ¿Cuál de las marcas que usted enumeró considera usted que es la mejor y porque?

1ª. Mejor marca _____
 ¿Porqué? _____

	HOMBRES	MUJERES
Primera	G.T	G.T
Segunda	SHIMANO	Treak

7.- En orden de importancia mencione dos marcas de accesorios o repuestos para bicicletas que Ud. conozca

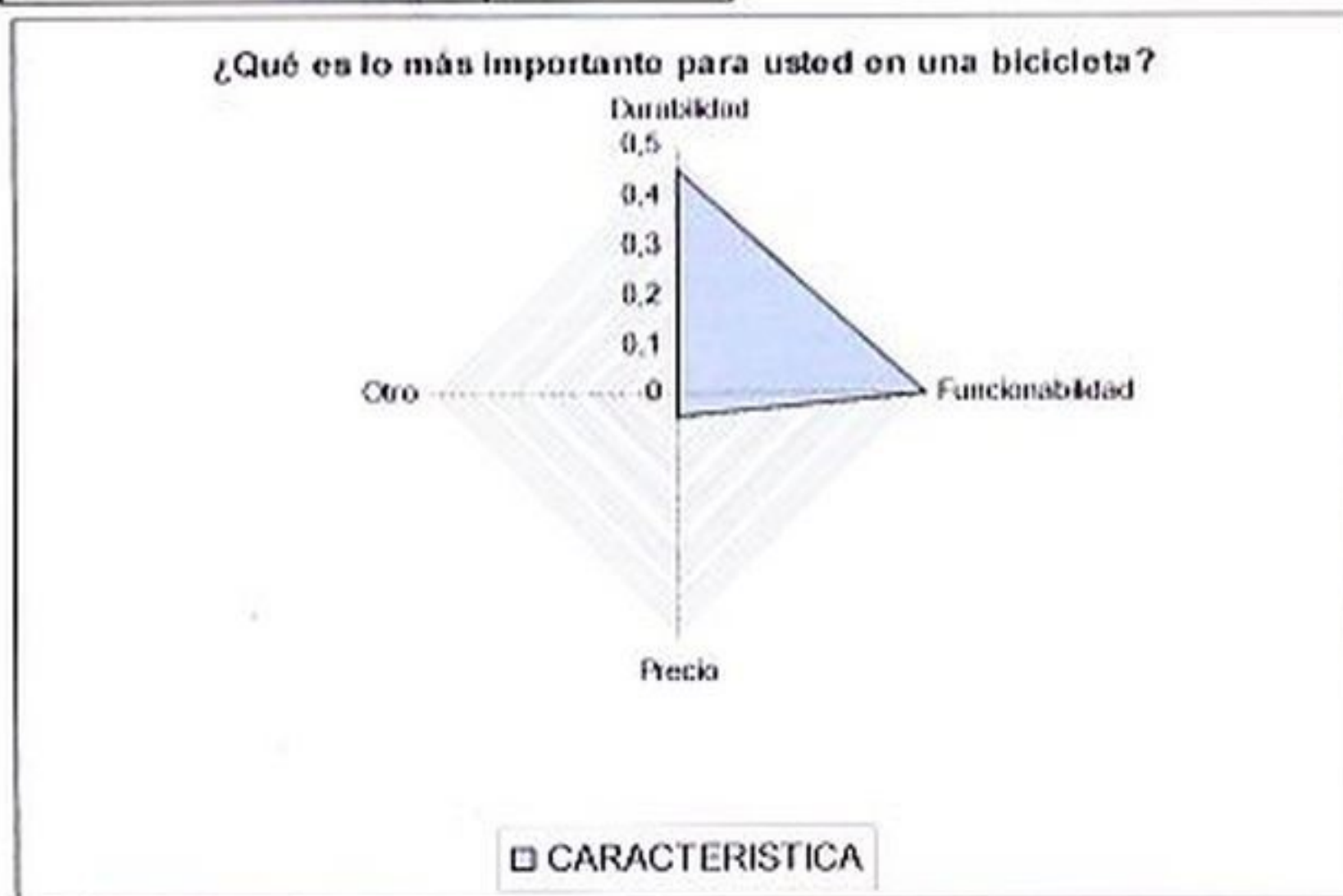
1ª. Mejor marca _____
 2ª. Mejor marca _____

	HOMBRES	MUJERES
1ª. Mejor marca	SHIMANO	SHIMANO
2ª. Mejor marca	G.T	-

8.- ¿Qué es lo más importante en una bicicleta para Ud?

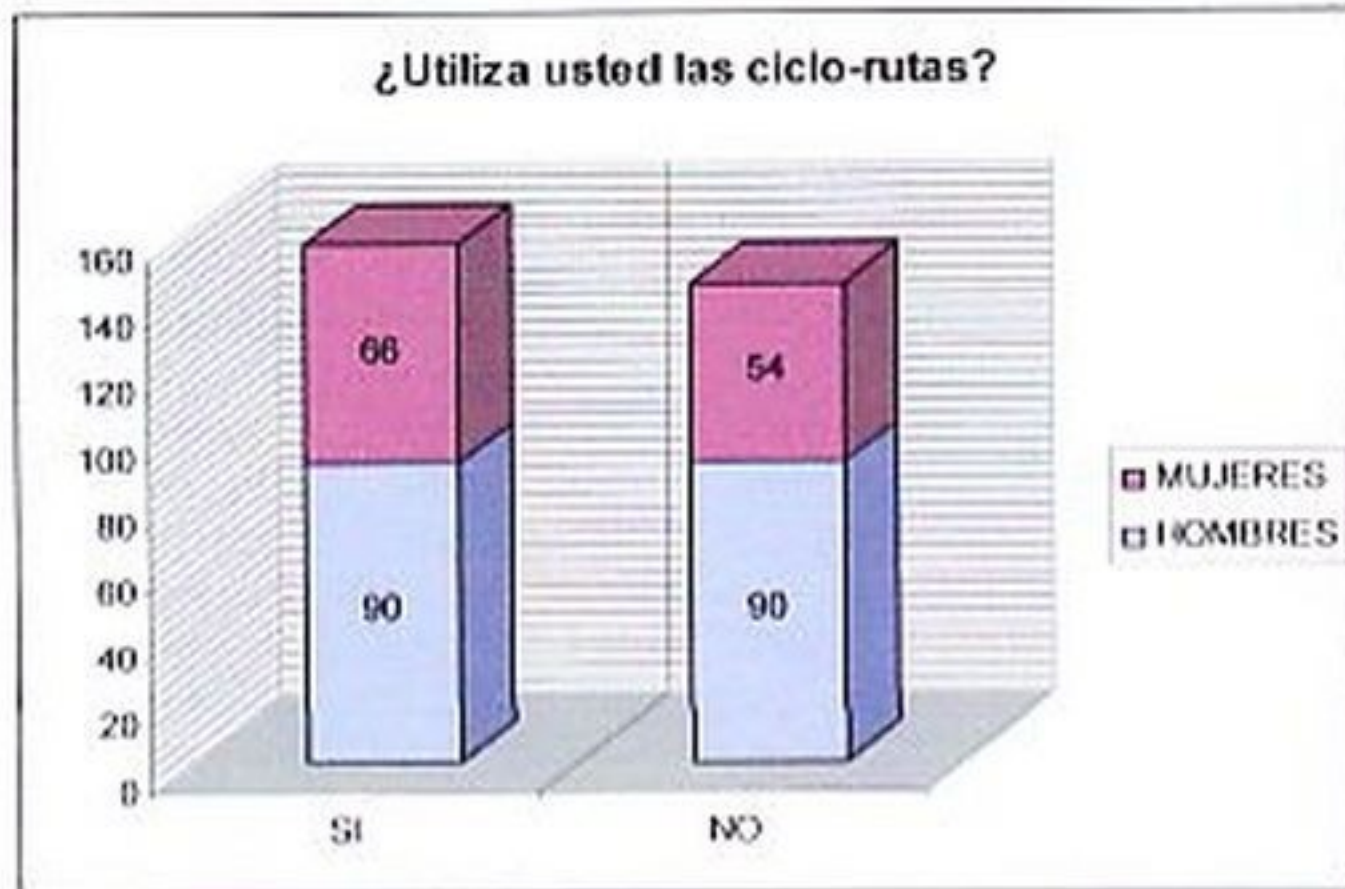
- a) Durabilidad
- b) Funcionabilidad
- c) Precio
- d) Otro—Cual? _____

<i>Durabilidad</i>	45%
<i>Funcionabilidad</i>	50%
<i>Precio</i>	5%
<i>Otro</i>	0%



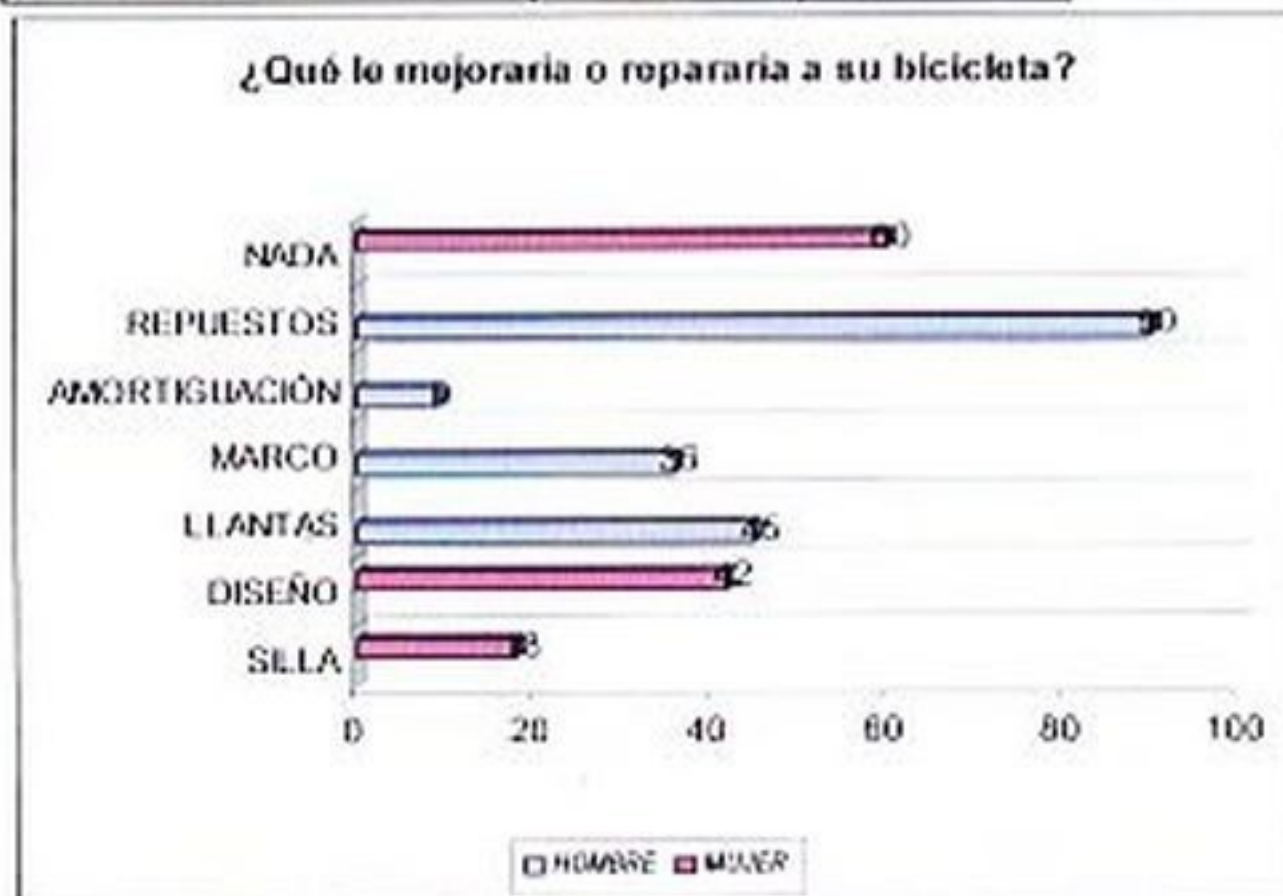
9.- ¿Usted utiliza las ciclo-rutas?

- A) Si
b) No



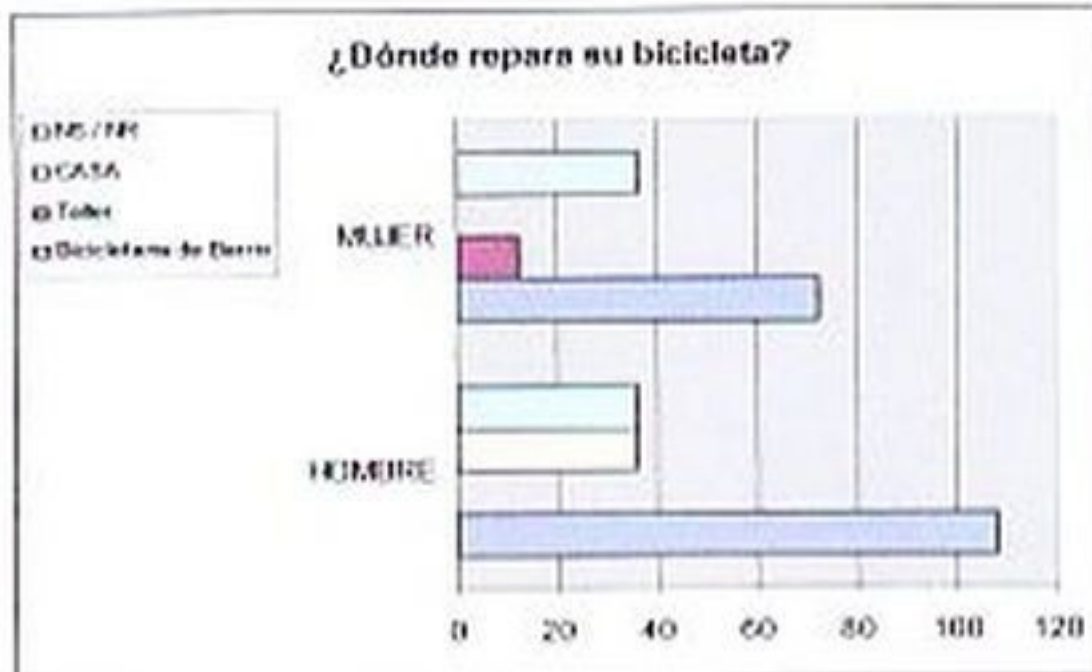
10.- ¿En su concepto, que le haría falta o que le mejoraría a su bicicleta?

	HOMBRE	MUJER
SILLA		18
DISEÑO		42
LLANTAS	45	
MARCO	36	
AMORTIGUACIÓN	8	
REPUESTOS	90	
NADA		60



11.- ¿Dónde repara su bicicleta? Explique

	HOMBRE	MUJER
<i>Bicicletaria de Barrio</i>	108	72
<i>Taller</i>		12
<i>CASA</i>	36	
<i>NS / NR</i>	36	36



12.- ¿Ha comprado o vendido una bicicleta usada? Explique

a) Si

b) No

EN CASO de si Explique



13.- Si se le ofreciera un servicio de asistencia al usuario de bicicletas donde se incluyera seguro de mantenimiento, asistencia jurídica, pase o tramites de tarjeta propiedad, atención médica en caso de accidentes, venta de accesorios con descuentos, seguro de robo, cuanto cree que le costaría al mes?

10.000-20.000	<input type="checkbox"/>	12%	20.000-30.000	<input type="checkbox"/>	20%	30.000-40.000	<input type="checkbox"/>	6%
40.000-60.000	<input type="checkbox"/>	12%	60.000-80.000	<input type="checkbox"/>	25%	Más de 80.000	<input type="checkbox"/>	25%

2.9. ESPECIFICACIONES DE LA EMPRESA.

OBJETO SOCIAL:

Entendido como la capacidad de la sociedad circunscrita al desarrollo de la empresa o actividad prevista, es decir, los actos directamente ligados con el mismo y los que tenga como finalidad ejercer los derechos o cumplir las obligaciones, legal o convencionalmente (estatutos internos) derivados de la existencia de la sociedad.(Art. 99):

CICLENIO, es una empresa prestadora de servicios de apoyo a los usuarios de transportes alternativos, especialmente la bicicleta.

Entendiendo los servicios de apoyo como:

- Alquiler de espacios temporales y permanentes de ciclo-parqueo.
- Alquiler de medios de transporte alternativo, especialmente bicicletas.
- Servicios de reparación (venta de repuestos) y mantenimiento (instalación) y asistencia técnica de los equipos de transporte.
- Seguro de robo y contra accidentes de los automotores

La evolución de las dinámicas y las figuras del servicio podrán variar a lo largo del tiempo, en la medida en que se consolida la actividad y según los planes y directivas de la sociedad. (Al conformar una comunidad entorno a la bicicleta se pueden comercializar revistas especializadas, artículos de lujo, accesorios, venta de alimentos y bebidas refrescantes y organización de eventos de la comunidad sobre la actividad, etc.)

"Si la empresa social, comprende **actos mercantiles** y actos que no tengan esa calidad. La sociedad será comercial." (Art. 100)

Son actos mercantiles: (Art. 20 del C.C.)

1. La adquisición de bienes a título oneroso con destino a enajenarlos en igual forma, y la enajenación de los mismos;
2. La adquisición a título oneroso de bienes muebles con destino a arrendarlos; el arrendamiento de los mismos; el arrendamiento de toda clase de bienes para subarrendarlos, y el subarrendamiento de los mismos.
3. El recibo de dinero en mutuo a interés, con garantía o sin ella, para darlo en préstamo, y los préstamos en subsiguientes, así como dar habitualmente dinero en mutuo a interés...

- 11. Las empresas de transporte de personas o de cosas, a título oneroso, cualesquiera que fuera la vía y el medio utilizados;
- 12. Las empresas de fabricación, transformación, manufactura y circulación de bienes.
- 13. Las empresas de depósitos de mercaderías, provisiones o suministros, espectáculos, públicos y expendio de toda clase de bienes...
- 17. Las empresas promotoras de negocios y las de compra, venta, administración, custodia o circulación de toda clase de bienes;
- 19. Los demás actos y contratos regulados por la ley mercantil.

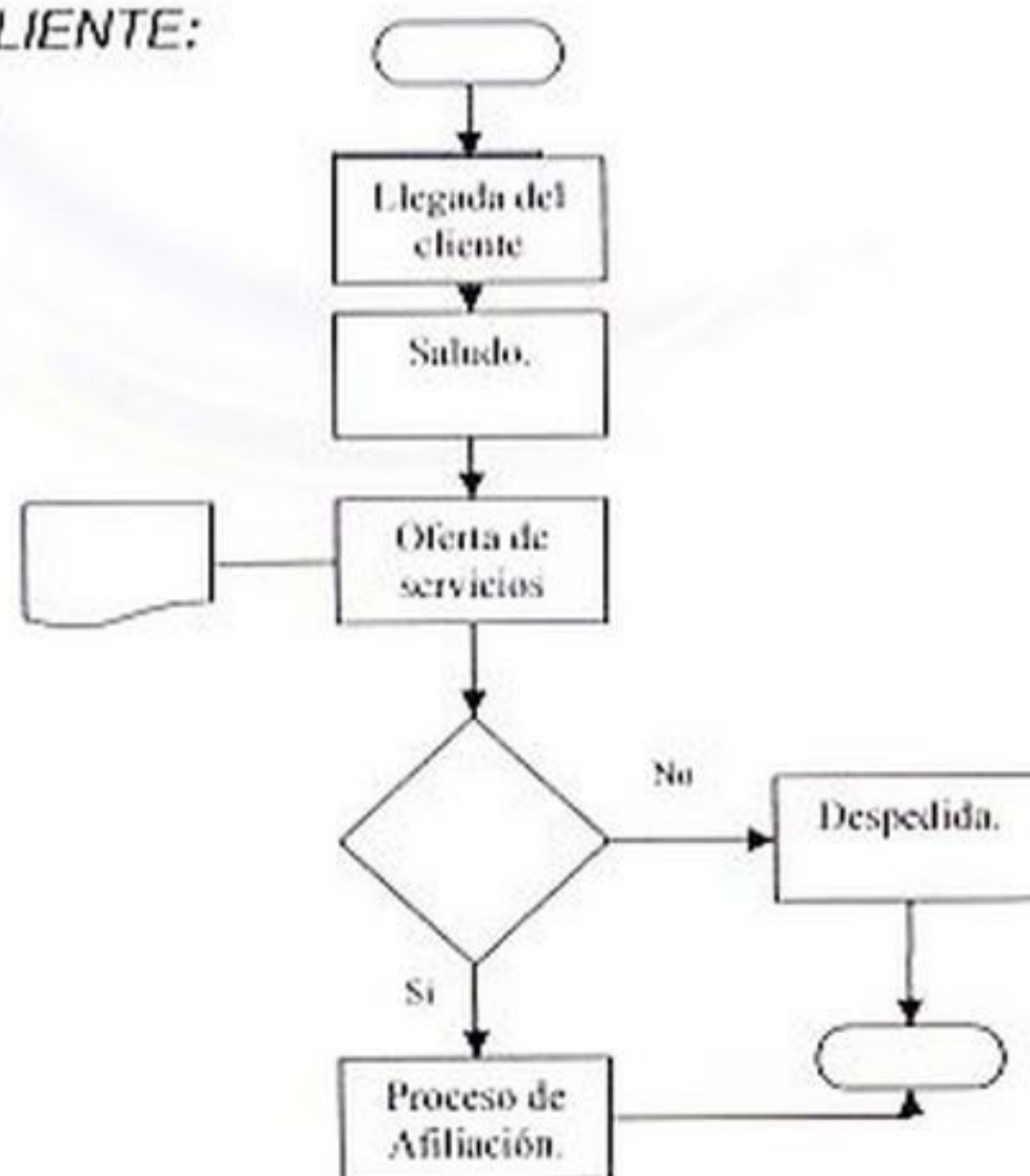
Art. 25_ Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios.
Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos.

2.9.1. FLUJOGRAMA DEL SERVICIO (PAQUETE DE AFILIACIÓN)

El Paquete de afiliación le da derecho al usuario de parquear la bicicleta que siendo de su propiedad puede permanecer un máximo de 10 horas; por cada hora adicional el usuario debe pagar \$1000 pesos; el doble de la tarifa ordinaria por hora de los usuarios ocasionales que no son miembros afiliados.

2.9.2. Descripción Del Proceso De Afiliación:

PROCESO ATENCIÓN AL CLIENTE:



2.9.3. Proceso De Afiliación:

1. SOLICITUD DE DATOS PERSONALES:

Por medio de un formulario de captación de datos en línea, se toman los nombres completos del aspirante, los domicilios de la casa y trabajo, los datos de contacto (teléfonos de casa, trabajo, celular y/o correo electrónico), se toman 2 referencias personales (nombres completos y datos de contacto). Para iniciar el proceso, el aspirante debe adjuntar fotocopia de cedula de ciudadanía y tomarse una foto digital en las instalaciones donde efectúe la afiliación.

2. VERIFICACIÓN DE DATOS:

Telefónicamente se hace la verificación de los datos de domicilio y de referencia del solicitante. Por medio de correo electrónico se envía una aceptación de solicitud de afiliación y un número de cuenta para realizar el pago de la cuota de afiliación. Así mismo se envía una copia del contrato de obligación compromiso de servicio y de aceptación de condiciones y responsabilidades. Éste debe ser diligenciado y devuelto por el usuario a la oficina central o donde solicito la afiliación.

3. Al establecer la efectividad del pago, se ingresan los datos a la base de datos y se asigna un ID de afiliación, para tener un control en línea del servicio al usuario de los afiliados de ciclenio y su estado de cuenta.
4. Se hace la expedición del carnet de afiliación.
5. Se envía el carnet de afiliación por correo certificado y se efectúa la llamada de bienvenida y se envía un correo electrónico con el mismo propósito.

2.9.4. Proceso De Atención Al Usuario:

Existen entonces dos tipos de usuarios el afiliado y el no afiliado. EL usuario afiliado tiene acceso preferencial a los servicios de parqueo y alquiler de bicicletas en caso de así requerirlo, descuentos y tarifas especiales.

El no afiliado, debe cancelar con antelación, el tiempo mínimo de parqueo de una bicicleta que sea de su propiedad, que será de una hora. Si desea alquilar una bicicleta, debe presentar su cedula de ciudadanía junto con otro documento que posea foto reciente (se retiene aquel diferente a la cedula). Cancelar el doble del cobro por hora estipulada, la diferencia le será entregada al momento de entrega del vehículo, posterior verificación del estado de la bicicleta. Nunca se debe entregar, ni recibir una bicicleta en condiciones diferentes a los estándares técnicos adecuados de servicio. Luego de ello, se hace entrega del dinero diferencia y de los documentos en custodia.

Todas las bicicletas, propiedad de ciclenio, tendrán un código de barras y se llevará control de su entrada y salida, por medio de un lector de códigos. El control de los servicios al afiliado se efectuará por medio de un código de barras en el carnet del afiliado.

Es de extrema obligatoriedad, la identificación del afiliado a través de su carnet de afiliación. De no portarlo, únicamente se pueden prestar los servicios preferenciales a los que da derecho el pago de la cuota mensual de afiliación a través del ID del afiliado y la presentación de la Cedula de Ciudadanía. Todas las condiciones de servicio fueron consignadas y aceptadas por el usuario en el contrato de condiciones y responsabilidades.

2.9.5. Características De La Tecnología.

Nuestro servicio se caracteriza por satisfacer la necesidad de parqueo y alquiler de bicicletas. Se podría considerar que la tecnología radica en que este servicio a la fecha es totalmente novedoso en la ciudad, ya que no se conoce empresa alguno que preste estos como tal. Se podría decir que seríamos pioneros dado caso su realización, además de la complementación de este servicio adaptándonos también al sistema Transmilenio. El resultado sería prestar el servicio de la manera más eficiente y aportando al buen funcionamiento y mejoría del desplazamiento del transporte público por la ciudad.

2.9.6. Equipos e Instalaciones:

Prestar este servicio consta de dos partes:

1. La afiliación de los clientes a ciclerio.
2. Prestar el servicio a socios y particulares.

En la afiliación de los clientes se contara con la expedición de un carnet (medio magnético) de socio que lo registrara como tal y le servirá para adquirir el mismo.

Durante el préstamo del servicio el socio podrá disfrutar de los siguientes elementos:

1. bicicletas todo terreno en perfecto estado.
2. Bici candados.
3. ciclo parqueaderos cercanos y suficientes.
4. cubrimiento de Seguro de accidente y por robo.
5. grandes sorpresas.

CAPITULO 3

CAPACIDAD INSTALADA:

3.1. Maquinas y Equipos:

Se espera tener una capacidad inicial de 120 bicicletas propias del sistema, y capacidad de parqueo para 300 (en las estaciones) y 200 mas distribuidos en las 4 universidades del sistema face1 (50 ciclo parqueaderos en cada una); es decir que usuarios podrán y aportaran un porcentaje de bicicletas de su propiedad que corresponde inicialmente en numero a 80 bicicletas. Pero se confia en tener un mínimo de 600 afiliados (Rotación) en sus primeros meses.

Las estaciones estarán distribuidas de la siguiente forma:

Ciclón 1: Estación héroes, 75 ciclo parqueaderos, 40 bicicletas del sistema y capacidad para 35 de propiedad de los usuarios.

Ciclón 2: Portal Norte, 75 ciclo parqueaderos, 40 bicicletas del sistema y capacidad para 35 de propiedad de los usuarios.

Ciclón 3: Portal 80, 75 ciclo parqueaderos, 40 bicicletas del sistema y capacidad para 35 de propiedad de los usuarios.

Ciclón 4: Parque Nacional, 75 ciclo parqueaderos, 40 bicicletas del sistema y capacidad para 35 de propiedad de los usuarios.



TOTAL CICLO PARQUEDEROS.....600

VALOR TOTAL:.....3.000.000



Bici candados de Guaya.....300

Valor total.....750.000



Bicicletas.....200

Valor total.....20.000.000

3.2. Muebles y Enseres + Equipos de Computo:

Teléfono (8)	381.000
Escritorios(5)	1.040.000
Sillas(5)	500.000
comput. Punto	5.000.000
comput. Ofic	1.750.000
Impresora	270.000
EQUIPOS DE COMPUTO	7.020.000,00
EDIFICIO O PLANTA	-
VEHICULOS	-
MAQUINARIA Y EQUIPO	21.750.000,00
MUEBLES Y ENSERES	3.130.500,00
TERRENOS	-
TOTAL	31.000.500,00

CAPITULO 4

PRODUCCION:

4.1. Programa De Producción:

1. Inicio de negociación con los participantes del proyecto: Transmilenio, universidades (ya nombradas).
2. Obtención y negociación de créditos y financiación.
3. Recolección de cotizaciones y Visualización de posibles proveedores (Negociación)
4. Búsqueda, Selección y contratación de personal.
5. Consolidación de los medios de financiación
6. Compras de insumos, materiales y equipos
7. Inicio fase 1 Instalación de empresa Sede Central, y ciclo portales, y uni parqueos
8. Inicios de procesos de afiliación.
9. Inicio del servicio y del sistema
10. Cuentas a pagar y cobrar, mejoramiento continuo, Seguimiento de campo.

3.2. Muebles y Enseres + Equipos de Computo:

Teléfono (8)	381.000
Escritorios(5)	1.040.000
Sillas(5)	500.000
comput. Punto	5.000.000
comput. Ofic	1.750.000
Impresora	270.000
EQUIPOS DE COMPUTO	7.020.000,00
EDIFICIO O PLANTA	-
VEHICULOS	-
MAQUINARIA Y EQUIPO	21.750.000,00
MUEBLES Y ENSERES	3.130.500,00
TERRENOS	-
TOTAL	31.900.500,00

CAPITULO 4

PRODUCCION:

4.1. Programa De Producción:

1. Inicio de negociación con los participantes del proyecto: Transmilenio, universidades (ya nombradas).
2. Obtención y negociación de créditos y financiación.
3. Recolección de cotizaciones y Visualización de posibles proveedores (Negociación)
4. Búsqueda, Selección y contratación de personal.
5. Consolidación de los medios de financiación
6. Compras de insumos, materiales y equipos
7. Inicio fase 1 Instalación de empresa Sede Central, y ciclo portales, y uni parqueos
8. Inicios de procesos de afiliación.
9. Inicio del servicio y del sistema
10. Cuentas a pagar y cobrar, mejoramiento continuo, Seguimiento de campo.

EMPRESA: CICLENIO

ICONOS:
OPERACIÓN
INSPECCIÓN
DEMORA O RETRASO
TRANSPORTE
ALMACENAMIENTO.

	OPERACION	INSP	DEMORA	TRANSP	ALMAC.
LLEGADA DE USUARIOS				X	
RECEPCIÓN DE DATOS		X			
DESPLAZAMIENTO HACIA LA OFICINA DE LOGÍSTICA				X	
ESTUDIO DE DATOS			X		
SELECCIÓN DE OPCIONADOS	X				
RECTIFICACIÓN DE DATOS			X		
VISTO BUENO DE LA GERENCIA		X			
APROBACIÓN DE SOCIOS	X				
LLAMADO A SOCIOS	X				
ARCHIVO DE SOLICITUDES					X

CAPITULO 5

ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACION:

5.1. Organigrama:

Mano De Obra Requerida:



Toda sociedad comercial, establece entre sus miembros de forma tácita un contrato social. Por dicho acuerdo, dos o más personas se obligan a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o actividad social.

Para el presente ejercicio, se conforma la sociedad **Ciclenio S.A.** La sociedad Una vez constituida legalmente, forma una persona jurídica totalmente distinta de los socios individualmente considerados. (Art. 98--Código de Comercio, de ahora en adelante C.C.)

5.2. Análisis de Cargos:

Gerente General: Administrador de todos los recursos de la empresa, representante y ejecutor de las decisiones tomadas por la organización.

Gerente Administrativo y Financiero: administra todos los recursos, humanos y financieros de la empresa, se encarga de los planes de financiación y mantenimiento de los flujos y proyectos financieros que la empresa inicie para seguir capitalizando la empresa.

Asistente Administrativo: Asiste en todas las funciones al gerente y organiza pagos y cobros.

Mensajero: Encargado de las funciones operativas Administrativas, realizar diligencias en bancos, y demás empresas relacionadas con Ciclenio, y algunas de funciones varias.

Cordinador de punto: Administra y rinde cuentas de los recursos de los 4 ciclo portales y 5 uni portales.

Operarios: Son la cara de la empresa, vigilan y atienden directamente a los clientes, realizan las afiliaciones, asesorías y cobros directos, organizan y inventorean las entradas y salidas de las bicicletas y ciclo candados.

ANEXOS

MIX DE MERCADO.

PRODUCTO O SERVICIO.

Servicio de alquiler y seguridad de bicicletas en portales de transmilenio (calle 80, héroes, y portal norte) y universidades comprendidas entre la calle 72 y 77, y entre las carreras 17 a la 11. Teniendo en cada una de ellas personal capacitado para resolver los posibles problemas de la bicicleta de cada uno de los socios, y usuarios que alquilen sin serlo.

PRECIO:

El precio de afiliación depende de el estrato en el que viva el socio de la empresa, brindando así una empresa equitativa para cada uno de los que quieran pertenecer a ciclenio, entendiendo que el uso de la bicicleta cada día es mayor, y en todos los puntos de la ciudad la movilidad por este medio se convierte en una alternativa de movilidad y un estilo de vida. Pero garantizando igual unos precios bastante cómodos, y por que no accesibles para cada uno de los usuarios.

PUBLICIDAD.

Los medios de difusión, en términos de publicidad de la empresa, son, medios impresos como revistas, anuncios de prensa emitidos el domingo, teniendo en cuenta que la prensa dominical es la mas leida de la semana, cuña radial, volantes en las ciclorutas los días hábiles, y el domingo en las ciclovías; afiches promocionales en las estaciones de transmilenio con las cuales ciclenio s.a. ha hecho acuerdos, y un comercial de televisión emitido dos días a la semana en hora pico.

PROMOCIÓN.

La promoción del sistema ciclenio s.a. comienza con los anuncios en medios impresos descritos anteriormente, adicionalmente a ellos se hacen eventos en sitios de atención para los ciclistas , especialmente en las ciclorutas y ciclovias dominicales, eventos como carreras de observación gratuitas, la cuales distraen al deportista, y lo hacen ver las ventajas competitivas que ciclenio les ofrece, este tipo de estrategia ya fue probada por el gobierno Distrital, en el día sin carro realizado en febrero de 2004, en el cual, por medio de preguntas sencillas y una breve charla los ciclistas aprendíamos el correcto uso de las ciclorutas, este tipo de campaña nos arroja resultados positivos con una inversión pequeña, la etapa

inicial de la promoción está diseñada como campaña de expectativa, en la que los ciudadanos que vean la pauta se pregunten que será lo que ofrece la empresa.

Gracias a la colaboración de transmilenio s.a. se refuerza la idea de expectativa, haciendo una delimitación en los colores de ciclenio s.a. del espacio físico en el cual van a estar ubicados los cicloparqueos, haciendo entrar a los usuarios del sistema en incertidumbre sobre lo que ocurrirá en este espacio. Ubicándolos en una de las políticas de la empresa y buscando una potencialidad de clientes pasivos, y es la de los usuarios de transmilenio que quieran alquilar una bicicleta para trayectos cortos, llevándola en la mañana, y trayéndola de vuelta en la noche. Reforzando la idea de ciclenio .s.a. de crear una cultura alrededor de la bicicleta, sin ser necesariamente deportistas o usuarios frecuentes de este medio de transporte.

En la parte de televisión se busca hacer convenios con los canales privados (caracol, RCN, city Tv.), para que nos den mención en alguno de los segmentos en los programas mas vistos por la tele audiencia, por ejemplo noticieros, magazines y programas de variedades en la mañana y fines de semana, el modo de negociación es cambio de servicios, a los que nos ayuden en la parte de difusión,(productores de cada programa y jefes de emisión) ciclenio s.a. está dispuesto a afiliarlos de manera gratuita, por un año, pero solo si emiten la mención en cada uno de sus programas.

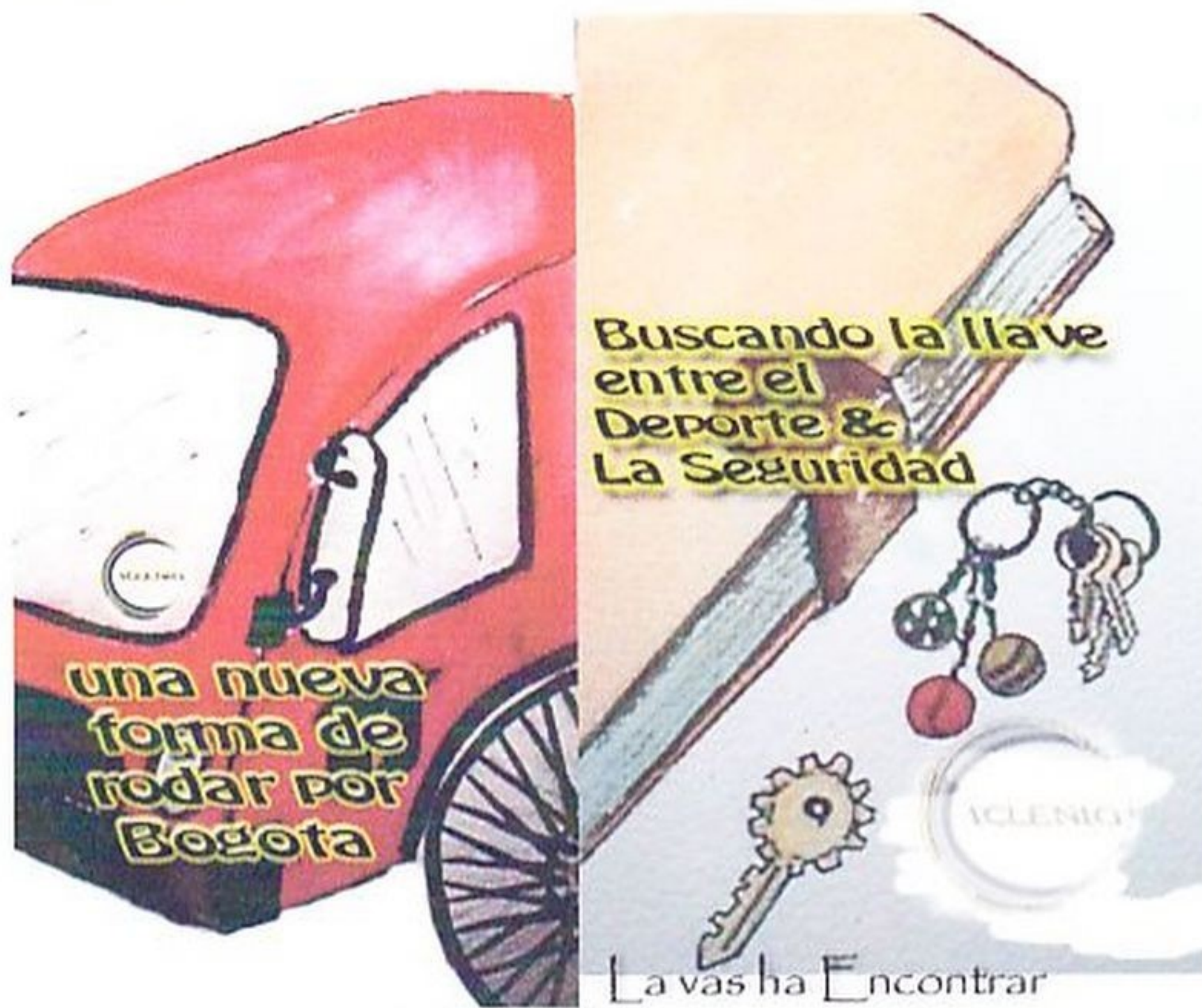
PLAZA O CANAL DE COMERCIALIZACIÓN.

Pos ser una empresa de servicio directo , el canal de distribución es, en la primera etapa, y como punto importante de la empresa las estaciones de transmilenio de la calle 80, portal norte y héroes, porque en estos lugares se encuentra el personal capacitado y la infraestructura que prometimos al socio, los ciclo parqueaderos y bicicletas de alquiler, junto con los jefes de estación y operarios; pero sin dejar de lado las sub-sedes universitarias, en las que el estudiante puede dejar su bicicleta tranquilo porque un operario de ciclenio les cuidara. Lo más importante para ciclenio es garantizar un buen servicio para nuestros usuarios.

18.1. PROTOTIPO.



PUBLICIDAD.



22. FINANCIERA.

DATOS GENERALES.

NOMBRE DE LA EMPRESA: Ciclenio S.A.

PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES						
NOMBRE DEL PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Paquete de afiliación	6.000	6.600	7.260	7.986	8.785	36.631

DIGITE EL PORCENTAJE DE UTILIDAD QUE DESEA OBTENER EN LA VENTA DE CADA UNIDAD, MAXIMO 51%.

0,34 EJEMPLO: (0,30)

INGRESE LOS INSUMOS O MATERIAS PRIMAS NECESARIAS PARA FABRICAR UN PRODUCTO O SERVICIO:

NOMBRE DEL INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	UNA UNIDAD	COSTO UNITARIO
espacio de parqueo	CMS2	200,00	\$ 3,00
carnet	UNIDAD DE MEDIDA	1,00	\$ 1.500,00
mantenimiento en base de datos	hrs	24,00	\$ 25,00

DIGITE EL INVENTARIO INICIAL Y FINAL DE MATERIAS PRIMAS DE CADA AÑO (UNIDADES).

ARTICULO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
espacio de parqueo	12000	13.200	14520	15.972	17.569
INVENTARIO INICIAL	0	0	0	0	0
INVENTARIO FINAL	0	0	0	0	0
carnet	6.000	6.600	7.260	7.986	8.785

CUADRO RESUMEN DE LA VALORIZACIÓN DE LAS MATERIAS PRIMAS POR PRODUCTO

NOMBRE DEL PRODUCTO	UND. MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
espacio de parqueo	CMS2	200,00	3,00	600,00
carnet	UNIDAD DE MEDIDA	1,00	1.500,00	1.500,00
mantenimiento en base de datos	hrs	24,00	25,00	600,00

REGISTRE EL NUMERO DE OPERARIOS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO PRODUCTIVO

CARGOS O ACTIVIDADES	SUELDO ANUAL	PREST. SOC.	SUB. TRANSP.	TOTAL
Asesor de punto (8)	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
TOTAL	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00

DETALLE CADA UNO DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN EN EL AÑO

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
servicios publicos	2.000.000,00
mantenimiento	-
imprevistos	6.000.000,00
arriendos	6.000.000,00
TOTAL	14.000.000,00

ESCRIBA LOS ACTIVOS FIJOS QUE NECESITA LA EMPRESA PARA SU FUNCIONAMIENTO Y EL VALOR DE CADA UNO.

EQUIPOS	comput. Punto	5.000.000	MAQUINAS	bicicletas	20.000.000	
DE	comput. Ofic	1.750.000	Y	candados	750.000	
COMPUTO	impresora	270.000	EQUIPOS	cicloparqueaderos	3.000.000	TOTAL 23.750.000
TOTAL		7.020.000				
MUEBLES	telefono	381.000				
Y	caja	84.500				
ENSERES	escritorios	1.040.000				
	sillas	1.625.000				
	TOTAL	3.130.500				

ESCRIBA SUS GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES:

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
sueldo del gerente general	26.000.000,00
sueldo del g. admo y finan.	14.400.000,00
sueldo del asistente admo	13.000.000,00
mensajero	4.795.200,00
papelaria	500.000,00
imprevistos	2.000.000,00
TOTAL	60.695.200,00

ESCRIBA SUS GASTOS DE VENTAS ANUALES

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
coordinador de punto (4)	24.960.000,00
publicidad	10.000.000,00
imprevistos	2.000.000,00
TOTAL	36.960.000,00

**DIGITE EL CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO POR LOS SOCIOS DE LA EMPRESA,
(APORTES) EJ: \$ 100.000.000**

\$ 40.000.000,00

**DIGITE EL VALOR DEL PRESTAMO FINANCIERO EJ: (5.000.000), # DE CUOTAS (12), Y EL INTERÉS
QUE VA A PAGAR (2%).**

\$ 25.000.000,00 =====> N° DE CUOTAS 60 =====> TASA INTERÉS 2,1%

**DIGITE EL SALDO INICIAL DE CAJA - BANCOS AL EMPEZAR EL
PROYECTO, EJ: \$ 1.000.000**

\$ 33.099.500,00

DIGITE EL PORCENTAJE DE IMPUESTO DE RENTA EJ:

38,5 %

38,5%

(COLOMBIA). PARA CADA PAIS SE DEBE CAMBIAR EL PORCENTAJE

BALANCE DE INSTALACIÓN:

ACTIVOS			
CORRIENTE			
CAJA - BANCOS		33.099.500	
CUENTAS POR COBRAR		0	
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS		0	
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO		0	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			33.099.500
ACTIVO FIJO			
TERRENOS		-	
COMPUTADORES	7.020.000	7.020.000	
- DEP ACUM. COMPUTADORES	0		
EDIFICIOS	0	0	
-DEP. ACUM. EDIFICIOS	0		
VEHICULOS	0	0	
- DEP ACUM. VEHICULOS	0		
MAQUINARIA Y EQUIPO	23.750.000	23.750.000	
- DEP ACUM. MAQ. Y EQUIPO	0		
MUEBLES Y ENSERES	3.130.500	3.130.500	
-DEP. ACUM. MUEBLES Y ENSERES	0		
TOTAL ACTIVO FIJO			33.900.500
TOTAL ACTIVO			67.000.000

OBLIG. FINANCIERAS		25.000.000	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO			25.000.000
TOTAL PASIVO			25.000.000
PATRIMONIO			
CAPITAL	40.000.000		
UTILIDAD DEL PERIODO	0		
UTILIDAD ACUMULADA	0		
TOTAL PATRIMONIO			40.000.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			65.000.000

VENTAS:

PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	TOTAL
Paquete de afiliación	6000	6600	7260	7986	8784,6	36.631
TOTAL UNIDADES	6.000	6.600	7.260	7.986	8.785	36.631
PRECIO DE VENTA UNITARIO	29.659	29.659	29.659	29.659	29.659	
TOTAL EN PESOS	177.952.467	195.747.713	215.322.485	236.854.733	260.540.207	
COSTOS TOTALES - (COSTOS TOTALES * IMPUESTOS) = $\frac{(M.P. + M.O.D. + C.I.F.)}{1 - ((\% \text{ UTILIDAD DESEADO}) - (\text{IMPUESTOS}))}$						
			1	0,34		

48.936.928,35
0,28

177.952.466,71

SE DIVIDE ENTRE EL NUMERO DE UNIDADES
PRODUCIDAS EN EL MES

177.952.466,71
6.000

29.658,74

PRECIO POTENCIAL DE
VENTA

29.659

MANO DE OBRA DIRECTA

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
Asesor de punto (8)	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
TOTAL	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
AÑO2				
DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
Asesor de punto (8)	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
TOTAL	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
AÑO3				
DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
Asesor de punto (8)	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
TOTAL	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
AÑO4				
DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
Asesor de punto (8)	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
TOTAL	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
AÑO5				
DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL	PREST. SOCIALES	SUBS. TRANSP.	VALOR TOTAL
Asesor de punto (8)	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00
TOTAL	30.720.000,00	15.974.400,00	34.000,00	46.728.400,00

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
servicios publicos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
imprevistos	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00
arriendos	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00
DEPRECIACIONES	2.375.000,00	2.375.000,00	2.375.000,00	2.375.000,00	2.375.000,00
INTERESES FINANCIEROS	268.841,21	268.841,21	268.841,21	268.841,21	268.841,21
TOTAL	16.643.841,21				

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS:

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INV. INICIAL DE MATERIA PRIMA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAS PRIMAS	16.200.000,00	17.820.000,00	19.602.000,00	21.562.200,00	23.718.420,00
MANO DE OBRA DIRECTA	46.728.400,00	46.728.400,00	46.728.400,00	46.728.400,00	46.728.400,00
COSTOS IND. FABRICACIÓN	16.643.841,21	16.643.841,21	16.643.841,21	16.643.841,21	16.643.841,21
INV. FINAL DE MATERIA PRIMA	-	-	-	-	-
COSTO DE ARTICULOS DISP. PARA LA VENTA	79.572.241,21	81.192.241,21	82.974.241,21	84.934.441,21	87.090.661,21
INV. INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	-	-	-	-	-
INV. FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	-	-	-	-	-
COSTO DE VENTAS	79.572.241,21	81.192.241,21	82.974.241,21	84.934.441,21	87.090.661,21

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN:

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
sueldo del gerente general	26.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00
sueldo del g. admo y finan.	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00
sueldo del asistente admo	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00
mensajero	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00
papeleria	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
imprevistos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
DEPRECIACIONES	2.966.100,00	2.966.100,00	2.966.100,00	626.100,00	626.100,00
AMORTIZACIÓN PRESTAMO	5.000.000,00	5.000.000,00	5.000.000,00	5.000.000,00	5.000.000,00
TOTAL	68.661.300,00	68.661.300,00	68.661.300,00	66.321.300,00	66.321.300,00

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS:

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
coordinador de punto (4)	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00
publicidad	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00
imprevistos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
TOTAL	36.960.000,00	36.960.000,00	36.960.000,00	36.960.000,00	36.960.000,00

GANANCIAS Y PERDIDAS:

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
VENTAS	=====	195.747.713,38	215.322.484,72	236.854.733,19	260.540.206,51
COSTO DE VENTAS	79.572.241,21	81.192.241,21	82.974.241,21	84.934.441,21	87.090.661,21
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	98.380.225,50	114.555.472,17	132.348.243,51	151.920.291,98	173.449.545,30
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	68.661.300,00	68.661.300,00	68.661.300,00	66.321.300,00	66.321.300,00
GASTOS DE VENTAS	36.960.000,00	36.960.000,00	36.960.000,00	36.960.000,00	36.960.000,00
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	-7.241.074,50	8.934.172,17	26.726.943,51	48.638.991,98	70.168.245,30
IMPUESTO DE RENTA	-	3.439.656,29	10.289.873,25	18.726.011,91	27.014.774,44
UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO	7.241.074,50	5.494.515,88	16.437.070,26	29.912.980,07	43.153.470,86

BALANCE GENERAL AÑOS 1 AL 5

AÑO1

ACTIVOS			
CORRIENTE			
CAJA - BANCOS		24.731.902	
CUENTAS POR COBRAR		8.897.623	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			33.629.525
ACTIVO FIJO			
TERRENOS		-	
COMPUTADORES	7.020.000	4.680.000	
- DEP ACUM. COMP.	2.340.000		
MAQUINARIA Y EQUIPO	23.750.000	21.375.000	
- DEP ACUM. M. Y EQ.	2.375.000		
MUEBLES Y ENSERES	3.130.500	2.504.400	
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	626.100		
TOTAL ACTIVO FIJO			28.559.400
TOTAL ACTIVO			62.188.925

PASIVOS		
CORRIENTE		
CUENTAS POR PAGAR	2.430.000	
IMPUESTOS POR PAGAR	0	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		2.430.000
PASIVO LARGO PLAZO		
OBLIG. FINANCIERAS	25.000.000	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO		25.000.000
TOTAL PASIVO		27.430.000
PATRIMONIO		
CAPITAL	40.000.000	
UTILIDAD DEL PERIODO	-7.241.075	
UTILIDAD ACUMULADA	0	
TOTAL PATRIMONIO		32.758.925
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		60.188.925

AÑO 2

ACTIVOS		
CORRIENTE		
CAJA - BANCOS	38.360.412	
CUENTAS POR COBRAR	9.787.386	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		48.147.798
ACTIVO FIJO		
TERRENOS	-	
COMPUTADORES	7.020.000	2.340.000
- DEP ACUM. COMP.	4.680.000	
MAQUINARIA Y EQUIPO	23.750.000	19.000.000
- DEP ACUM. M. Y EQ.	4.750.000	
MUEBLES Y ENSERES	3.130.500	1.878.300
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	1.252.200	
TOTAL ACTIVO FIJO		23.218.300
TOTAL ACTIVO		71.366.098

PASIVOS		
CORRIENTE		
CUENTAS POR PAGAR	2.940.300	
IMPUESTOS POR PAGAR	10.289.873	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		13.230.173
PASIVO LARGO PLAZO		
OBLIG. FINANCIERAS	25.000.000	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO		25.000.000
TOTAL PASIVO		38.230.173
PATRIMONIO		
CAPITAL	40.000.000	
UTILIDAD DEL PERIODO	16.437.070	
UTILIDAD ACUMULADA	-1.746.559	
TOTAL PATRIMONIO		54.690.512
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		92.920.685

AÑO 4

ACTIVOS		
CORRIENTE		
CAJA - BANCOS	106.844.997	
CUENTAS POR COBRAR	11.842.737	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		118.687.734
ACTIVO FIJO		
TERRENOS	-	
COMPUTADORES	7.020.000	0
- DEP ACUM. COMP.	7.020.000	
MAQUINARIA Y EQUIPO	23.750.000	14.250.000
- DEP ACUM. M. Y EQ.	9.500.000	
MUEBLES Y ENSERES	3.130.500	626.100
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	2.504.400	
TOTAL ACTIVO FIJO		14.876.100
TOTAL ACTIVO		133.563.834

PASIVOS		
CORRIENTE		
CUENTAS POR PAGAR	3.234.330	
IMPUESTOS POR PAGAR	18.726.012	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		21.960.342
PASIVO LARGO PLAZO		
OBLIG. FINANCIERAS	25.000.000	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO		25.000.000
TOTAL PASIVO		46.960.342
PATRIMONIO		
CAPITAL	40.000.000	
UTILIDAD DEL PERIODO	29.912.980	
UTILIDAD ACUMULADA	14.690.512	
TOTAL PATRIMONIO		84.603.492
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		131.563.834

AÑO 5

ACTIVOS		
CORRIENTE		
CAJA - BANCOS	160.427.490	
CUENTAS POR COBRAR	13.027.010	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		173.454.500
ACTIVO FIJO		
TERRENOS	-	0
COMPUTADORES	7.020.000	0
- DEP ACUM. COMP.	7.020.000	
MAQUINARIA Y EQUIPO	23.750.000	11.875.000
- DEP ACUM. M. Y EQ.	11.875.000	
MUEBLES Y ENSERES	3.130.500	0
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	3.130.500	
TOTAL ACTIVO FIJO		11.875.000
TOTAL ACTIVO		185.329.500

PASIVOS	
CORRIENTE	
CUENTAS POR PAGAR	3.557.763
IMPUESTOS POR PAGAR	27.014.774
TOTAL PASIVO CORRIENTE	30.572.537
PASIVO LARGO PLAZO	
OBLIG. FINANCIERAS	25.000.000
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	25.000.000
TOTAL PASIVO	55.572.537
PATRIMONIO	
CAPITAL	40.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO	43.153.471
UTILIDAD ACUMULADA	44.603.492
TOTAL PATRIMONIO	127.756.963
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	183.329.500

FLUJO DE EFECTIVO:

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS					
SALDO INICIAL	33.099.500,00	24.731.902,16	38.360.412,00	66.277.360,65	106.844.996,96
VENTAS	169.054.843,38	185.960.327,71	204.556.360,49	225.011.996,53	247.513.196,19
REC. CARTERA DEL MES ANT.	-	8.897.623,34	9.787.385,67	10.766.124,24	11.842.736,66
TOTAL INGRESOS	202.154.343,38	219.589.853,21	252.704.158,15	302.055.481,42	366.200.929,81
EGRESOS					
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS	13.770.000,00	15.147.000,00	16.661.700,00	18.327.870,00	20.160.657,00
MANO DE OBRA DIRECTA	46.728.400,00	46.728.400,00	46.728.400,00	46.728.400,00	46.728.400,00
servicios publicos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
imprevistos	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00
arriendos	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00

sueldo del gerente general	6.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00
sueldo del g. admo y finan.	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00
sueldo del asistente admo	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00
mensajero	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00
papeleria	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
imprevistos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
coordinador de punto (4)	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00
publicidad	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00
imprevistos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
IMPUESTOS	-	-	3.439.656,29	10.289.873,25	18.726.011,91
AMORTIZACIÓN					
PRESTAMO	5.268.841,21	5.268.841,21	5.268.841,21	5.268.841,21	5.268.841,21
PAGO MAT. PRIM. MES					
ANT.	-	2.430.000,00	2.673.000,00	2.940.300,00	3.234.330,00
TOTAL EGRESOS	177.422.441,21	181.229.441,21	186.426.797,50	195.210.484,46	205.773.440,13
SALDO FLUJO DE EFECTIVO	24.731.902,16	38.360.412,00	66.277.360,65	106.844.996,96	160.427.489,68

DATOS PARA EL CALCULO DE LA TIR Y EL VNA

-65000000	24.731.902,16	38.360.412,00	66.277.360,65	106.844.996,96	160.427.489,68
-----------	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------

sueldo del gerente general	6.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00
sueldo del g. admo y finan.	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00
sueldo del asistente admo	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00
mensajero	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00
papeleria	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
imprevistos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
coordinador de punto (4)	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00
publicidad	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00
imprevistos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
IMPUESTOS	-	-	3.439.656,29	10.289.873,25	18.726.011,91
AMORTIZACIÓN					
PRESTAMO	5.268.841,21	5.268.841,21	5.268.841,21	5.268.841,21	5.268.841,21
PAGO MAT. PRIM. MES					
ANT.	-	2.430.000,00	2.673.000,00	2.940.300,00	3.234.330,00
TOTAL EGRESOS	177.422.441,21	181.229.441,21	186.426.797,50	195.210.484,46	205.773.440,13
SALDO FLUJO DE EFECTIVO	24.731.902,16	38.360.412,00	66.277.360,65	106.844.996,96	160.427.489,68

DATOS PARA EL CALCULO DE LA TIR Y EL VNA

-65000000	24.731.902,16	38.360.412,00	66.277.360,65	106.844.996,96	160.427.489,68
-----------	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------

sueldo del gerente general	6.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00	26.000.000,00
sueldo del g. admo y finan.	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00	14.400.000,00
sueldo del asistente admo	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00
mensajero	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00	4.795.200,00
papelería	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
imprevistos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
coordinador de punto (4)	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00	24.960.000,00
publicidad	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00
imprevistos	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
IMPUESTOS	-	-	3.439.656,29	10.289.873,25	18.726.011,91
AMORTIZACIÓN					
PRESTAMO	5.268.841,21	5.268.841,21	5.268.841,21	5.268.841,21	5.268.841,21
PAGO MAT. PRIM. MES					
ANT.	-	2.430.000,00	2.673.000,00	2.940.300,00	3.234.330,00
TOTAL EGRESOS	177.422.441,21	181.229.441,21	186.426.797,50	195.210.484,46	205.773.440,13
SALDO FLUJO DE EFECTIVO	24.731.902,16	38.360.412,00	66.277.360,65	106.844.996,96	160.427.489,68

DATOS PARA EL CALCULO DE LA TIR Y EL VNA

-65000000	24.731.902,16	38.360.412,00	66.277.360,65	106.844.996,96	160.427.489,68
-----------	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------

FLUJO NETO DEL PROYECTO

ACTIVOS	INSTALACION	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
CORRIENTE						
CAJA - BANCOS	33.099.500	24.731.902	38.360.412	66.277.361	106.844.997	160.427.490
CUENTAS POR COBRAR	0	8.897.623	9.787.386	10.766.124	11.842.737	13.027.010
TOTAL ACTIVO						
CORRIENTE	33.099.500	33.629.525	48.147.798	77.043.485	118.687.734	173.454.500
ACTIVO FIJO						
TERRENOS	0	0	0	0	0	0
COMPUTADORES	7.020.000	7.020.000	7.020.000	7.020.000	7.020.000	7.020.000
- DEP ACUM. COMP.	0	2.340.000	4.680.000	7.020.000	7.020.000	7.020.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	23.750.000	23.750.000	23.750.000	23.750.000	23.750.000	23.750.000
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	2.375.000	4.750.000	7.125.000	9.500.000	11.875.000
MUEBLES Y ENSERES	3.130.500	3.130.500	3.130.500	3.130.500	3.130.500	3.130.500
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	0	626.100	1.252.200	1.878.300	2.504.400	3.130.500
TOTAL ACTIVO FIJO	33.900.500	28.559.400	23.218.300	17.877.200	14.876.100	11.875.000
TOTAL ACTIVO	67.000.000	62.188.925	71.366.098	94.920.685	133.563.834	185.329.500
PASIVOS						
CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	0	2.430.000	2.673.000	2.940.300	3.234.330	3.557.763
IMPUESTOS POR PAGAR	0	0	3.439.656	10.289.873	18.726.012	27.014.774
TOTAL PASIVO						
CORRIENTE	0	2.430.000	6.112.656	13.230.173	21.960.342	30.572.537
PASIVO LARGO PLAZO						
OBLIG. FINANCIERAS	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
TOTAL PASIVO	25.000.000	27.430.000	31.112.656	38.230.173	46.960.342	55.572.537
PATRIMONIO						
CAPITAL	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO	0	-7.241.075	5.494.516	16.437.070	29.912.980	43.153.471
UTILIDAD ACUMULADA	0	0	-7.241.075	-1.746.559	14.690.512	44.603.492
TOTAL PATRIMONIO	40.000.000	32.758.925	38.253.441	54.690.512	84.603.492	127.756.963
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	65.000.000	60.188.925	69.366.098	92.920.685	131.563.834	183.329.500
ESTADO DE RESULTADOS						

VENTAS		<u>195.747.713,38</u>	195.747.713,38	215.322.484,72	236.854.733,19	260.540.206,51
COSTO DE VENTAS		79.572.241,21	81.192.241,21	82.974.241,21	84.934.441,21	87.090.661,21
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		98.380.225,50	114.555.472,17	132.348.243,51	151.920.291,98	173.449.545,30
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		68.661.300,00	68.661.300,00	68.661.300,00	66.321.300,00	66.321.300,00
GASTOS DE VENTAS		36.960.000,00	36.960.000,00	36.960.000,00	36.960.000,00	36.960.000,00
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL		-7.241.074,50	8.934.172,17	26.726.943,51	48.638.991,98	70.168.245,30
IMPUESTO DE RENTA		-2.787.813,68	3.439.656,29	10.289.873,25	18.726.011,91	27.014.774,44
UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO		-4.453.260,82	5.494.515,88	16.437.070,26	29.912.980,07	43.153.470,86
TOTAL FLUJO NETO DEL PROYECTO	65.000.000,00	-69.453.260,82	63.958.744,93	47.521.674,68	17.608.694,61	25.544.776,25

COMPRAS A CREDITO:

POLITICA ESTABLECIDA POR LAS EMPRESAS PARA A OTORGARNOS CREDITO

15%	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
COMPRAS DE MATERIA PRIMA	16.200.000,00	17.820.000,00	19.602.000,00	21.562.200,00	23.718.420,00
COMPRAS A CREDITO	2.430.000,00	2.673.000,00	2.940.300,00	3.234.330,00	3.557.763,00
COMPRAS DE CONTADO	13.770.000,00	15.147.000,00	16.661.700,00	18.327.870,00	20.160.657,00

VENTAS A CREDITO:

POLITICA ESTABLECIDA PARA OTORGARLE CREDITO A NUESTROS CLIENTES

5%	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
VENTAS DEL PERIODO	#####	#####	#####	236.854.733,19	260.540.206,51
VENTAS A CREDITO	8.897.623,34	9.787.385,67	10.766.124,24	11.842.736,66	13.027.010,33
VENTAS DE CONTADO	#####	#####	#####	225.011.996,53	247.513.196,19

DEPRECIACIÓN ACUMULADA:

DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL			
EQUIPOS DE COMPUTO	7.020.000,00	2.340.000,00			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL	2.340.000,00	2.340.000,00	2.340.000,00	-	-
DEP. ACUMULADA	-	4.680.000,00	7.020.000,00	7.020.000,00	7.020.000,00

DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL			
MAQUINARIA Y EQUIPO	23.750.000,00	2.375.000,00			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL	2.375.000,00	2.375.000,00	2.375.000,00	2.375.000,00	2.375.000,00
DEP. ACUMULADA	-	4.750.000,00	7.125.000,00	9.500.000,00	#####

MUEBLES Y ENSERES (5 AÑOS)

DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL			
MUEBLES Y ENSERES	3.130.500,00	626.100,00			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL	626.100,00	626.100,00	626.100,00	626.100,00	626.100,00
DEP. ACUMULADA	-	1.252.200,00	1.878.300,00	2.504.400,00	3.130.500,00

INDICADORES FINANCIEROS:

INDICADORES DE LIQUIDEZ

SON UTILIZADOS PARA MEDIR LA CAPACIDAD QUE TIENEN LAS EMPRESAS PARA CANCELAR SUS OBLIGACIONES EN EL CORTO PLAZO

RAZON CORRIENTE - LIQUIDEZ

$$R. C. = \text{ACTIVO CORRIENTE} / \text{PASIVO CORRIENTE} = 13,84$$

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON \$ 13,84 DE RESPALDO

CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$C. N. T. = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE} = 31.199.525$$

INDICA CUANTO LE QUEDARIA A LA EMPRESA EN EFECTIVO SI TUVIESE QUE CANCELAR TODOS LOS PASIVOS DEL CORTO PLAZO \$ 31.199.525,50

PRUEBA ACIDA

$$P. A. = (\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}) / \text{PASIVO CORRIENTE} = 13,84$$

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON \$ 13,84 DE RESPALDO SIN TENER QUE LIQUIDAR SUS INVENTARIOS.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

SU OBJETIVO PRINCIPAL CONSISTE EN EVALUAR EL GRADO DE PARTICIPACION DE LOS ACREEDORES DENTRO DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA, TAMBIEN EVALUAR EL GRADO DE CONVENIENCIA QUE TIENE LA EMPRESA AL ENDEUDARSE.

NIVEL DE

ENDEUDAMIENTO

N. E. = TOTAL PASIVO CON TERCEROS / TOTAL ACTIVO

ACTIVO CTE	33.629.525	OBLIG FINANC.	25.000.000
ACTIVO FIJO	28.559.400	IMP. POR PAGAR	-
OTROS ACTIVOS	-	PROVEEDORES	2.430.000
TOTAL ACTIVOS	62.188.925	TOTAL PAS. TERCEROS	27.430.000

N. E. = TOTAL PASIVO CON TERCEROS / TOTAL ACTIVO =

0,44

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA HA INVERTIDO EN ACTIVOS, LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DE \$ 0,44 CENTAVOS, O QUE LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DE LA EMPRESA EN UN 44% , Y QUE LOS PROPIETARIOS DE LA EMPRESA, SOLO SON DUEÑOS REALMENTE DEL 56%

ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

E. F. = OBLIGACIONES FINANCIERAS / VENTAS

NETAS =

0,14

INDICA QUE LAS OBLIGACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS EQUIVALEN AL 0,14 DE LAS VENTAS NETAS.

CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO

C. E. C. P. = PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL CON TERCEROS =

0,09

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA LE DEBE A TERCEROS, EN EL CORTO PLAZO, \$ 0,09 CENTAVOS TIENEN VENCIMIENTO

TASA INTERNA DE RETORNO TIR

INVERSIÓN 65.000.000
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y EGRESOS DEL PERIODO

AÑO1	24.731.902	AÑO4	106.844.997
AÑO2	38.360.412	AÑO5	160.427.490
AÑO3	66.277.361		

TASA DEL MERCADO

==>

10%

ES LA TASA QUE HACE QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA IGUAL A CERO, ES DECIR QUE REDUCE A CERO LOS INGRESOS Y LOS EGRESOS DEL PROYECTO, INCLUYENDOSE LA INVERSIÓN INICIAL QUE REALIZARON

LOS SOCIOS EN EL PROYECTO.

70%

COMO LA TASA RESULTANTE ES SUPERIOR A LA DEL MERCADO QUIERE DECIR QUE NUESTRO PROYECTO ES MÁS RENTABLE.

VALOR PRESENTE NETO

INVERSIÓN 65.000.000
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y EGRESOS DEL PERIODO

AÑO1	24.731.902	AÑO4	106.844.997
AÑO2	38.360.412	AÑO5	160.427.490
AÑO3	66.277.361		

TASA DEL MERCADO

==>

10%

PERMITE ESTABLECER LA EQUIVALENCIA ENTRE LOS INGRESOS Y EGRESOS DEL FLUJO DE EFECTIVO DE UN PROYECTO, LOS QUE SON COMPARADOS CON LA INVERSIÓN INICIAL DE LOS SOCIOS, A UNA TASA

DETERMINADA.
 SE SUMAN LOS FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO Y SE LE DESCUENTA LA INVERSIÓN INICIAL, SI ES POSITIVO
 EL RESULTADO SE ACEPTA EL PROYECTO, SI ES NEGATIVO EL RESULTADO SE RECHAZA.

\$ 192.337.226

TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO				
CONDICIONES FINANCIERAS				
MONTO:	25.000.000			
PLAZO:	60	MESES		
INTERES:	2%	NOMINAL		
AMORTIZACION:		ANUAL		
		MENSUAL		
CUOTAS	CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	SALDO
0				26.344.206,07
1	416.666,67	22.403,43	439.070,10	25.905.135,97
2	416.666,67	22.403,43	439.070,10	25.466.065,87
3	416.666,67	22.403,43	439.070,10	25.026.995,76
4	416.666,67	22.403,43	439.070,10	24.587.925,66
5	416.666,67	22.403,43	439.070,10	24.148.855,56
6	416.666,67	22.403,43	439.070,10	23.709.785,46
7	416.666,67	22.403,43	439.070,10	23.270.715,36
8	416.666,67	22.403,43	439.070,10	22.831.645,26
9	416.666,67	22.403,43	439.070,10	22.392.575,16

10	416.666,67	22.403,43	439.070,10	21.953.505,06
11	416.666,67	22.403,43	439.070,10	21.514.434,96
12	416.666,67	22.403,43	439.070,10	21.075.364,85
13	416.666,67	22.403,43	439.070,10	20.636.294,75
14	416.666,67	22.403,43	439.070,10	20.197.224,65
15	416.666,67	22.403,43	439.070,10	19.758.154,55
16	416.666,67	22.403,43	439.070,10	19.319.084,45
17	416.666,67	22.403,43	439.070,10	18.880.014,35
18	416.666,67	22.403,43	439.070,10	18.440.944,25
19	416.666,67	22.403,43	439.070,10	18.001.874,15
20	416.666,67	22.403,43	439.070,10	17.562.804,04
21	416.666,67	22.403,43	439.070,10	17.123.733,94
22	416.666,67	22.403,43	439.070,10	16.684.663,84
23	416.666,67	22.403,43	439.070,10	16.245.593,74
24	416.666,67	22.403,43	439.070,10	15.806.523,64
25	416.666,67	22.403,43	439.070,10	15.367.453,54
26	416.666,67	22.403,43	439.070,10	14.928.383,44
27	416.666,67	22.403,43	439.070,10	14.489.313,34
28	416.666,67	22.403,43	439.070,10	14.050.243,24
29	416.666,67	22.403,43	439.070,10	13.611.173,13
30	416.666,67	22.403,43	439.070,10	13.172.103,03

52	416.666,67	22.403,43	439.070,10	3.512.560,81
53	416.666,67	22.403,43	439.070,10	3.073.490,71
54	416.666,67	22.403,43	439.070,10	2.634.420,61
55	416.666,67	22.403,43	439.070,10	2.195.350,51
56	416.666,67	22.403,43	439.070,10	1.756.280,40
57	416.666,67	22.403,43	439.070,10	1.317.210,30
58	416.666,67	22.403,43	439.070,10	878.140,20
59	416.666,67	22.403,43	439.070,10	439.070,10
60	416.666,67	22.403,43	439.070,10	-
TOTAL	25.000.000,00	1.344.206,06	26.344.206,07	

PUNTO DE EQUILIBRIO:

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	122.265.141	122.265.141	122.265.141	122.265.141	119.925.141	119.925.141
COSTOS VARIABLES	-	62.928.400	64.548.400	66.330.400	68.290.600	70.446.820
COSTOS TOTALES	122.265.141	185.193.541	186.813.541	188.595.541	188.215.741	190.371.961
VENTAS TOTALES	-	177.952.467	195.747.713	215.322.485	236.854.733	260.540.207

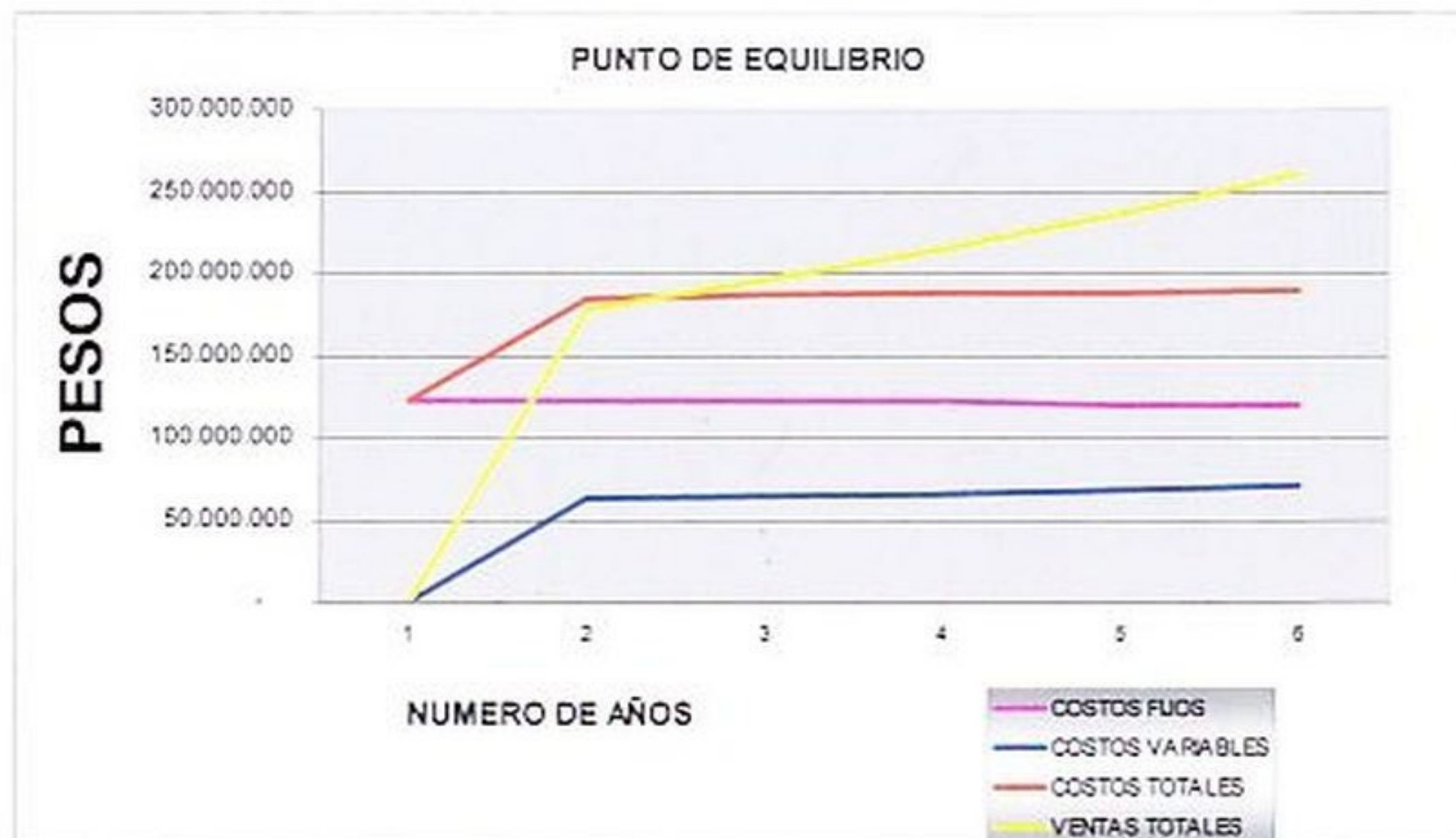


GRAFICO FNP:

FLUJO NETO DEL PROYECTO INSTALACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
-65.000.000,00	-69.453.260,82	-63.958.744,93	-47.521.674,68	-17.608.694,61	25.544.776,25

