



---

# **ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA**

---

**WORKFORCE S.A.S.**

**7 DE JUNIO DE 2011**



**ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA  
CALIFICADA**

**Plan de Negocios**

**LILIANA MARIA CORREA ARIAS  
MARIA CEMILFA MUÑOZ CANO**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER  
TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL  
MEDELLIN  
2011**



**ASESORÍA EN PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN LA EXPORTACIÓN DE MANO DE OBRA  
CALIFICADA**

**LILIANA MARÍA CORREA ARIAS  
MARÍA CEMILFA MUÑOZ CANO**

**Trabajo de grado para optar el título de Tecnóloga en Comercio Internacional**

**Docente  
CARLOS MARIO MORALES C.**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER  
TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL  
MEDELLIN  
2011**



## INTRODUCCION

La presente experiencia tiene el fin de familiarizarnos con la creación e implementación de una empresa basada en la Asesoría y prestación de servicios en la exportación de Mano de Obra Calificada, en el sector de la construcción y llegar a mantenerla de manera correcta. La característica principal del trabajo es conocer bien la necesidad de algunos países con la falencia de tener personal para ejecutar cualquier proyecto en este ramo, y tomar las medidas pertinentes para satisfacer dicha necesidad.

El Servicio de Mano de Obra Calificada es el suministro de personal que se caracteriza por desempeñarse en una labor específica, cumpliendo con la necesidad de los diferentes clientes.

Este proyecto está dirigido al requerimiento que tiene en este momento Panamá para llevar a cabo la ampliación del Canal y la construcción del Metro; ya que las personas que residen allí no satisfacen las vacantes existentes, debido a que su subsistencia la buscan en actividades turísticas.



No está permitida la reproducción total o parcial de esta plantilla por cualquier medio, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

**DERECHOS RESERVADOS** @ 2011 Liliana María Correa Arias – María Cemilfa Muñoz Cano – Estudiantes de Comercio Internacional ESUMER. [lmcorrea@solla.com](mailto:lmcorrea@solla.com), [mariacemilmu@hotmail.com](mailto:mariacemilmu@hotmail.com)



## ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA

### Contenido - Plan de Negocio

TÍTULO	Pág.
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	11
<b>1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO</b>	13
<b>2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS</b>	13
<b>3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA</b>	14
3.1. Nombre de la empresa	15
3.2. Descripción de la Empresa	15
3.3. Misión de la Empresa	15
3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo	15
3.5. Ventajas competitivas	15
3.6. Necesidades o problema que se quiere intervenir	15
3.7. Relación de producto y/o servicios	15
3.8. Justificación del negocio	15
3.9. Análisis del entorno y del sector	16
3.10. Conocimientos para entrar en el mercado	18
<b>4. ANALISIS DEL MERCADO</b>	19
4.1. Objetivos del Mercado	19



4.2.	Descripción del Portafolio	19
4.3.	El Mercado Meta de los bienes y/o servicios	19
4.3.1.	El Mercado Meta	19
4.3.2.	Estudio del Mercado Consumidor	19
4.4.	El Mercado Proveedor	19
4.4.1.	Proveedores	19
4.4.2.	Estudio del Mercado de Proveedor	20
4.5.	El Mercado Competidor	20
4.5.1.	Competidores	20
4.5.2.	Estudio del Mercado Competidor	20
4.6.	El Mercado Distribuidor	20
4.6.1.	Distribución	20
4.6.2.	Distribución directa	20
4.6.3.	Comunicación	20
4.6.4.	Actividades de promoción y divulgación	21
4.7.	Precios de los Productos	21
4.7.1.	Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos	21
4.7.2.	Los precios de los productos como base los costos	23
4.7.3.	Los precios de los productos propuestos	23
4.7.4.	Políticas de precios	23



4.8.	Riesgos y Oportunidades	24
4.9.	Plan de Ventas	24
<b>5.</b>	<b>ASPECTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>24</b>
5.1.	Procesos Administrativos	24
5.1.1.	Descripción de los Procesos Administrativos	25
5.1.2.	Procesos Administrativos Externalizados	27
5.2.	Estructura Organizacional	27
5.2.1.	Organigrama	28
5.2.2.	Descripción funcional de la organización	28
5.3.	Recursos materiales y humanos para la Administración	35
5.3.1.	Locaciones	36
5.3.2.	Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres	36
5.3.3.	Requerimientos de materiales de oficina	37
5.3.4.	Requerimientos de servicios	39
5.3.5.	Requerimientos de personal	40
5.4.	Programa de Administración	43
<b>6.</b>	<b>ASPECTOS LEGALES</b>	<b>43</b>
6.1.	Tipo de organización empresarial	43
6.2.	Certificaciones y gestiones ante entidades públicas	43





<b>7. ASPECTOS FINANCIEROS</b>	<b>47</b>
7.1.1. Estructura Financiera e inversiones del Proyecto	47
7.1.2. Ventas totales por producto	48
7.1.3. Estructura de costos y gastos	49
7.1.4. Inversiones en capital de trabajo	50
7.1.5. Punto de Equilibrio	51
7.1.6. Estado de Resultados	52
7.1.7. Flujo de Caja y Evaluación Financiera	53
7.1.8. Valor Presente Neto (VPN)	54
7.1.9. Tasa Interna de Retorno (TIR)	56
7.1.10. Flujo de Caja (Variando el Precio)	58
7.1.11. Flujo de Caja (Variación de Ventas)	59
7.1.12. Flujo de Ventas (Variación de Costos Variables)	60
7.1.13. Flujo de Caja (Variando Costos Fijos)	61
7.1.14. Flujo de Caja (Variación Tasa de Retorno)	62
7.1.15. Flujo de caja (Variación Múltiple)	63
7.1.16. Flujo de Caja (Anual 2 años) y Evaluación Financiera	64
7.1.17. Flujo de Caja (Anual 3 años) y Evaluación Financiera	65



7.1.18. Flujo de Caja (Anual 4 años) y Evaluación Financiera	66
7.1.19. Flujo de Caja (Anual 5 años) y Evaluación Financiera	67
<b>8. CONSIDERACIONES FINALES</b>	<b>68</b>
<b>9. CONCLUSIONES</b>	<b>70</b>
<b>10.REFERENCIAS CIBERGRAFICAS</b>	<b>71</b>



## RESUMEN EJECUTIVO

WORKFORCE S.A.S será el nombre de la razón social, y “ASESORÍA EN PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN LA EXPORTACIÓN DE MANO DE OBRA CALIFICADA” será el nombre de este proyecto, que tiene como actividad principal prestar servicios de consultoría en Recursos Humanos, con un alto grado de especialización en la búsqueda, evaluación y selección del Recurso.

Ubicado en Medellín - Antioquia, en la carrera 50 # 52 - 22 Centro Comercial Astoria Piso 8 Oficina 8-04, debido al gran flujo de personas que pasan diariamente por esta ruta de gran importancia, que muestran la necesidad de dicho servicio.

Nuestra Empresa cubrirá la necesidad de la mano de obra calificada, en el sector de la construcción en nuestro vecino país Panamá, en la ampliación del Canal y en la Construcción del metro; obras adjudicadas al Consorcio Grupos Unidos por el Canal (GUPC), y el consorcio Línea 1, compuesto por la española FCC y la brasileña Odebrecht. Y a la consecución de trabajo a personas en nuestro país que estén desempleadas o con deseos de mejorar su calidad de vida y que reúnan los requisitos de especialización de nuestros clientes.

Gracias al desarrollo de estos proyectos, Panamá tiene una oferta de mano de obra calificada aproximadamente de 6.500 trabajadores, para la cual la demanda se reduce al 44%, motivo que hace que los industriales panameños quieran importar, entre otros electricistas, operarios de equipo pesado, soldadores etc. de Colombia y Venezuela

Debido a la poca demanda y alta oferta en este país, nuestra empresa ofrecerá el servicio de búsqueda de personal capacitado en Colombia por medio de la reclusión de hojas de vida adquiridas por los medios de comunicación y las diferentes entidades públicas y privadas.

Como se nombró anteriormente, nuestra empresa será de personalidad jurídica S.A.S. Sociedad por Acciones Simplificada, que será constituida por dos personas naturales, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes, donde los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad; es de anotar que una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

WORKFORCE S.A.S será una sociedad de capitales de naturaleza comercial. Para efectos tributarios, se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Los socios serán 2, los cuales aportaran parte del capital inicial, y estos serán los encargados de la administración de dicho emprendimiento. La otra parte de el monto inicial de capital será integrada por un préstamo solicitada al banco, el cual será de \$35.149.928.



De acuerdo al estudio financiero realizado se llego a la conclusión que nuestra proyección de ventas anuales seria de \$896.397.600, en la consecución de 2.400 trabajadores.

La inversión estimada para el desarrollo del actual proyecto es de \$ 155.504.813

Los gastos en los que se incurrirían anualmente para el funcionamiento de la empresa serian de \$ 371.442.816

La rentabilidad que se obtendría después de realizar el análisis financiero sería de un **4.63 %** mensual.

Después de realizado los estudios que conforman el plan de negocios, llegamos a la conclusión que este proyecto es viable para implementarlo, ya que arroja cifras con una utilidad rentable para los empresarios emprendedores, además porque se esta ayudando a los Colombianos a la consecución de empleo para el sustento de sus hogares y para su propio bienestar, estaríamos ayudando al crecimiento económico de nuestro país con el reintegro de divisas y la disminución del desempleo.



## 1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

<b>Nombre y Apellidos:</b> LILIANA MARIA CORREA ARIAS		
<b>Identificación:</b> 43.430.051	<b>Teléfono:</b> 452 17 01	<b>Celular:</b> 301 691 11 63
<b>Dirección:</b> Calle 27 <sup>a</sup> #58-133		<b>Barrio:</b> Cabañas
<b>Ciudad:</b> Bello	<b>Correo electrónico:</b> <a href="mailto:lmcorrea@solla.com">lmcorrea@solla.com</a>	
<b>Estudios:</b> Técnicos	X	<b>Tecnológicos:</b> X

<b>Nombre y Apellidos:</b> MARIA CEMILFA MUÑOZ CANO		
<b>Identificación:</b> 43,594,810	<b>Teléfono:</b> 274 49 56	<b>Celular:</b> 3113489397
<b>Dirección:</b> Cra 55 A 53-5 apto 301		<b>Barrio:</b> Asunción
<b>Ciudad:</b> Copacabana	<b>Correo electrónico:</b> <a href="mailto:mariacemilmu@hotmail.com">mariacemilmu@hotmail.com</a>	
<b>Estudios:</b> Técnicos	X	<b>Tecnológicos:</b> X

## 2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Cumplir con el requisito exigido por la universidad, para obtener el título de Tecnólogo de Comercio Internacional.

Para implementar una idea de negocio independiente asesorando a empresas de otros países en este campo.

Adquirir el conocimiento de cómo crear y poner en funcionamiento una empresa importadora y exportadora de servicios, identificando por medio de los diferentes estudios cuales son los mercados metas, productos o servicios que se puedan comercializar o producir.



### **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Nombre de la Empresa**

**WORKFORCE S.A.S.**

#### **3.2 Descripción de la Empresa**

Workforce S.A.S, se dedicará a Brindar asesoría profesional para ofrecer soluciones en oferta para la demanda de personal a empresas en Panamá, que requieren exportación del servicio de la mano de obra Colombiana, por tener características sobresalientes como: la buena formación académica, dedicación y esfuerzo, responsabilidad con su trabajo y comprometido con su labor.

Esta empresa será una empresa de servicios y al sector económico a la que estará principalmente dirigida es al sector de la construcción.

Ubicado en Medellín - Antioquia, en la carrera 50 # 52 - 22 Centro Comercial Astoria Piso 8 Oficina 8-04, debido al gran flujo de personas que pasan diariamente por esta ruta de gran importancia, que muestran la necesidad de dicho servicio.

#### **3.3 Misión de la Empresa**

Incrementar el valor de las empresas dotándola de capital humano con talento, capacidades, y potencial de crecimiento.

Será una firma especializada en servicios de Asesoría en Recursos Humanos, con un alto grado de especialización en búsqueda, evaluación y selección de Recursos Humanos.

#### **3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo**

Prestar el servicio en asesorías para exportar el suministro de Mano de obra inicialmente en Panamá, pero con miras a abarcar a otros países que tengan las mismas necesidades.

Dar a nuestros clientes seguridad, confiabilidad y credibilidad en la prestación de este servicio.

Creer en el mercado panameño de tal forma que seamos una empresa líder en la contratación de personal.

Buscar la oportunidad de expandir nuestros servicios hasta lograr ser una empresa



tercerista.

### **3.5 Ventajas Competitivas**

Nuestro servicio será nuevo, ya que nuestra empresa será intermediaria directa entre las empresas que requieren personal con mano de obra calificada y las personas que prestan el servicio por ellos requerido.

Lo que marca la diferencia de nuestro servicio es que nos encargamos de seleccionar el personal con el perfil requerido y posteriormente nuestro cliente en nuestro mercado meta es quien se encarga de hacer todo el trámite de documentación legal para la contratación del personal.

Marcamos la diferencia porque además de seleccionar el personal, hacemos un acompañamiento de seguimiento por un período determinado de tiempo, para darle tranquilidad al cliente de que la persona seleccionada es la idónea para el buen desempeño de su labor.

La principal ventaja competitiva que tenemos es la disponibilidad de un mercado de trabajo ágil y dinámico y de sistemas de capacitación laboral ajustados a las necesidades del sector de la construcción, siendo este un aspecto de alta prioridad para las empresas constructoras.

Contamos con personal con excelente capacitación, experiencia, dedicación y sobre todo disposición de trabajar y aprender todos los días más.

El costo, el servicio, la calidad y lo oportuno será las ventajas competitivas de nuestra empresa.

### **3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir**



El problema o necesidad que se quiere cubrir en nuestro mercado meta, es suplir la cantidad de vacantes en el sector de la construcción, en especial en los proyectos de la ampliación del canal y de la construcción del Metro, que quedan sin ocuparse, por la falta de candidatos con las capacidades y experiencia necesarias.

Problema que se agudiza cada día más por la continua llegada de empresas extranjeras que radican sus operaciones regionales en el país del canal, aumentando la demanda de mano de obra calificada.

### 3.7 Relación de productos y/o servicios

Nuestro servicio será única y exclusivamente la asesoría en exportación de personal con mano de obra calificada, para el sector de la construcción como electricistas, plomeros, operarios de maquinaria, soldadores etc.

### 3.8 Justificación del negocio

Las empresas modernas exitosas tienen una organización orientada al cliente y/o consumidor de bienes y servicios. Es preciso conocer el papel que cumple cada área en la consecución de los objetivos generales. Además cada vez adoptan más estrategias a fin de garantizar el éxito a corto, mediano y largo plazo.

**WORKFORCE S.A.S. EN LA** planificación de negocios tiene como finalidad facilitar y por tanto, tratar de hacer viable- el logro de los objetivos y metas más importantes de la empresa: ello adquiere especial relevancia en un mundo turbulento, incierto y competitivo, donde se están adoptando herramientas de optimización, basadas en los nuevos enfoques gerenciales (gestión estratégica y modelos de medición de gestión, en las Teorías de Calidad y de Gestión del Servicio.

El Plan de Negocios de una empresa o idea nueva se debe realizar con base en el concepto de Ciclo o Cadena de Valor. ( teniendo en cuenta desde la materia prima todos los procesos que intervienen en el producto o servicio hasta el cliente final.)

Por lo tanto, genera beneficios expresados en la optimización de los procesos del Departamento de Compensación repercutirá en la calidad de asesoría y servicio de la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos en la materia, mediante el seguimiento y evaluación de los procedimientos aplicados para la consecución de los objetivos, a fin de mejorar la calidad, el control de la gestión, la satisfacción y la respuesta a los clientes internos en forma oportuna y eficiente para el beneficio de toda la empresa y mantener un nivel de satisfacción y equilibrio interno. Esta investigación también se justifica desde tres puntos de vista. Desde el punto de vista práctico.

Por otra parte, en cuanto a su alcance, esta investigación abrirá nuevos caminos para empresas que presenten situaciones similares a la que aquí se plantea, sirviendo como marco referencial a estas.



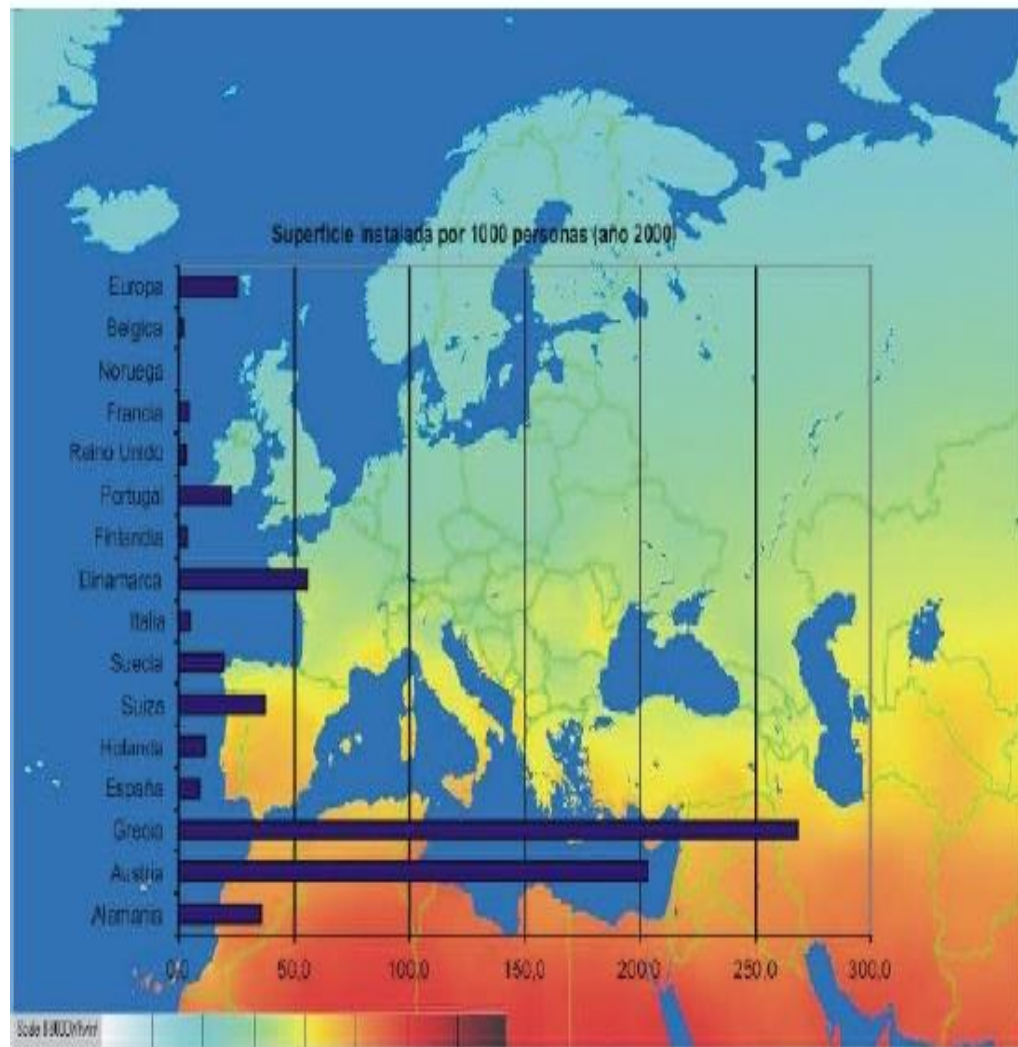


Por último, profesionalmente pondrá en manifiesto los conocimientos adquiridos durante la carrera y permitirá sentar las bases para otros estudios que surjan partiendo de la problemática aquí especificada.

### **3.9 Análisis del entorno y del sector**

Nuestra Empresa estará dentro del sector Servicios, trabajando directamente con el área de la construcción, creando una excelente oportunidad de negocio para las empresas de nuestro sector.

En el siguiente trabajo presentamos las diferentes expectativas que nos ofrece el sector, tanto en el ámbito político, social y económico, estudiando las distintas opciones que nos ofrece el mercado y poder encaminar nuestra actividad, al éxito empresarial, el cual está basado, en poseer una estructura moderna, y así poder ser competitivos marcando una gran diferencia dentro del mismo con respecto a la competencia que pueda surgir.



Sector que se perfila como la alternativa clara a las deficiencias que se proyectan en un futuro próximo ante la escasas de mano de obra calificada.

Ante esta situación las empresas de la construcción se preparan para el cambio de estructuras, edificaciones y proyectos de remodelación que se producirá en los próximos años, abriendo las posibilidades de éxito a proyectos empresariales como el que presenta al día de hoy con la construcción del metro y la ampliación del canal.

Como se proyecta el entorno a través de los siguientes aspectos: político, económico, cultural y tecnológico.



### **Entorno político legal**

Se aplicara ante la acción del área administrativa atreves de la innovación, internacionalización, y la práctica empresarial, la regulación del mercado laboral, la legislación mercantil, administrativa, política fiscal y tributaria (impuestos).

### **Entorno económico**

En este entorno se condicionan los rendimientos actuales y futuros de la empresa. Entre estos tenemos el crecimiento económico que se reflejaría en el aumento de la consecución del servicio en prestación de la mano de obra calificada.

### **Entorno socio cultural**

**WORKFORCE S.A.S** se desenvolverá en la sociedad, con todas sus características y sus procesos de cambio. Teniendo en cuenta los siguientes aspectos: las condiciones demográficas, el aspecto cultural y lo sociológico.

### **Entorno tecnológico**

Nuestra empresa está dispuesta ante los cambios tecnológicos que se presentan a diario ya que de no ser así nos acortaría el mercado por no estar actualizados y el mundo lo exige.

### **3.10 Conocimiento para entrar en el negocio**

Antes de comenzar con el plan de negocios tuvimos claridad en mente que un alto porcentaje de nuevos negocios fracasa. Por lo tanto nosotras evaluamos nuestra capacidad y personalidad para iniciar un estudio de proyecto con esta naturaleza.

Además también atreves de terceras personas que han viajado y han estado residentes en el país inicialmente seleccionado han visto la necesidad de la mano de obra calificada.

Lo más importante es la preparación con el plan de negocios que hemos realizado que ha sido preciso y detallado. Con este plan pudimos evaluar los puntos fuertes y los puntos débiles del negocio y así tomamos las decisiones más convenientes y viables para el mismo. Igualmente vimos que es necesario complementar con ayuda profesional, alguien que pueda estudiar su plan de negocios en forma objetiva y le brinde ideas y comentarios.

Luego de investigar las necesidades del negocio, es necesario ocuparse de los cimientos, como son: la estructura legal, el nombre del negocio, la ubicación, licencias, permisos, financiamiento, y otros requerimientos.



## **4. ANALISIS DE MERCADO**

### **4.1 Objetivos de Mercado**

Brindar a nuestros clientes seguridad, confiabilidad, y credibilidad en la prestación de nuestro servicio.

Suplir las necesidades de nuestro mercado meta con la consecución del personal adecuado con el perfil solicitado en el momento oportuno.

### **4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios**

Nuestro portafolio está compuesto por un solo producto “ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA”, solo que esta, está compuesta por muchos cargos o perfiles específicos en el sector de la construcción como: Soldadores, electricistas, plomeros, operarios de maquinaria, pintor, estucador, etc.

### **4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios**

Nuestro mercado meta para ofrecer nuestro servicio, inicialmente es nuestro vecino país Panamá, quien en estos momentos tiene proyectos de construcción en desarrollo y por iniciar.

#### **4.3.1 El Mercado Meta**

Todas las empresas panameñas constituidas legalmente que requieren de personal operativo, en especial a las empresas a las que se les adjudicó la ampliación del canal y la construcción de las vías de Metro como son: El consorcio Grupos Unidos por el Canal (GUPC), y el consorcio Línea 1, compuesto por la española FCC y la brasileña Odebrecht.

#### **4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor**

La asesoría de exportación de mano de obra calificada esta dirigida a empresas que estén necesitando vincular personal extranjero para trabajar en sus diferentes dependencias, y, a personas en nuestro país desempleadas y con deseo de desempeñarse en su profesión u oficio.

### **4.4. El Mercado Proveedor**

La forma como reclutaremos nuestro producto para la prestación de nuestro servicio (Personal de mano de obra calificada) será a través de avisos clasificados en los periódicos de la ciudad, internet y volantes y entidades educativas.

#### **4.4.1. Proveedores**

El Sena, El tecnológico de Antioquia, Pascual Bravo, y el ITM, y todas aquellas entidades o personas que nos pueden proveer las hojas de vida de los estudiantes, técnicos, tecnólogos, capacitados para desarrollarse en los diferentes cargos u oficios requeridos por nuestros clientes.



#### **4.4.2. Estudio de mercado de Proveedor**

Debemos de estar en constante búsqueda de los posibles nuevos proveedores que nos puedan suministrar las hojas de vida o información donde podemos encontrar el personal requerido por nuestros clientes.

#### **4.5. El Mercado Competidor**

Para nuestra empresa nuestros competidores pueden ser Personas naturales profesionales en comercio internacional  
Entidades Jurídicas prestadoras de servicios en asesorías a la exportación de mano de Obra.

##### **4.5.1. Competidores**

Nuestros competidores son:

Las empresas prestadoras de servicios temporales  
Cooperativas asociadas de trabajo  
Practicantes de Comercio Internacional y/o Negocios Internacionales  
Convocatoria directa de las empresas extranjeras para la consecución de personal.

##### **4.5.2. Estudio de Mercado Competidor**

El valor agregado de nuestra competencia, en el momento de la prestación de servicio de suministro de mano de obra calificada a las diferentes empresas, es la vinculación directa de los trabajadores, haciéndose cargo de todas las prestaciones sociales.

Además utilizan diferentes medios de comunicación como internet, radio y prensa, donde informan sobre los cargos disponibles.

La habilidad para presentar mas ofertas es de acuerdo al portafolio que va demandando el mercado. (Operativo, administrativo, técnico y profesional)

#### **4.6. Mercado Distribuidor**

##### **4.6.1. Distribucion Directa**

Por ser una empresa prestadora de servicios, no tiene intermediarios, el servicio se presta directamente por nuestro personal administrativo, bien sea residentes en Colombia o en Panamá.

##### **4.6.2. Comunicación**

La realizaremos a través de los medios de comunicación, como: la prensa, radio, internet, volantes y las personas que trabajan en la empresa informándole a familiares, vecinos y amigos.

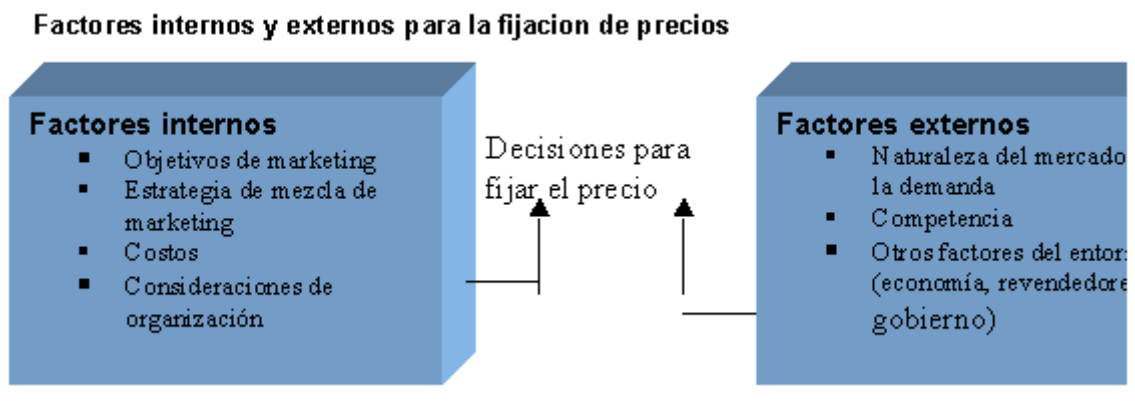
#### 4.6.3. Actividades de Promoción y divulgación

En nuestro producto NO aplica la promoción ya que es un servicio, pero si tiene divulgación que se realiza a través de los medios de comunicación como son los periódicos, revistas, internet, radio y comunicados barriales.

#### 4.7 Precio de los productos

El precio estimado por la prestación de servicio de asesoría y consecución de un operario sería de \$ 373.499, teniendo en cuenta que se facturara en dólares.

##### 4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos



#### Factores Internos:

**Objetivos de Marketing:** Antes de fijar los precios, la empresa debe decidir qué estrategia seguirá con el producto: Supervivencia, Maximización de las utilidades actuales, liderazgo en participación del mercado, liderazgo en calidad de producto.

**Estrategia de mezcla de marketing:** El precio es sólo una herramienta de la mezcla de marketing que una compañía utiliza para alcanzar sus objetivos de marketing. Las decisiones de precios se deben coordinar con las decisiones de diseño de productos, distribución y promoción para formar un programa de marketing, coherente y eficaz.

**Costos:** Los costos establecen el límite inferior para el precio que la compañía puede



cobrar por su producto.

**Consideraciones de organización:** La gerencia debe decidir que parte de la organización fijara los precios. En las empresas chicas, es común que la alta gerencia maneje los precios. En empresas mas grandes, es común que ésta responsabilidad sea propia de los gerentes de división o de línea de productos. Hay empresas, sin embargo, en las cuales esta competencia se la atribuye a un departamento entero.

**Factores Externos:** Naturaleza del mercado y la demanda

Si los costos establecían el límite inferior del precio a fijar, el mercado y la demanda establecen el límite superior.

**Mercado de competencia pura:** muchos compradores y muchos vendedores, por lo cual ningún vendedor o comprador tiene un efecto importante tanto en el precio como en el volumen de producción. Ningún vendedor puede vender por arriba del precio establecido ya que no tendría demanda de su producto, y los vendedores no cobran menos, porque pueden vender toda su producción al precio vigente.

**Mercado de competencia monopolista:** Muchos compradores y vendedores que comercian dentro de un intervalo de precios y no con 1 sólo precio de mercado. Éste intervalo aparece porque quienes venden pueden diferenciar su producto.

**Mercado de competencia oligopolista:** Consiste en unos cuantos vendedores muy sensibles a las estrategias de precios que apliquen sus competidores.

**Mercado de monopolio puro:** Consiste en 1 sólo vendedor, son casos particulares en el que el vendedor puede ser el gobierno o una empresa de servicios (energéticos, compañía telefónica, etc.) Los precios se manejan de forma diferente en cada caso. No es análisis de éste trabajo saber estrictamente como éste tipo de mercado establece los precios ya que aparecen diferentes regulaciones y discriminaciones del precio.

La demanda por su parte juega un papel muy importante, existe un índice denominado Elasticidad de la demanda, y muestra el cambio que sufre esta al modificarse su precio. Se dice que la demanda es elástica cuando la misma sufre una gran variación al variar el



precio y se dice que es inelástica o rígida cuando no varía en demasía al variar el precio.

**Competencia:** Es necesario monitorear los costos y precios de la competencia

Entorno: Condiciones económicas del país

### **Otros factores externos**

La situación actual de la economía (recesión por ejemplo) índices de inflación y tasas de interés, influirán en el precio a determinar. El gobierno es otra influencia externa importante y también lo son diferentes cuestiones sociales.

#### **4.7.2. Los precios de los productos tomando como base los costos**

Fijación de precios de costo más margen: Es uno de los métodos más simples, consiste en sumar un sobreprecio estándar al costo del producto.

Fijación de precios por utilidades meta: consiste en fijar un precio con el fin de obtener cierta utilidad que es establecida como meta u objetivo

#### **4.7.3 Los precios de los Productos propuestos**

Para nuestra empresa que venderá su producto internacionalmente deben decidir qué precio cobrará por él. Éste precio dependerá de muchos factores a saber; condiciones económicas del país, situaciones competitivas, leyes y reglamentos, etc. La sociedad y por ende las percepciones y preferencias sobre algunos productos varían de país en país, lo que requiere diferentes precios. Además una cuestión extra son los diferentes objetivos de marketing que la compañía puede tener en éstos países. Sin embargo, la cuestión principal que sugiere el cambio de estos precios es basada en los costos asociados a las fluctuaciones de los tipos de cambio de las monedas,

#### **4.7.4. Política de Precios**

Es el conjunto de normas, criterios, lineamientos y acciones que se establecen para regular y fijar la cantidad de ingresos provenientes de la venta de bienes y/o servicios.

El principal objetivo de la empresa es decidir dónde quiere posicionar su oferta de





mercado. Cuánto más claros sean los objetivos de la empresa, más fácil será fijar el precio: Una empresa

La fijación de precios lleva consigo el deseo de obtener beneficios por parte de la empresa, cuyos ingresos vienen determinados por la cantidad de ventas realizadas, aunque no guarde una relación directa con los beneficios que obtiene, ya que si los precios son elevados, los ingresos totales pueden ser altos, pero para que esto repercuta en los beneficios, dependerá de la adecuada determinación y equilibrio.

#### **4.8. Riesgos y oportunidades del mercado**

**Riesgos:** Es difícil lograr la lealtad de los clientes debido a la sensibilidad de precio.

No lograr entrar en el mercado, o no tener el número suficiente de asesorías y por consiguiente no lograr el punto de equilibrio.

**Oportunidades:** Entrar a un mercado muy fructífero, darse a conocer en un lapso de tiempo considerable, y así poder competir con las empresas ya establecidas.

La aceptación que tiene el trabajador Colombiano en este país.

Las asesorías prestadas por profesionales de nuestro país son de un alto reconocimiento, credibilidad y confianza.

Además la demanda de nuestro producto en nuestro país meta, es de aproximadamente entre 6.500 y 7.000 trabajadores para iniciar la ampliación del canal. Las obras de ampliación han generado 18.000 empleos a lo largo de los últimos cuatro años, pero en este momento cuenta con más de 4.000 trabajadores activos.

Cifras que se incrementarán significativamente este año debido a que la empresa Grupo Unidos por el Canal (GUPC) iniciará la construcción y los trabajos de vaciado de concreto en el nuevo juego de esclusas en el sector Pacífico, trabajos que generarán entre 2.000 y 3.000 puestos de empleo adicionales

#### **4.9. Plan de Venta**

Nuestro departamento de ventas y mercadeo es el encargado de planear para la empresa cuáles son los objetivos de venta y como se cumplirá el presupuesto anual, el cual debe informar específicamente con el apoyo de nuestros asesores comerciales.

El estimativo de ventas, que se tiene proyectado mensualmente es de 200 asesorías.

### **5. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

#### **5.1 Procesos Administrativos**



### 5.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Para tener éxito en la producción nuestro servicio en asesoría de mano de obra, es necesario:

Primero: La consecución de los clientes en nuestro mercado meta (Panamá), teniendo en cuenta sus necesidades para poder definir qué tipo de operarios requieren para ejecutar las diferentes tareas según la actividad de la empresa contratante.

Segundo: El reclutamiento del recurso humano, es un conjunto de procedimientos orientados a atraer candidatos potencialmente calificados y capaces de ocupar cargos que la empresa requiere

Proceso de selección:

Los pasos que componen la selección del personal son los siguientes:

Inicialmente se coloca un aviso en el colombiano en la sección de empleos que se requiere personal del área de la construcción para ser contratado en una empresa en Panamá.

Los interesados favor comunicarse con el número telefónico 301 691 11 63, y llevar hoja de vida a la siguiente dirección Carrera 50 # 52 - 22 Centro Comercial Astoria Piso 8 Oficina 8-04 en Medellín o enviar al correo electrónico [Workforce@hotmail.com](mailto:Workforce@hotmail.com).

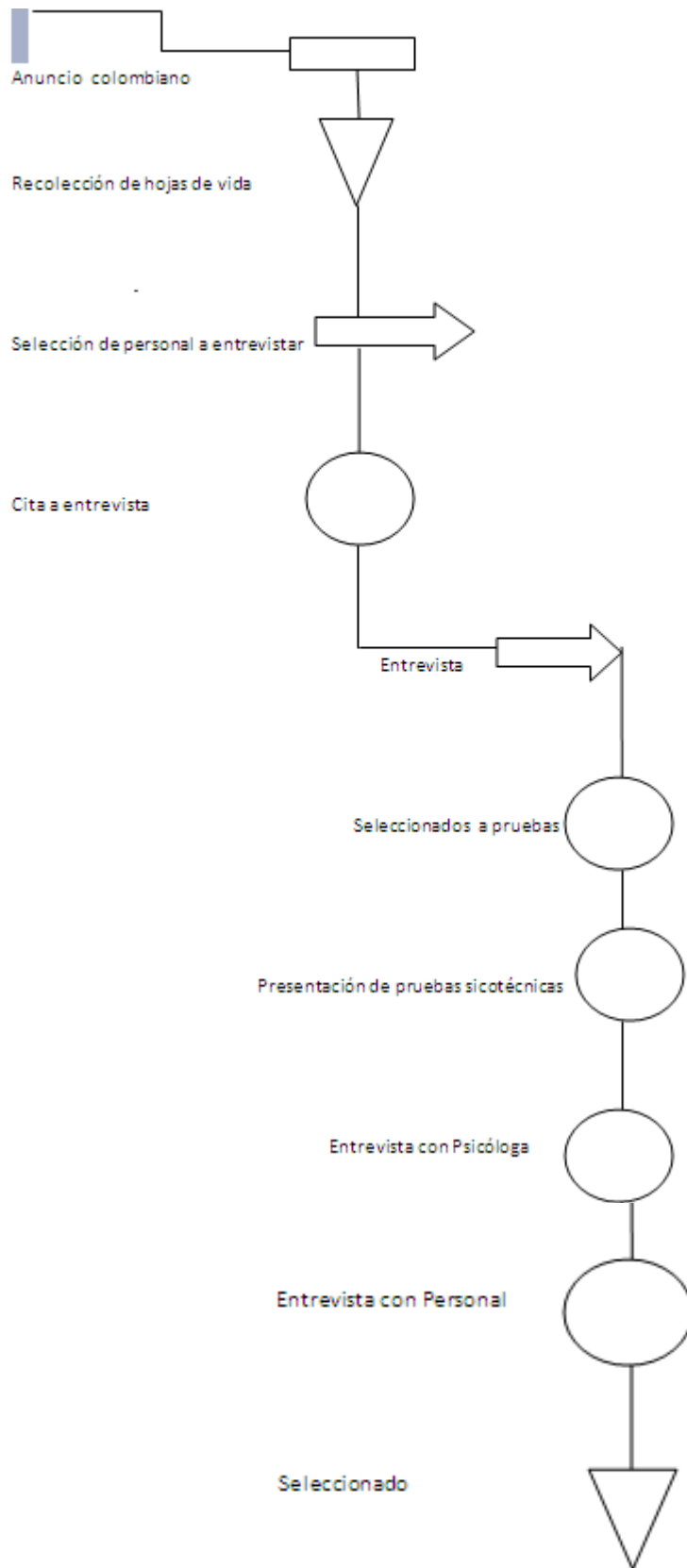
Se realiza la recolección de las hojas de vida, de las cuales se seleccionan las que cumplen con los requisitos.

Para dar comienzo a la selección se le asigna una cita para una entrevista, donde se evalúa si cumple con los requisitos exigidos para la labor a desempeñar.

El paso siguiente es si cumple, se le asigna una nueva cita para realizarle las pruebas sicotécnicas, si pasa las pruebas sicotécnicas, tendrá una entrevista con la Psicóloga y con el encargado del área de personal.

Con estas entrevistas definen si es apto para el cargo, y si está de acuerdo con las garantías que se le ofrecen.

Para este proceso de selección se ha creado un diagrama de flujo, el que describe todos los procesos de: Selección, entrevistas, evaluación y pruebas, que se realizan para la buena calidad de nuestro producto final, la prestación del servicio de asesoría de mano de obra.





En la selección de personal existen dos tipos de inspección. La primera se realiza a las hojas de vida en el momento de recibirse por el correo o directamente en la empresa. La otra, se efectúa en el momento después de terminadas las entrevistas. Estas inspecciones tienen dos fases:

- \* Inspección visual de todas las Hojas de Vida
- \* Inspección y análisis de selección de Hojas de Vida para realizar las entrevistas.

### **5.1.2. Procesos administrativos externalizados**

Debido a que nuestra empresa está en su comienzo y teniendo en cuenta los costos que se generan al tener los departamentos de contabilidad y revisoría fiscal fijamente, ha decidido adquirir la metodología del Outsourcing para dichos departamentos, este método es esencialmente práctico ya que ayuda a planear y a fijar las expectativas, tanto dentro de la organización como en el exterior, e indica aquellas áreas donde la organización necesita conocimiento especializado.

## **5.2. Estructura Organizacional del Negocio**

La finalidad de nuestra estructura organizacional es establecer claramente los cargos con sus respectivas funciones, trabajando en equipo para que de forma óptima se alcancen las metas fijadas en la planeación. Con esta estructura buscamos ser eficientes (obtención de los objetivos deseados con el mínimo coste posible) y eficaces (a contribución de cada individuo al logro de los objetivos de la empresa).

Indica que las estructuras organizacionales tienen la intención de alcanzar objetivos y fines organizacionales a partir del impulso ciertos servicios.

Las estructuras se imponen para asegurarse de que los individuos se ajustan a los requisitos de las organizaciones y no al contrario.

Las estructuras son escenarios donde se ejerce poder, autoridad y liderazgo; donde se toman decisiones; donde se articulan las tareas y las personas, y donde se desarrollan las actividades de la organización.

Nuestra empresa tiene una estructura organizacional formal porque cumple con las siguientes características:

La empresa propiamente dicha, representada por un organigrama.

Líneas de mandos, de coordinaciones, asesorías, controles, y las relaciones de subordinación (estructura jerárquica y de autoridad formal).

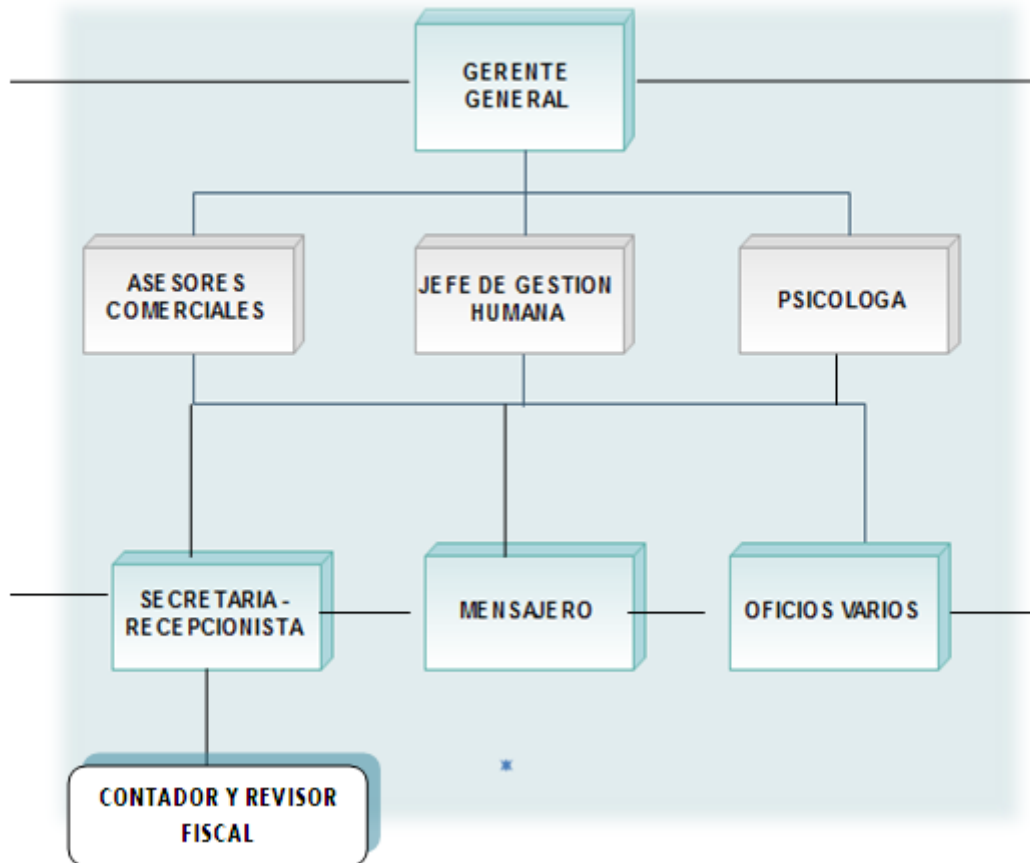
El sistema de objetivos y metas que rige cada parte de la organización.

Sistema axiológico de la empresa.

Políticas emanadas de los diferentes documentos para la formalización y normalización de procedimientos (Manuales de organización, de función, de procedimientos etc.).

6. Las políticas de regularización laboral en la organización (personal, incentivos, sanciones etc.).

### 5.2.1. Organigrama



### 5.2.2 Descripción funcional de la organización

#### Unidades administrativas:

Gerencia Administrativa  
 Dirección de Mercadeo y Ventas  
 Dirección Gestión Humano

#### Grupos de Trabajo:

Gerencia Administrativa: Compuesta por el Gerente General



La Dirección de Mercadeo y Ventas: Compuesta por los dos Asesores comerciales

La Dirección de Gestión Humana: Compuesta por una Jefe de personal, una secretaria-recepcionista, una Psicóloga, un mensajero y la de persona de oficios varios

### **Definición de funciones y cargos para cada grupo de trabajo:**

#### **Gerente General:**

Sus principales funciones:

Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.

Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.

El gerente vincula a la empresa con los mercados de dinero y capitales, ya que en ellos es en donde se obtienen los fondos y en donde se negocian los valores de la empresa.

Es el encargado de la elaboración de presupuestos que muestren la situación económica y financiera de la empresa, así como los resultados y beneficios a alcanzarse en los períodos siguientes con un alto grado de probabilidad y certeza.

#### **Asesores Comerciales:**

Sus principales funciones:

Profesionales de quienes depende en gran parte el éxito de nuestra empresa, ya que son las personas encargadas de la consecución de clientes, de orientar, supervisar, informar, evaluar y acompañarlos, como así mismo velar porque el producto "operario" seleccionado sea la mejor alternativa de acuerdo a las necesidades de nuestro mercado.

Nuestros asesores deben estar diariamente consultando en los diarios de Panamá el requerimiento de personal en las áreas operativas.

Por vía electrónica o telefónicamente tener permanentemente comunicación con el departamento de personal de las empresas; para ver que demanda tienen de vacantes. Con las empresas que ya se tiene una relación comercial, continuamente estar evaluando al personal ya contratado.

El asesor es el puente para recibir quejas y sugerencias para una mejora continua con nuestra oferta (personal a contratar).

Nuestros asesores les indican a los interesados en participar en las convocatorias las garantías que tienen al vincularse con nosotros inicialmente y hasta la contratación final con nuestro cliente en el extranjero.



Informar el pensum para el cargo solicitado.

**Psicóloga:**

Sus principales funciones:

Profesional, que tendrá un trato directo con las personas que se presenten para desempeñar los diferentes cargos operacionales requeridos por nuestros clientes en Panamá, el fin es favorecer las respuestas adaptativas ante cualquier situación problemática que pueda aparecer, y así asesorar y tratar al cliente con la mayor eficacia posible.

**Jefe de Gestión Humana:**

Sus principales funciones:

Liquidación y pago de nomina

Elaboración y el respectivo control de vencimiento de los Contratos Laborales

Elaboración de Autoliquidaciones de Seguridad Social y Parafiscales

Prestamos a empleados

Salud Ocupacional

Entrevistas e incluyendo la de los operarios que se relacionan con el objeto de la empresa

**Mensajero:**

Tiene unas funciones muy claras y concisas dentro de nuestra empresa como:

Realizar depósitos en los diferentes Bancos, tramitar el despacho de correspondencia, colocar los respectivos anuncios en la prensa local, tanto de publicidad como de requerimiento de personal (Avisos clasificados), llevar un control de la correspondencia recibida y despachada, acatar las diferentes actividades que le sean impuestas por sus superiores.

**Secretaria:**

Sus principales funciones:

Recibir visitas y arreglar entrevistas con habilidad.

Causar buena impresión de la compañía a favor de las relaciones públicas.

Saber distinguir entre las personas que visitan la compañía.



Manejo de la central telefónica.

Entregar al contador los documentos para el proceso contable.

La organización interna de la empresa

Las normas y reglas de la compañía.

Los nombres de todo el personal incluyendo los de menor rango.

Los números telefónicos de los clientes y relacionados de la compañía.

**Empleada de Oficios Varios:**

Sus principales funciones:

Persona encargada del aseo de las oficinas, esmerándose porque el ambiente y sitios de trabajo permanezcan limpios y agradables, atender a los clientes y empleados de una forma cordial y respetuosa.





**AGRUPACION DE TAREAS Y ACTIVIDADES RELACIONADAS O A FINES DE CADA AREA**

TIPO DE ACTIVIDAD	NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3	NIVEL 4	NIVEL 5
<b>DIRECCIÓN Y GESTIÓN</b>	<b>Gerencia</b>	<b>Asesores</b>	<b>Gestión Humana</b>	<b>Secretaría</b>	<b>Servicios Generales</b>
Dirección y coordinación	Ejecutar y realizar el seguimiento de las decisiones adoptadas por los Órganos de la Empresa en materias de su competencia.	Establecer las relaciones adecuadas con el resto de Servicios con objetivos comunes, a fin de coordinar las acciones dirigidas a la consecución de esos objetivos	Establecer las relaciones adecuadas con el resto de áreas a fin de coordinar las acciones dirigidas a la consecución de objetivos comunes.		
Objetivos	Determinar los objetivos de las diferentes áreas acordes con los objetivos generales de la Empresa	Organizar, distribuir y supervisar las actividades del Servicio, a través de las jefaturas de Sección, de modo que se disponga de objetivos definidos para la realización del trabajo.	Colaborar en la administración de los medios humanos y técnicos de que se dispone en la Sección para alcanzar los objetivos fijados.	Puesta en práctica de las directrices recibidas.	
Gestión y distribución del trabajo	Planificar y dirigir las actividades desarrolladas.	Planificar y dirigir las actividades asignadas al Servicio y el funcionamiento del mismo.	Distribuir y coordinar las actividades entre las unidades.		
Legislación y normativa interna	Elaborar normas internas de funcionamiento.	Recopilar, actualizar y comunicar al personal dependiente las disposiciones legales y normas relacionadas con las actividades desarrolladas en el Servicio.	Recopilar, actualizar y comunicar al personal las normas legales, y velar por el cumplimiento de las mismas.	Aplicar las Normas a las tareas encomendadas.	Aplicar las Normas a las tareas encomendadas
Procesos de comunicación interna	Fomentar un sistema de comunicación interna para canalizar las sugerencias y observaciones del personal y transmisión de las directrices y normas internas .		Colaborar en el proceso de transmisión de la Información.	Recibir y transmitir la información necesaria sobre las tareas a ejecutar	



RECURSOS HUMANOS	NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL3	NIVEL 4	NIVEL 5
	Gerencia	Asesores	Gestión Humana	Secretaria	Servicios Generales
Planeación	Estudiar y evaluar la necesidad de nuevo personal.	Valorar e informar de las necesidades de modificación de estructura y de personal del servicio.	Proponer a la Gerencia la creación o modificación de puestos de trabajo		
Motivación	Motivar al personal para que desarrollen sus funciones con la mayor eficacia, con capacitaciones e incentivos .		Cumplir con la ejecución de lo propuesto por la gerencia, motivando al personal para que Realicen las funciones asignadas de una forma eficiente y eficaz.		
Formación	Decidir sobre las necesidades de formación y brindar los cursos adecuados para el desarrollo de las actividades.	Analizar y proponer necesidades e iniciativas en materia de formación y actualización para el buen desempeño de sus puestos de trabajo.	Proponer necesidades e iniciativas en materia de formación y actualización del Personal.	Analizar y Proponer necesidades e iniciativas en materia de Formación y actualización de su cargo.	Solicitar formación para el buen desempeño de su cargo.
Vacaciones, permisos y licencias	Proyección financiera para el pago de la carga prestacional de la empresa (vacaciones, permisos, licencias, etc.)		Comunicar las solicitudes de vacaciones, permisos, Licencias, etc., del personal con la Gerencia.		
Seguridad Social	Proyectar y actuar, financieramente en el Plan de Prevención de Riesgos Laborales.		Actuar, en el ámbito de sus competencias, conforme al Plan de Prevención de Riesgos Laborales.		



<b>GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE VENTAS</b>	<b>NIVEL 1</b>	<b>NIVEL 2</b>	<b>NIVEL 3</b>	<b>NIVEL 4</b>	<b>NIVEL 5</b>
	<b>Gerencia</b>	<b>Asesores</b>	<b>Gestión Humana</b>	<b>Secretaria</b>	
Información	Requerir/elaborar informes a instancia propia o de órganos de gobierno relacionados con la empresa.	Mantener adecuadamente Informados a las empresas y operarios de los servicios que se prestan.	Informar sobre los procedimientos de la consecución de personal a contratar para la exportación de la mano de obra a la Gerencia y Asesores.	Suministrar la información requerida por los clientes internos y externos.	
Atención a clientes internos y externos	Asesorar y atender directamente a clientes internos y externos en aquellas ocasiones de especial dificultad que no puedan ser resueltas por las Unidades a su cargo.	Asesorar, apoyar, resolver las inquietudes de los clientes internos y externos en lo que concierne al objetivo principal de la empresa.	Atender e informar a los clientes internos y externos sobre los procedimientos de la empresa.	Atender a los clientes internos y externos	Atender a clientes internos y externos
Informática	Proyectar y aprobar financieramente la Consecución o modificación de aplicaciones informáticas, y velar por la fiabilidad de los datos registrados para su correcta Explotación.	Mantenimiento y explotación de las Aplicaciones informáticas.	Velar porque los empleados tengan los recursos informáticos actualizados y adecuados para el buen desempeño de sus labores.	Atender y solicitar autorización a la gerencia para la adquisición los diferentes recursos informáticos.	
Correo y Archivo			Ordenar, clasificar y tramitar la documentación correspondiente a lo concerniente con su cargo.	Recibir y clasificar el correo interno y externo de cada una de las diferentes áreas.	Recibo y entrega de correos internos y externos.



### 5.3. Recursos materiales y humanos para la administración

Para que nuestra empresa pueda funcionar perfectamente necesita de recursos humanos y recursos materiales e instalaciones locativas así:

#### RECURSO HUMANO

CARGO	CANTIDAD REQUERIDA
Gerente	1
Asesores Comerciales	2
Jefe Gestión Humana	1
Psicóloga	1
Secretaria-Recepcionista	1
Mensajero	1
Oficios Varios	1

#### RECURSOS MATERIALES

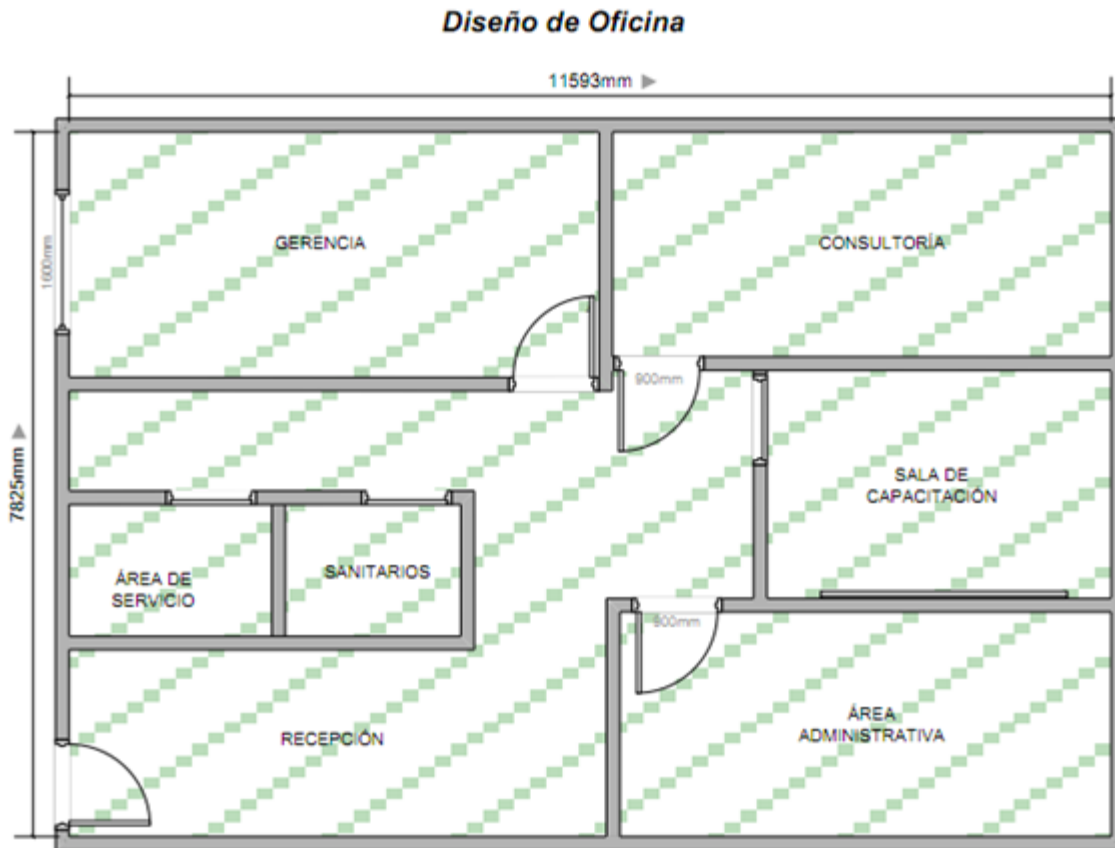
EQUIPO	CAPACIDAD	Características o Atributos 1	Características o Atributos 2	Características o Atributos 3	CANTIDAD
Teléfonos	de 2,4 GHZ	Inalámbrico Con Identificador	Marca Panasonic	Referencia KXTG 3611	5
Computador Portátil	Disco Duro 500, 4 GB RAM	Procesador CORE I5	Marca Dell	Modelo Latitude E4310	2
Computador de Mesa PC (CPU + Monitor)	Disco Duro 500, 2GB RAM	Procesador CORE I2	Marca Dell	Modelo Optiplex 780	3
Impresoras		Multifuncional	Marca HP	Modelo M1319	5
Fax		Automático	Marca Panasonic	Referencia KX- FT987	1
Escritorios			Marca Ducon		5
Sillas Giratorias		Brazos Graduables	Marca Manufacturas Muñoz	Tapizado Glock Negro	5
Sillas fijas		Interlocutora	Marca Ducon		12
Mesa de reuniones y evaluaciones					1
Planta telefónica			Marca Panasonic		1
Aire Acondicionado	Potencia 9,000 BTU	Tipo Mini Split	Marca LG		1

### 5.3.1 Locaciones

Para el buen funcionamiento de nuestra actividad económica requerimos de un local con unas características específicas y una ubicación estratégica, local que será arrendado y el canon será por valor de \$800.000.

La oficina estará ubicada en Carrera 50 # 52 - 22 Centro Comercial Astoria Piso 8 Oficina 8-04 en Medellín Antioquia  
Teléfono: cel. 301 691 11 63

Instalaciones locativas:



### 5.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Para poder realizar adecuadamente nuestra labor y cumplir con la actividad de la empresa, debemos estar actualizados tecnológicamente con buenos centros de cómputos (Software and hardware), contamos con muebles y enseres cómodos, ergonómicos, en condiciones optimas para que los empleados sientan un ambiente laboral agradable y comfortable.

Nuestras instalaciones cuentan con todas las normas requeridas por salud ocupacional como: Aires acondicionados, buena iluminación, las conexiones eléctricas y de comunicaciones adecuadas y necesarias

### Tecnología, muebles y enseres

EQUIPO	CAPACIDAD	Características o Atributos	CANTIDAD	Valor Unitario
<b>Teléfonos</b>	de 2,4 GHZ	Marca Panasonic	5	89,900
<b>Computador Portátil</b>	Disco Duro 500, 4 GB RAM	Marca Dell	2	1,473,359
<b>Computador de Mesa PC (CPU + Monitor)</b>	Disco Duro 500, 2GB RAM	Marca Dell	3	1,055,800
<b>Impresoras</b>		Marca HP	5	550,000
<b>Fax</b>		Marca Panasonic	1	380,000
<b>Escritorios</b>		Marca Ducon	5	1,451,740
<b>Sillas Giratorias</b>		Marca Manufacturas Muñoz	5	313,510
<b>Sillas fijas</b>		Marca Ducon	12	135,720
<b>Mesa de reuniones y evaluaciones</b>			1	519,912
<b>Planta telefónica</b>		Marca Panasonic	1	7,175,000
<b>Aire Acondicionado</b>	Potencia 9,000 BTU	Marca LG	1	1,061,000

#### 5.3.3. Requerimientos de materiales de oficina

Entre las necesidades básicas en cuanto a materiales de oficina se encuentran muebles como los escritorios con cajones o los gabinetes de archivo para tener un mayor orden y organización en el manejo de archivos, escritorios adaptados para computadora con todos los accesorios de los que ésta requiere como impresoras, scanner etc. Sillas, computadoras, impresoras, fotocopadoras, teléfonos, fax, y los respectivos implementos de librería.



<b>MATERIAL-INSUMO</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>VALOR</b>
<b>Teléfonos</b>	Walter Bridge	89,900
<b>Computador Portátil</b>	Dell	1,473,359
<b>Computador de Mesa PC (CPU + Monitor)</b>	Dell	1,055,800
<b>Impresoras</b>	Dell	550,000
<b>Fax</b>	Dell	380,000
<b>Escritorios</b>	Líneas y Diseños	1,451,740
<b>Sillas Giratorias</b>	Líneas y Diseños	313,510
<b>Sillas fijas</b>	Líneas y Diseños	135,720
<b>Mesa de reuniones y evaluaciones</b>	Líneas y Diseños	519,912
<b>Planta telefónica</b>	Walter Bridge	7,175,000
<b>Aire Acondicionado</b>	Comprimidos S.A.	1,061,000
<b>Block Carta S/R Norma</b>	Papelería Marión	1.37
<b>Block Carta Anotaciones Amarillo</b>	Papelería Marión	1.746
<b>Gancho Cosedora Tritón</b>	Papelería Marión	1.231
<b>Clips</b>	Papelería Marión	291
<b>Clip Mariposa</b>	Papelería Marión	872
<b>Bolígrafo Excel Stabilo</b>	Papelería Marión	341
<b>Bolígrafo Kilométrico</b>	Papelería Marión	260
<b>Bolígrafo Allegro</b>	Papelería Marión	233
<b>Humedecedor Sortkwik Grande</b>	Papelería Marión	2.77
<b>Pegastic 20grs</b>	Papelería Marión	2.505
<b>Pegastic 40grs</b>	Papelería Marión	3.947
<b>Pasta Catalogo 1”</b>	Papelería Marión	4.957
<b>Marcador Permanente Sanford</b>	Papelería Marión	548
<b>Marcador Feltpen</b>	Papelería Marión	1.152
<b>Marcador Sharpie</b>	Papelería Marión	1.312
<b>Resaltador Major Accent</b>	Papelería Marión	669
<b>Sobre Manila Carta</b>	Papelería Marión	43
<b>Sobre Manila Oficio</b>	Papelería Marión	51
<b>Recibo de Caja Menor X 100</b>	Papelería Marión	2.822
<b>Fono memo</b>	Papelería Marión	6.298
<b>Caja Archivo Inactivo #9</b>	Papelería Marión	2.083
<b>CD Virgen Verbatin</b>	Papelería Marión	785
<b>DVD R.</b>	Papelería Marión	948



<b>MATERIAL-INSUMO</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>VALOR</b>
<b>CD RW Verbatin</b>	Papelería Marión	1.382
<b>Rollo Fax 216 x 30</b>	Papelería Marión	2.087
<b>Mina 0.5 Faber Castell</b>	Papelería Marión	592
<b>Mina 0.7 Faber Castell</b>	Papelería Marión	693
<b>Lápiz Mirado #2</b>	Papelería Marión	439
<b>Lápiz Stabilo #2 Swan</b>	Papelería Marión	346
<b>Legajador AZ Carta/Oficio Norma/EI Cid</b>	Papelería Marión	3.1
<b>Revistero Superar archivo</b>	Papelería Marión	3.924
<b>Folder Celugua Carta/Oficio</b>	Papelería Marión	105
<b>Folder Colgante Café Varilla Metálica</b>	Papelería Marión	385
<b>Folder Colgante Azul Varilla Plástica</b>	Papelería Marión	310
<b>Carpeta Kimberly Colores Fuertes C/Bolsillo</b>	Papelería Marión	738
<b>Cinta Transparente 12x40 Tesa</b>	Papelería Marión	531
<b>Cinta Transparente 48x40 Tesa</b>	Papelería Marión	1.278
<b>Cinta Enmascarar 12x40 Tesa</b>	Papelería Marión	1.074
<b>Cinta Enmascarar 18x40 Tesa</b>	Papelería Marión	1.7
<b>Cinta Mágica Tesa</b>	Papelería Marión	4.382
<b>Gancho Legajador Tritón</b>	Papelería Marión	927
<b>Gancho Legajador Norma</b>	Papelería Marión	1.574
<b>Resmilla fotocopia carta</b>	Papelería Marión	6.264
<b>Resmilla fotocopia oficio</b>	Papelería Marión	7.56

#### 5.3.4. Requerimientos de servicios

Los servicios públicos domiciliarios son tenidos en cuenta como un derecho colectivo en cuanto se garantiza su prestación como un medio para lograr un nivel de vida adecuado que permita el desarrollo de las personas y de las comunidades y de las empresas.

Toda organización debe de constar de los servicios públicos domiciliarios como son: Acueducto, alcantarillado, aseo, energía, telefonía y gas y combustible si lo requiere para su funcionamiento.





NOMBRE SERVICIO	PROVEEDOR	VALOR
Servicios públicos domiciliarios (Agua, Energía, gas, teléfono, Directorio telefónico)	Empresas Publicas de Medellín	350,000
Servicio de vigilancia y Admón.	Telesentinel	150,000
Servicio de correo	Servientrega	
Mantenimiento oficinas	Servicios Industriales, Obras Civiles Empresariales	300,000
Mantenimiento muebles y enseres	Líneas y Diseños	150,000
Mantenimiento equipos de computo y comunicaciones	Ahaire & Cía. Ltda.	250,000

### 5.3.5. Requerimientos de Personal

Es el proceso mediante el cual se identifica si se necesita personal para desempeñar determinadas funciones, identificando exactamente cuáles serían sus responsabilidades, esto conlleva a informar que personal se requiere, para que cargo y cuál es el perfil.

CARGO	PERFIL	SALARIO
Gerente	<p>Edad de 30 a 35 años                      sexo indistinto                      estado civil casado                      estudios profesionales en administración o carreras afines.                      Experiencia en las actividades del puesto, acostumbrado a trabajar en equipo,                      ser objetivo, actitud de líder, tener don de mando, iniciativa propia, capacidad de toma de decisiones.                      Funciones: planeamiento estratégico de actividades, representación legal de la empresa, dirigir las actividades generales empresa, contratación de personal administrativo, aprobación de presupuestos e inversiones, dirigir el desarrollo de la actividades de la empresa, emisión de circulares para el personal en general, control y aprobación de inversiones de la empresa.                      Selección de personal,; autorizar órdenes de compra, autorizar convenios a nombre de la empresa, dirigir a la empresa en la marcha del negocio, inteligencia para resolver problemas que se presenten, capacidad de análisis y de síntesis, capacidad de comunicación, dotes de psicología, capacidad de escucha, espíritu de observación, dotes de mando, capacidad de trabajo, espíritu de lucha, perseverancia y constancia, fortaleza mental y física, capacidad de liderazgo, integridad moral y ética, espíritu crítico</p>	2,000,000
Asesores Comerciales	<p>Perfil                      edad: de 25 a 35 años</p>	1,500,000



	<p>sexo indistinto  estado civil indistinto  estudios profesionales en administración o carreras afines.  Experiencia mínima de dos años  Actitudes: Alto sentido de responsabilidad y honorabilidad. Capacidad de respuesta a la demanda del cliente.  Actitudes positivas en las relaciones entre clientes, acostumbrado a trabajar bajo presión y por objetivos.  Capacidad de toma de decisiones, liderazgo; sus responsabilidades y funciones son: Planeación y presupuesto de ventas, determinación del tamaño y estructura de la organización de ventas,  - monitoreo del ámbito de la comercialización.</p>	
<b>Jefe Gestión Humana</b>	<p><b>Perfil</b>  edad: de 25 a 35 años  sexo indistinto  estado civil indistinto  estudios profesionales en administración o carreras afines.  Experiencia mínima de dos años. El jefe de gestión humana es una persona que debe poseer habilidades técnicas, humanas y conceptuales que le permitan dirigir adecuadamente el recurso humano que tiene a su cargo. Por otra parte se considera importante que el administrador de recursos humanos moderno debe poseer visión estratégica, capacidad concertadora, integradora, innovadora y sobre todo desarrollar un estilo de liderazgo que se ajuste a las necesidades y requerimientos de la cultura organizacional de la empresa en que desempeñe.  Asimismo, es importante que tenga capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios del ambiente, tomando los cursos de acción más conveniente para solucionar los problemas.</p>	1,800,000
<b>Psicóloga</b>	<p><b>Perfil</b>  edad: de 25 a 35 años  sexo indistinto  estado civil indistinto  estudios profesionales en administración o carreras afines.  Experiencia mínima de dos años.  Poseer empatía, Tener habilidades comunicativas y ejercer influencia.  Analizar, comprender, controlar e influir sobre el clima laboral, manejar y resolver conflictos, ejercer liderazgo. administrar las pruebas psicológicas, efectuar entrevistas, efectuar análisis, descripción y evaluación de puestos y de desempeño, efectuar el diseño y análisis estadístico de encuesta, Aplicar técnicas de dinámicas de grupo,</p>	1,500,000



	desarrollar la ética y discreción de los casos que conoce.	
<b>Secretaria-Recepcionista</b>	<p>Perfil</p> <p>edad: de 20 a 35 años</p> <p>sexo indistinto</p> <p>estado civil indistinto</p> <p>Tener estudios a fines con el cargo.</p> <p>Ser puntual en todas sus actividades de funciones.</p> <p>Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de servicio al cliente.</p> <p>Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.</p> <p>Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente, para que todos estemos informados y desarrollar bien el trabajo asignado. Mantener discreción sobre todo lo que respecta a la empresa. Evitar hacer comentarios innecesarios sobre cualquier funcionario o departamentos dentro de la empresa.</p> <p>Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos.</p> <p>Obedecer y realizar instrucciones que te sean asignadas por tú jefe.</p> <p>Mejora y aprendizaje continuo.</p>	800,000
<b>Mensajero</b>	<p>Perfil</p> <p>edad: de 18 a 35 años</p> <p>sexo masculino</p> <p>Libreta militar de primera clase</p> <p>estado civil indistinto</p> <p>Ser bachiller</p> <p>Información muy oportuna en cada dependencia. Entrega segura de documentos.</p> <p>Confiabilidad en el transporte de la información a entregar.</p> <p>Mucha Discreción con la información, con buena disposición de colaboración,</p> <p>Buenas relaciones interpersonales, disponibilidad de tiempo, buen estado de salud físico y mental,</p>	599,200
<b>Oficios Varios</b>	<p>Perfil</p> <p>edad: de 18 a 35 años</p> <p>sexo femenino</p> <p>Estado civil indistinto</p> <p>Ser bachiller</p> <p>Aseo integral de los baños, oficinas de atención al público, auditorio, limpieza total de vidrios, puertas y ventanas, preparación de bebidas (café, aromáticas, etc.) atender a empleados y clientes, buena presentación personal y trato respetuoso</p>	599,200



#### 5.4. Programa de Administración

### 6. ASPECTOS LEGALES

#### 6.1. Tipo de organización empresarial

Nuestra empresa será tipo S.A.S. (Sociedad por acciones Simplificada)

Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S.

#### 6.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

##### **Para crear legalmente una empresa se requiere:**

Verificar el nombre o razón social en la Cámara de Comercio

Una vez aprobado el nombre elaborar la minuta con los nombres completos de los socios, números de cédulas, ciudadanía, estado civil y domicilio, la clase o tipo de sociedad que constituye y el nombre de la misma, el domicilio de la sociedad, el objeto social del negocio, enunciando claramente la (s) actividad (es) principal (es), el capital social pagado por cada socio y la forma como se cancelaran las cuotas y el valor nominal de las acciones que representan el capital, expresar como se administrará la sociedad, la duración de la empresa, las causas para disolverla y la forma como se liquidará y establecer el representante legal de la sociedad con su domicilio, sus facultades y obligaciones.

Ir a la Notaria para transcribir la minuta en escritura pública, firmada por el notario con los respectivos sellos y adicionalmente por los socios con los números de las cédulas y sus huellas.

Realizar el pago del impuesto de registro sobre la escritura de constitución en la oficina de Rentas Departamentales.

Adquirir formulario de matrícula mercantil, el que se debe de presentar posteriormente en la cámara de comercio con: Formulario de matrícula mercantil diligenciado, con el volante de consulta de nombres aprobado, dos copias autenticadas de la escritura pública de constitución de la sociedad, recibo de pago del impuesto de registro expedido por Rentas Departamentales, carta de cada una de las personas nombradas como representantes legales, junta directiva y revisor fiscal si es el caso., documento de



identificación del representante legal, permiso de funcionamiento de la sociedad, , liquidación de los derechos de matrícula expedida por la cámara de comercio, cancelar los derechos de matrícula; luego de la inscripción, se solicita a la cámara de comercio, el certificado de existencia y representación.

Registro de libros de comercio: Están compuestos por los libros de contabilidad, libros de actas, libros de registro de aportes, comprobantes de las cuentas, los soportes de contabilidad y la correspondencia relacionada con sus operaciones.

Pasos a seguir en la cámara de comercio: Llevar el formato, la carta y los libros en cualquier taquilla de la Cámara de Comercio. Pagar los derechos de inscripción de los libros.

Cuando le entreguen los libros, verifique que la primera página de cada libro registrado este sellado por la Cámara de Comercio y rubricadas todas las demás.

En la DIAN: Con el certificado de existencia y representación que solicite en la Cámara de Comercio, diríjase a la DIAN y solicite el formulario de RUT (registro único tributario), por medio del cual se puede realizar los siguientes trámites, entre otros:

Una vez adquirido y diligenciado el formulario, preséntese ante la DIAN, con los siguientes documentos:

Formulario de RUT diligenciado en original y dos copias.

Copia de la escritura pública de constitución.

Certificado de existencia y representación, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha no mayor a tres meses antes de su presentación.

Fotocopia de la cédula del representante legal.

El registro de Impuestos sobre las ventas (IVA), se puede hacer en el momento de realizar la solicitud del NIT. Los responsables del régimen simplificado no tienen obligación de declarar el IVA, los responsables del régimen común deben hacerlo bimestralmente en las fechas que indique el calendario tributario, el cual puede adquirir directamente en la DIAN

Simultáneamente con la solicitud del formulario RUT, usted puede solicitar el formulario para que la DIAN le autorice la numeración para las facturas que usará en su negocio.

- Afiliación a la aseguradora de riesgos profesionales (ARP)
- Régimen de seguridad social
- Fondo de Pensiones y Cesantías
- Aportes Parafiscales

Se deben de cancelar gastos de constitución de sociedad:



CONCEPTO
Impuesto departamental de registro (0.7% del capital inicial)
Impuestos departamental de estampillas Pro-desarrollo (0.05% del capital inicial)
Impuesto departamental de nombramiento de representante legal
Tarifa de establecimiento de comercio
Formulario del registro
Inscripción a la cámara de comercio y registro del documento de constitución
Certificado de existencia y representación
Asignación de la matrícula de sociedad
Costo del registro de los libros de la empresa

### Cargas impositivas

TIPOS DE IMPUESTOS	TARIFA
<b>Impuesto de caracter nacional</b>	
Impuesto sobre la renta	35% a la renta liquidada gravada
Impuesto al valor agregado	16% al valor del servicio
<b>Impuesto de carácter Territorial</b>	
Impuesto de Industria y comercio	2 a 7 por mil mensual
Impuesto financiero	4 por mil (Transaccional)

### Gastos legales que eventualmente pueden generar costos

TRAMITE
Escritura Pública
Registro Cámara de comercio
Certificado de existencia y representación legal
Uso del Suelo



Para registrarse como exportador debe de seguir los siguientes pasos:



Este procedimiento es necesario para recibir los **beneficios** o los incentivos otorgados a los exportadores de servicios IVA y **retención en la fuente**.



**7. ASPECTOS FINANCIEROS  
ESTRUCTURA FINANCIERA E INVERSIONES**

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 07:39  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS

DERECHOS RESERVADOS © 2008 Carlos Mario Morales C

**INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)**

Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
<b>Activos Fijos</b>	\$ 28,904,419.0	\$ 25,392,470.0	\$ 3,511,949.0
<b>Gastos Preoperativos</b>	\$ 4,516,050.0	\$ 2,940,394.0	\$ 1,575,656.0
<b>Capital de Trabajo</b>	\$ 61,907,136.0	\$ 31,844,813.0	\$ 30,062,323.0

<b>Total Requerimientos Financieros</b>	<b>\$ 35,149,928.0</b>
---	------------------------





### VENTAS TOTALES POR PRODUCTO

Proyecto:	ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA
Fecha:	03/06/2011 07:39
Responsable:	LILIANA MARIA CORREA ARIAS

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO			
		Ventas	Participacion del total Ventas
<b>PRODUCTOS</b>	ASESORIA EN PRESTACION DE S	\$ 74,699,800.4	100.00%
	Producto 2	\$ 0.0	0.00%
	Producto 3	\$ 0.0	0.00%
	Producto 4	\$ 0.0	0.00%
	Producto 5	\$ 0.0	0.00%
	Producto 6	\$ 0.0	0.00%
	Producto 7	\$ 0.0	0.00%
	Producto 8	\$ 0.0	0.00%
	Producto 9	\$ 0.0	0.00%
	Producto 10	\$ 0.0	0.00%
	Producto 11	\$ 0.0	0.00%
	Producto 12	\$ 0.0	0.00%
	Producto 13	\$ 0.0	0.00%
	Producto 14	\$ 0.0	0.00%
	Producto 15	\$ 0.0	0.00%
	<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>		<b>\$ 74,699,800.4</b>



## ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Proyecto:	ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA	V.008
Fecha:	03/06/2011 07:51	
Responsable:	LILIANA MARIA CORREA ARIAS	

ERVADOS © 2008 Carlos Mario Morales C

COSTOS TOTALES							
PRODUCTOS	Total Costos Variables por Producto		Ventas	Costo	Participación	Costos Unitario	COSTOS FIJOS
			Unidades	Variable total	Ventas	Total Ponderado por Producto	
	ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA	\$ 200,000.0	200	\$ 40,000,000.2	100.00%	\$ 354,767.84	TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN \$ 0.0
	Producto 2	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN \$ 25,393,568.0
	Producto 3	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	TOTAL COSTOS FIJOS DE \$ 5,560,000.0
	Producto 4	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	COSTOS FIJOS TO \$ 30,953,568.0
	Producto 5	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	<a href="#">Volver al Menu Principal</a>
	Producto 6	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	
	Producto 7	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	
	Producto 8	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	
	Producto 9	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	
	Producto 10	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	<b>RESUMEN COSTOS</b>
	Producto 11	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	Cuenta Valor
	Producto 12	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	Total Costos Variables \$ 40,000,000.2
	Producto 13	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	Total Costos fijos de \$ 0.0
	Producto 14	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	Total Costos fijos de \$ 25,393,568.0
	Producto 15	\$ 0.0	0	\$ 0.0	0.00%	\$ -	Total Costos fijos de \$ 5,560,000.0
	<b>COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)</b>			\$ 40,000,000.2			Costos Totales \$ 70,953,568.2

**INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO**

Proyecto:	ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA	VISOB
Fecha:	03/06/2011 07:51	
Responsable:	LILIANA MARIA CORREA ARIAS	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		

Requerimientos de Efectivo	CUENTA	VALOR
	Costos Variables	\$ 0
	Costos Fijos de Producción	\$ 0
	Costos Fijos de Administración	\$ 76,180,704
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$ 16,680,000

Activo Corriente	CUENTA	VALOR
	Cuentas por Cobrar	\$ 0
	Inventarios productos	\$ 0
	Inventario de Materia Prima	\$ 0

Pasivo Corriente	CUENTA	VALOR
	Materia Prima	\$ 0
	Fijos de Produccion	\$ 0
	Administrativos	\$ 25,393,568
	Comercialización y Ventas	\$ 5,560,000

**INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO****\$ 61,907,136**



## PUNTO DE EQUILIBRIO

Proyecto:	ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA
Fecha:	03/06/2011 07:51
Responsable:	LILIANA MARIA CORREA ARIAS

PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL					
Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario/CMV	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta Total
ASESORIA EN PRESTACION DE	200	\$ 200,000.00	\$ 373,499.00	\$ 40,000,000.20	\$ 74,699,800.37
Producto 2	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 3	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 4	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 5	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 6	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 7	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 8	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 9	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 10	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 11	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 12	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 13	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 14	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 15	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>VALORES TOTALES</b>				<b>\$ 40,000,000.20</b>	<b>\$ 74,699,800.37</b>

PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO			
Margen Contribucion Unitario	Participacion Ventas	Punto Equilibrio (Unidades)	Punto Equilibrio (Pesos)
\$ 173,499.00	100.00%	178.41	\$ 66,635,120.06
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
\$ 0.00	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!

Costo Variable promedio =	53.55%	Punto de Equilibrio (%) =	89.20%
Margen de contribución (\$) =	\$ 34,699,800.173	Punto de Equilibrio (\$) =	\$ 66,635,120.06
Margen de contribución (%) =	46.45%		

[Volver al Menu Principal](#)



**ESTADO DE RESULTADOS**

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA C  
 Fecha: 03/06/2011 07:56  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS



**ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES**

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	74,699,800	74,699,800	74,699,800	74,699,800	74,699,800	74,699,800	74,699,800	74,699,800	74,699,800	74,699,800	74,699,800	74,699,800
- Costo Variables	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000
- Costos Fijos Producción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Gastos Depreciación	577,713	577,713	577,713	577,713	577,713	577,713	577,713	577,713	577,713	577,713	577,713	577,713
= Utilidad Bruta en Ventas	34,122,087	34,122,087	34,122,087	34,122,087	34,122,087	34,122,087	34,122,087	34,122,087	34,122,087	34,122,087	34,122,087	34,122,087
- Costos fijos de Administración	25,393,568	25,393,568	25,393,568	25,393,568	25,393,568	25,393,568	25,393,568	25,393,568	25,393,568	25,393,568	25,393,568	25,393,568
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	5,560,000	5,560,000	5,560,000	5,560,000	5,560,000	5,560,000	5,560,000	5,560,000	5,560,000	5,560,000	5,560,000	5,560,000
- Amortización de diferidos	376,338	376,338	376,338	376,338	376,338	376,338	376,338	376,338	376,338	376,338	376,338	376,338
= Utilidad Operativa	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182
+ Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182	2,792,182
- Impuestos	943,758	943,758	943,758	943,758	943,758	943,758	943,758	943,758	943,758	943,758	943,758	943,758
= UTILIDAD NETA	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424	1,848,424
Utilidades no Repartidas Acumuladas	1,848,424	3,696,849	5,545,273	7,393,698	9,242,122	11,090,547	12,938,971	14,787,396	16,635,820	18,484,245	20,332,669	22,181,094



## FLUJO DE CAJA Y EVALUACION FINANCIERA

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 07:58  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS

VISOR

### FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Medias	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Bajas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Consolidado	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800
<b>- Costos variables</b>		\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568
Costos fijos de Producción	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568
Costos fijos de comercialización y ventas	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 984,198	\$ 956,859	\$ 929,520	\$ 902,181	\$ 874,843	\$ 847,504	\$ 820,165	\$ 792,826	\$ 765,487	\$ 738,148	\$ 710,810	\$ 683,471
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 1,807,984	\$ 1,835,323	\$ 1,862,662	\$ 1,890,000	\$ 1,917,339	\$ 1,944,678	\$ 1,972,017	\$ 1,999,356	\$ 2,026,695	\$ 2,054,033	\$ 2,081,372	\$ 2,108,711
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 611,099	\$ 620,339	\$ 629,580	\$ 638,820	\$ 648,061	\$ 657,301	\$ 666,542	\$ 675,782	\$ 685,023	\$ 694,263	\$ 703,504	\$ 712,744
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 1,196,885	\$ 1,214,984	\$ 1,233,082	\$ 1,251,180	\$ 1,269,279	\$ 1,287,377	\$ 1,305,475	\$ 1,323,574	\$ 1,341,672	\$ 1,359,770	\$ 1,377,868	\$ 1,395,967
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 83,879,002
Prestamos	\$ 35,149,928												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 61,907,136
Valor de Salvamento													\$ 21,971,866
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 95,327,605	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Activos Fijos	\$ 28,904,419												
Pago Credito (Capital)	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050												
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 1,174,549</b>	<b>\$ 1,192,647</b>	<b>\$ 1,210,745</b>	<b>\$ 1,228,844</b>	<b>\$ 1,246,942</b>	<b>\$ 1,265,040</b>	<b>\$ 1,283,139</b>	<b>\$ 1,301,237</b>	<b>\$ 1,319,335</b>	<b>\$ 1,337,433</b>	<b>\$ 1,355,532</b>	<b>\$ 85,252,633</b>

Tasa Interna de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	11,272,336
Tasa Interna de Retorno	4.63%

[Volver al Menu Principal](#)



## VALOR PRESENTE NETO (VPN)

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 07:58  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS

VISOR

### FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Medias	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Bajas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Consolidado	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800
<b>- Costos variables</b>		\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 984,198	\$ 956,859	\$ 929,520	\$ 902,181	\$ 874,843	\$ 847,504	\$ 820,165	\$ 792,826	\$ 765,487	\$ 738,148	\$ 710,810	\$ 683,471
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 1,807,984	\$ 1,835,323	\$ 1,862,662	\$ 1,890,000	\$ 1,917,339	\$ 1,944,678	\$ 1,972,017	\$ 1,999,356	\$ 2,026,695	\$ 2,054,033	\$ 2,081,372	\$ 2,108,711
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 611,099	\$ 620,339	\$ 629,580	\$ 638,820	\$ 648,061	\$ 657,301	\$ 666,542	\$ 675,782	\$ 685,023	\$ 694,263	\$ 703,504	\$ 712,744
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 1,196,885	\$ 1,214,984	\$ 1,233,082	\$ 1,251,180	\$ 1,269,279	\$ 1,287,377	\$ 1,305,475	\$ 1,323,574	\$ 1,341,672	\$ 1,359,770	\$ 1,377,868	\$ 1,395,967
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 83,879,002
Prestamos	\$ 35,149,928												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 61,907,136
Valor de Salvamento													\$ 21,971,866
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 95,327,605	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Activos Fijos	\$ 28,904,419												
Pago Credito (Capital)		\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050												
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 1,174,549</b>	<b>\$ 1,192,647</b>	<b>\$ 1,210,745</b>	<b>\$ 1,228,844</b>	<b>\$ 1,246,942</b>	<b>\$ 1,265,040</b>	<b>\$ 1,283,139</b>	<b>\$ 1,301,237</b>	<b>\$ 1,319,335</b>	<b>\$ 1,337,433</b>	<b>\$ 1,355,532</b>	<b>\$ 85,252,633</b>

Tasa Interna de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	11,272,336
Tasa Interna de Retorno	4.63%

[Volver al Menu Principal](#)



El valor presente neto (VPN), es el método que se utilizó para la evaluar este proyecto, permitiendo saber si la inversión cumple con el objeto financiero.

El resultado arrojado fue positivo, es decir en pesos de hoy, los ingresos son mayores que los egresos, lo que significa que la empresa tendrá un incremento equivalente al monto del VPN, garantizando la rentabilidad del proyecto.





## TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 07:58  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS

VISOR

### FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Medias	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Bajas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Consolidado	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800
<b>- Costos variables</b>		\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 984,198	\$ 956,859	\$ 929,520	\$ 902,181	\$ 874,843	\$ 847,504	\$ 820,165	\$ 792,826	\$ 765,487	\$ 738,148	\$ 710,810	\$ 683,471
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 1,807,984	\$ 1,835,323	\$ 1,862,662	\$ 1,890,000	\$ 1,917,339	\$ 1,944,678	\$ 1,972,017	\$ 1,999,356	\$ 2,026,695	\$ 2,054,033	\$ 2,081,372	\$ 2,108,711
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 611,099	\$ 620,339	\$ 629,580	\$ 638,820	\$ 648,061	\$ 657,301	\$ 666,542	\$ 675,782	\$ 685,023	\$ 694,263	\$ 703,504	\$ 712,744
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 1,196,885	\$ 1,214,984	\$ 1,233,082	\$ 1,251,180	\$ 1,269,279	\$ 1,287,377	\$ 1,305,475	\$ 1,323,574	\$ 1,341,672	\$ 1,359,770	\$ 1,377,868	\$ 1,395,967
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 83,879,002
Prestamos	\$ 35,149,928												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 61,907,136
Valor de Salvamento													\$ 21,971,866
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 95,327,605	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Activos Fijos	\$ 28,904,419												
Pago Credito (Capital)		\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050												
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 1,174,549</b>	<b>\$ 1,192,647</b>	<b>\$ 1,210,745</b>	<b>\$ 1,228,844</b>	<b>\$ 1,246,942</b>	<b>\$ 1,265,040</b>	<b>\$ 1,283,139</b>	<b>\$ 1,301,237</b>	<b>\$ 1,319,335</b>	<b>\$ 1,337,433</b>	<b>\$ 1,355,532</b>	<b>\$ 85,252,633</b>

Tasa Interna de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	11,272,336
Tasa Interna de Retorno	4.63%

[Volver al Menu Principal](#)



Como se puede observar en el informe de la tasa interna de retorno, el resultado de la TIR, es positivo y un poco mas alto que el intereses calculado inicialmente, y es por eso que podemos concluir que el proyecto empresarial es rentable, ya que supone un retorno de la inversión comparable a unos intereses altos que posiblemente se encuentren en el mercado.



## FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 09:37  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS  
 Variacion Porcentual del Precio

VISOR

### FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)

Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780
- Costos variables		\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 984,198	\$ 956,859	\$ 929,520	\$ 902,181	\$ 874,843	\$ 847,504	\$ 820,165	\$ 792,826	\$ 765,487	\$ 738,148	\$ 710,810	\$ 683,471
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 9,277,964	\$ 9,305,303	\$ 9,332,642	\$ 9,359,981	\$ 9,387,319	\$ 9,414,658	\$ 9,441,997	\$ 9,469,336	\$ 9,496,675	\$ 9,524,014	\$ 9,551,352	\$ 9,578,691
- Impuestos	\$ 0	\$ 3,135,952	\$ 3,145,192	\$ 3,154,433	\$ 3,163,673	\$ 3,172,914	\$ 3,182,154	\$ 3,191,395	\$ 3,200,636	\$ 3,209,876	\$ 3,219,117	\$ 3,228,357	\$ 3,237,598
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 6,142,012	\$ 6,160,110	\$ 6,178,209	\$ 6,196,307	\$ 6,214,405	\$ 6,232,504	\$ 6,250,602	\$ 6,268,700	\$ 6,286,799	\$ 6,304,897	\$ 6,322,995	\$ 6,341,094
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 83,879,002
Préstamos	\$ 35,149,928												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 61,907,136
Valor de Salvamento													\$ 21,971,866
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 95,327,605	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Activos Fijos	\$ 28,904,419												
Pago Credito (Capital)		\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050												
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 6,119,676</b>	<b>\$ 6,137,774</b>	<b>\$ 6,155,872</b>	<b>\$ 6,173,970</b>	<b>\$ 6,192,069</b>	<b>\$ 6,210,167</b>	<b>\$ 6,228,265</b>	<b>\$ 6,246,364</b>	<b>\$ 6,264,462</b>	<b>\$ 6,282,560</b>	<b>\$ 6,300,659</b>	<b>\$ 90,197,759</b>

Cambio Porcentual en el Precio	10.00%
Tasa de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	60,496,147
Tasa Interna de Retorno	11.93%

[Volver al Menú Inicial](#)



## FLUJO DE CAJA (VARIACION DE LAS VENTAS)

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 09:39  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS  
 Vcambio Porcentual de Ventas

VISOR

### FLUJO DE CAJA (VARIACION DE LAS VENTAS)

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
Medias	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
Bajas	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
Consolidado	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260

CONCEPTOS	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740	\$ 97,109,740
- Costos variables		\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 984,198	\$ 956,859	\$ 929,520	\$ 902,181	\$ 874,843	\$ 847,504	\$ 820,165	\$ 792,826	\$ 765,487	\$ 738,148	\$ 710,810	\$ 683,471
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 12,217,924	\$ 12,245,263	\$ 12,272,602	\$ 12,299,941	\$ 12,327,279	\$ 12,354,618	\$ 12,381,957	\$ 12,409,296	\$ 12,436,635	\$ 12,463,974	\$ 12,491,312	\$ 12,518,651
- Impuestos	\$ 0	\$ 4,129,658	\$ 4,138,899	\$ 4,148,139	\$ 4,157,380	\$ 4,166,620	\$ 4,175,861	\$ 4,185,101	\$ 4,194,342	\$ 4,203,583	\$ 4,212,823	\$ 4,222,064	\$ 4,231,304
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 8,088,266	\$ 8,106,364	\$ 8,124,462	\$ 8,142,561	\$ 8,160,659	\$ 8,178,757	\$ 8,196,856	\$ 8,214,954	\$ 8,233,052	\$ 8,251,150	\$ 8,269,249	\$ 8,287,347
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 83,879,002
Prestamos	\$ 35,149,928												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 61,907,136
Valor de Salvamento													\$ 21,971,866
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 95,327,605	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Activos Fijos	\$ 28,904,419												
Pago Credito (Capital)		\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050												
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 8,065,929</b>	<b>\$ 8,084,027</b>	<b>\$ 8,102,126</b>	<b>\$ 8,120,224</b>	<b>\$ 8,138,322</b>	<b>\$ 8,156,421</b>	<b>\$ 8,174,519</b>	<b>\$ 8,192,617</b>	<b>\$ 8,210,715</b>	<b>\$ 8,228,814</b>	<b>\$ 8,246,912</b>	<b>\$ 92,144,013</b>

Cambio Porcentual en las Ventas	30.00%
Tasa de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	79,869,163
Tasa Interna de Retorno	14.89%

[Volver al Menú Inicial](#)



## FLUJO DE CAJA (VARIACION COSTOS VARIABLES)

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 09:46  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS  
 Cambio porcentual de Costos Variables

VISOR

### FLUJO DE CAJA (VARIACION COSTOS VARIABLES)

Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800
- Costos variables		\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 984,198	\$ 956,859	\$ 929,520	\$ 902,181	\$ 874,843	\$ 847,504	\$ 820,165	\$ 792,826	\$ 765,487	\$ 738,148	\$ 710,810	\$ 683,471
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 1,807,984	\$ 1,835,323	\$ 1,862,662	\$ 1,890,000	\$ 1,917,339	\$ 1,944,678	\$ 1,972,017	\$ 1,999,356	\$ 2,026,695	\$ 2,054,033	\$ 2,081,372	\$ 2,108,711
- Impuestos	\$ 0	\$ 611,099	\$ 620,339	\$ 629,580	\$ 638,820	\$ 648,061	\$ 657,301	\$ 666,542	\$ 675,782	\$ 685,023	\$ 694,263	\$ 703,504	\$ 712,744
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 1,196,885	\$ 1,214,984	\$ 1,233,082	\$ 1,251,180	\$ 1,269,279	\$ 1,287,377	\$ 1,305,475	\$ 1,323,574	\$ 1,341,672	\$ 1,359,770	\$ 1,377,868	\$ 1,395,967
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 83,879,002
Prestamos	\$ 35,149,928												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 61,907,136
Valor de Salvamento													\$ 21,971,866
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 95,327,605	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Activos Fijos	\$ 28,904,419												
Pago Credito (Capital)		\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050												
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 1,174,549</b>	<b>\$ 1,192,647</b>	<b>\$ 1,210,745</b>	<b>\$ 1,228,844</b>	<b>\$ 1,246,942</b>	<b>\$ 1,265,040</b>	<b>\$ 1,283,139</b>	<b>\$ 1,301,237</b>	<b>\$ 1,319,335</b>	<b>\$ 1,337,433</b>	<b>\$ 1,355,532</b>	<b>\$ 85,252,633</b>

Cambio Porcentual Costos Variables	0.00%
Tasa de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	11,272,336
Tasa Interna de Retorno	4.63%

[Volver al Menú Inicial](#)



## FLUJO DE CAJA (VARIANDO COSTOS FIJOS)

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 09:49  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS  
 Cambio porcentual de Costos Fijos

VISOR

### FLUJO DE CAJA (VARIANDO COSTOS FIJOS)

Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800
- Costos variables		\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
- Intereses Credito		\$ 984,198	\$ 956,859	\$ 929,520	\$ 902,181	\$ 874,843	\$ 847,504	\$ 820,165	\$ 792,826	\$ 765,487	\$ 738,148	\$ 710,810	\$ 683,471
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 569,841	\$ 597,180	\$ 624,519	\$ 651,858	\$ 679,197	\$ 706,535	\$ 733,874	\$ 761,213	\$ 788,552	\$ 815,891	\$ 843,230	\$ 870,568
- Impuestos	\$ 0	\$ 192,606	\$ 201,847	\$ 211,087	\$ 220,328	\$ 229,568	\$ 238,809	\$ 248,049	\$ 257,290	\$ 266,531	\$ 275,771	\$ 285,012	\$ 294,252
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 377,235	\$ 395,333	\$ 413,432	\$ 431,530	\$ 449,628	\$ 467,726	\$ 485,825	\$ 503,923	\$ 522,021	\$ 540,120	\$ 558,218	\$ 576,316
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 86,355,288
Préstamos	\$ 35,149,928												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 64,383,421
Valor de Salvamento													\$ 21,971,866
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 97,803,890	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Activos Fijos	\$ 28,904,419												
Pago Credito (Capital)		\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050												
Capital de Trabajo	\$ 64,383,421												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 62,653,962</b>	<b>\$ 354,898</b>	<b>\$ 372,997</b>	<b>\$ 391,095</b>	<b>\$ 409,193</b>	<b>\$ 427,291</b>	<b>\$ 445,390</b>	<b>\$ 463,488</b>	<b>\$ 481,586</b>	<b>\$ 499,685</b>	<b>\$ 517,783</b>	<b>\$ 535,881</b>	<b>\$ 86,909,268</b>

Cambio Porcentual Costos Fijos	4.00%
Tasa de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	2,374,063
Tasa Interna de Retorno	3.33%

[Volver al Menú Inicial](#)



## FLUJO DE CAJA (VARIACION TASA DE RETORNO)

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 09:51  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS  
 Cambio porcentual de tasa de retorno

VISOR

### FLUJO DE CAJA (Variacion Tasa de Retorno)

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Medias	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Bajas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Consolidado	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200

Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800	\$ 74,699,800
- Costos variables		\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000
- Costos fijos		\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568	\$ 30,953,568
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568	\$ 25,393,568
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000	\$ 5,560,000
- No Desembolsables		\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
- Intereses Credito		\$ 984,198	\$ 956,859	\$ 929,520	\$ 902,181	\$ 874,843	\$ 847,504	\$ 820,165	\$ 792,826	\$ 765,487	\$ 738,148	\$ 710,810	\$ 683,471
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 1,807,984	\$ 1,835,323	\$ 1,862,662	\$ 1,890,000	\$ 1,917,339	\$ 1,944,678	\$ 1,972,017	\$ 1,999,356	\$ 2,026,695	\$ 2,054,033	\$ 2,081,372	\$ 2,108,711
- Impuestos	\$ 0	\$ 611,099	\$ 620,339	\$ 629,580	\$ 638,820	\$ 648,061	\$ 657,301	\$ 666,542	\$ 675,782	\$ 685,023	\$ 694,263	\$ 703,504	\$ 712,744
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 1,196,885	\$ 1,214,984	\$ 1,233,082	\$ 1,251,180	\$ 1,269,279	\$ 1,287,377	\$ 1,305,475	\$ 1,323,574	\$ 1,341,672	\$ 1,359,770	\$ 1,377,868	\$ 1,395,967
+ Ajuste por No Desembolsables		\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 83,879,002
Prestamos	\$ 35,149,928												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 61,907,136
Valor de Salvamento													\$ 21,971,866
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 95,327,605	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Activos Fijos	\$ 28,904,419												
Pago Credito (Capital)		\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050												
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 1,174,549</b>	<b>\$ 1,192,647</b>	<b>\$ 1,210,745</b>	<b>\$ 1,228,844</b>	<b>\$ 1,246,942</b>	<b>\$ 1,265,040</b>	<b>\$ 1,283,139</b>	<b>\$ 1,301,237</b>	<b>\$ 1,319,335</b>	<b>\$ 1,337,433</b>	<b>\$ 1,355,532</b>	<b>\$ 85,252,633</b>

Tasa Interna de Retorno	5.00%
Valor Presente Neto	- 2,270,867
Tasa Interna de Retorno	4.63%

[Volver al Menu Principal](#)



## FLUJO DE CAJA (VARIACION MULTIPLE)

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 09:54  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS  
 Combinacion de cambios

VISO

### FLUJO DE CAJA (VARIACION MULTIPLE)

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
Medias	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
Bajas	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
Consolidado	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260

Concepto	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780	\$ 82,169,780
- Costos variables		\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000	\$ 52,000,000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711	\$ 32,191,711
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311	\$ 26,409,311
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400	\$ 5,782,400
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
- Intereses Credito		\$ 984,198	\$ 956,859	\$ 929,520	\$ 902,181	\$ 874,843	\$ 847,504	\$ 820,165	\$ 792,826	\$ 765,487	\$ 738,148	\$ 710,810	\$ 683,471
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 3,960,179	-\$ 3,932,840	-\$ 3,905,501	-\$ 3,878,162	-\$ 3,850,823	-\$ 3,823,485	-\$ 3,796,146	-\$ 3,768,807	-\$ 3,741,468	-\$ 3,714,129	-\$ 3,686,790	-\$ 3,659,452
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 3,960,179	-\$ 3,932,840	-\$ 3,905,501	-\$ 3,878,162	-\$ 3,850,823	-\$ 3,823,485	-\$ 3,796,146	-\$ 3,768,807	-\$ 3,741,468	-\$ 3,714,129	-\$ 3,686,790	-\$ 3,659,452
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050	\$ 954,050
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 86,355,288
Préstamos	\$ 35,149,928												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 64,383,421
Valor de Salvamento													\$ 21,971,866
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 97,803,890	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Activos Fijos	\$ 28,904,419												
Pago Credito (Capital)		\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387	\$ 976,387
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050												
Capital de Trabajo	\$ 64,383,421												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 62,653,962</b>	<b>-\$ 3,982,515</b>	<b>-\$ 3,955,177</b>	<b>-\$ 3,927,838</b>	<b>-\$ 3,900,499</b>	<b>-\$ 3,873,160</b>	<b>-\$ 3,845,821</b>	<b>-\$ 3,818,482</b>	<b>-\$ 3,791,144</b>	<b>-\$ 3,763,805</b>	<b>-\$ 3,736,466</b>	<b>-\$ 3,709,127</b>	<b>\$ 82,673,500</b>

Cambio Porcentual en el Precio	10.00%
Cambio Porcentual en las Ventas	30.00%
Cambio Porcentual Costos Variables	0.00%
Cambio Porcentual Costos Fijos	4.00%
Tasa de Retorno	5.00%
Valor Presente Neto	- 40,327,010
Tasa Interna de Retorno	-2.49%

[Volver al Menú Anterior](#)





## FLUJO DE CAJA (ANUAL - 2 AÑOS) Y EVALUACION FINANCIERA

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 10:01  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS

### FLUJO DE CAJA (ANUAL - 2 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2
+ Ingresos por venta		\$ 896,397,604	\$ 1,281,848,574
- Costos variables		\$ 480,000,002	\$ 480,000,002
- Costos fijos		\$ 371,442,816	\$ 371,442,816
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 304,722,816	\$ 304,722,816
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 66,720,000	\$ 66,720,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 33,506,184	\$ 418,957,153
- Impuestos	\$ 0	\$ 11,325,090	\$ 141,607,518
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 22,181,094	\$ 277,349,636
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 61,907,136
Prestamos	\$ 35,149,928		
Recuperación Capital de trabajo			\$ 61,907,136
Valor de Salvamento			
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 95,327,605	\$ 0	\$ 0
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 33,629,696</b>	<b>\$ 350,705,374</b>

Tasa Interna de Retorno	42.58%
Valor Presente Neto	135,933,320
Tasa Interna de Retorno	170.96%

[Volver al Menú Principal](#)



## FLUJO DE CAJA (ANUAL - 3 AÑOS) Y EVALUACION FINANCIERA

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 10:01  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS

VISOR

### FLUJO DE CAJA (ANUAL - 3 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3
+ Ingresos por venta		\$ 896,397,604	\$ 1,281,848,574	\$ 1,833,043,461
- Costos variables		\$ 480,000,002	\$ 480,000,002	\$ 480,000,002
- Costos fijos		\$ 371,442,816	\$ 371,442,816	\$ 371,442,816
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 304,722,816	\$ 304,722,816	\$ 304,722,816
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 66,720,000	\$ 66,720,000	\$ 66,720,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 33,506,184	\$ 418,957,153	\$ 970,152,040
- Impuestos	\$ 0	\$ 11,325,090	\$ 141,607,518	\$ 327,911,390
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 22,181,094	\$ 277,349,636	\$ 642,240,651
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 61,907,136
Prestamos	\$ 35,149,928			
Recuperación Capital de trabajo				\$ 61,907,136
Valor de Salvamento				
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 95,327,605	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 28,904,419			
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050			
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136	\$ 0	\$ 0	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 22,181,094</b>	<b>\$ 277,349,636</b>	<b>\$ 704,147,787</b>

Tasa Interna de Retorno	42.58%
Valor Presente Neto	334,771,157
Tasa Interna de Retorno	208.81%

[Volver al Menú Principal](#)



## FLUJO DE CAJA (ANUAL – 4 AÑOS) Y EVALUACION FINANCIERA

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 10:01  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS

VISOR

### FLUJO DE CAJA (ANUAL - 4 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
+ Ingresos por venta		\$ 896,397,604	\$ 1,281,848,574	\$ 1,833,043,461	\$ 2,621,252,150
- Costos variables		\$ 480,000,002	\$ 480,000,002	\$ 480,000,002	\$ 480,000,002
- Costos fijos	\$ 0	\$ 371,442,816	\$ 371,442,816	\$ 371,442,816	\$ 371,442,816
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 304,722,816	\$ 304,722,816	\$ 304,722,816	\$ 304,722,816
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 66,720,000	\$ 66,720,000	\$ 66,720,000	\$ 66,720,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 33,506,184	\$ 418,957,153	\$ 970,152,040	\$ 1,758,360,729
- Impuestos	\$ 0	\$ 11,325,090	\$ 141,607,518	\$ 327,911,390	\$ 594,325,926
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 22,181,094	\$ 277,349,636	\$ 642,240,651	\$ 1,164,034,803
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 61,907,136
Préstamos	\$ 35,149,928				
Recuperación Capital de trabajo					\$ 61,907,136
Valor de Salvamento					
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 95,327,605	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 28,904,419				
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050				
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 22,181,094</b>	<b>\$ 277,349,636</b>	<b>\$ 642,240,651</b>	<b>\$ 1,225,941,939</b>

Tasa Interna de Retorno	42.58%
Valor Presente Neto	610,087,667
Tasa Interna de Retorno	230.48%

[Volver al Menú Principal](#)



## FLUJO DE CAJA (ANUAL – 5 AÑOS) Y EVALUACION FINANCIERA

Proyecto: ASESORIA EN PRESTACION DE SERVICIOS EN LA EXPORTACION DE MANO DE OBRA CALIFICADA  
 Fecha: 03/06/2011 10:01  
 Responsable: LILIANA MARIA CORREA ARIAS

VISOR

### FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 896,397,604	\$ 1,281,848,574	\$ 1,833,043,461	\$ 2,621,252,150	\$ 3,748,390,574
- Costos variables		\$ 480,000,002	\$ 480,000,002	\$ 480,000,002	\$ 480,000,002	\$ 480,000,002
- Costos fijos		\$ 371,442,816	\$ 371,442,816	\$ 371,442,816	\$ 371,442,816	\$ 371,442,816
Costos fijos de Producción		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos fijos de Administración		\$ 304,722,816	\$ 304,722,816	\$ 304,722,816	\$ 304,722,816	\$ 304,722,816
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 66,720,000	\$ 66,720,000	\$ 66,720,000	\$ 66,720,000	\$ 66,720,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 33,506,184	\$ 418,957,153	\$ 970,152,040	\$ 1,758,360,729	\$ 2,885,499,153
- Impuestos	\$ 0	\$ 11,325,090	\$ 141,607,518	\$ 327,911,390	\$ 594,325,926	\$ 975,298,714
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 22,181,094	\$ 277,349,636	\$ 642,240,651	\$ 1,164,034,803	\$ 1,910,200,439
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603	\$ 11,448,603
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 35,149,928	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 61,907,136
Préstamos	\$ 35,149,928					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 61,907,136
Valor de Salvamento						
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 95,327,605	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 28,904,419					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4,516,050					
Capital de Trabajo	\$ 61,907,136	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 60,177,677</b>	<b>\$ 33,629,696</b>	<b>\$ 288,798,238</b>	<b>\$ 653,689,253</b>	<b>\$ 1,175,483,405</b>	<b>\$ 1,983,556,178</b>

Tasa Interna de Retorno	42.58%
Valor Presente Neto	952,163,794
Tasa Interna de Retorno	249.69%

[Volver al Menú Principal](#)



## 8. CONSIDERACIONES FINALES

Después de realizar los diferentes estudios de: Mercado, técnico, organizacional, legal y financiero en el plan de negocios “Asesoría en prestación de servicios en la exportación de mano de obra calificada” concluimos que este proyecto es viable para implementarlo, ya que arroja cifras con una utilidad rentable para los accionistas, además porque se estaría ayudando a la economía de cada hogar colombiano, como así mismo a la economía del país.

Con este plan de negocios, nos damos cuenta que nuestra empresa tiene la capacidad de cubrir la necesidad de nuestro mercado meta Panamá.

Concluimos también, que gracias al desarrollo de estos proyectos, Panamá tiene una oferta de mano de obra calificada aproximadamente de 6.500 trabajadores, para la cual la demanda se reduce al 44%.

Debido a la poca demanda y alta oferta en este país, nuestra empresa ofrecerá el servicio de búsqueda de personal capacitado en Colombia por medio de la reclusión de hojas de vida adquiridas por los medios de comunicación y las diferentes entidades públicas y privadas.

Nuestro estudio financiero nos mostró una proyección de ventas anuales de \$896.397.600 por la consecución de 2400 trabajado 2.400 trabajadores.

La inversión estimada para el desarrollo del actual proyecto es de \$ 155.504.813.

Los gastos en los que se incurrirían anualmente para el funcionamiento de la empresa serian de \$ 371.442.816.

La rentabilidad que se obtendría después de realizar el análisis financiero sería de un 4.63 % mensual.



## 9. CONCLUSIONES

- Con este proyecto hemos despertado la iniciativa de emprender nuestra propia empresa, ya que con todos los módulos de investigación que hemos realizado, tiene una gran viabilidad de implementarse y que a futuro no solo tenga cubrimiento en este país sino también en otros países.
- Para los proyectos que tiene Panamá de infraestructura, nuestra opción de brindarle el servicio de exportación de mano de obra calificada, es de gran solución al problema de su escases en esta área, la cual le permite el desarrollo urbano.
- Las personas dedicadas a la construcción no suplen la demanda que en la actualidad tiene Panamá ya que muchos de sus habitantes se dedican a otras labores diferentes a este mercado, como es el turismo.



## 10. REFERENCIAS CIBERGRÁFICAS

<http://www.eumed.net/tesis/2006/asc/1n.htm>

En esta pagina se consulto como se constituye una Estructura Organizacional.

<http://bdigital.eafit.edu.co/bdigital/PROYECTO/P658.110775/Capitulo6.pdf>

En esta pagina se consulto que se necesita para conformar legalmente una empresa y cuales son las diferentes tipos de empresas que se pueden constituir.

<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/colombia/sub/medell%C3%ADn/topic/starting-a-business>

En esta pagina se consulto los requerimientos que se necesitan para obtener el registro mercantil de una empresa.

<http://beta.colombiatrader.com.co/es/por-que-exportar/guia-para-exportar-servicios>

En esta pagina se consulto los requerimientos que se necesitan para obtener el registro mercantil de una empresa.

<http://es.scribd.com/doc/884085/Pasos-para-crear-una-Empresa>

En esta pagina se consulto los requerimientos que se necesitan para obtener el registro mercantil de una empresa.

[www.carlosmoralescastano.wordpress.com](http://www.carlosmoralescastano.wordpress.com)

En esta pagina se consulto el proceso para realizar este proyecto.

<http://beta.colombiatrader.com.co/es/por-que-exportar/guia-para-exportar-servicios>

En esta pagina se consulto cual es el procedimiento para exportar servicios.

<http://es.scribd.com/doc/884085/Pasos-para-crear-una-Empresa>

En esta pagina se consulto cuales son los pasos-para-crear-una-Empresa

<http://www.slideshare.net/JFMayorgaJ/estudio-tnico>

En esta pagina se consulto que se debe tener en cuenta para un estudio técnico

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pm.html>

En esta pagina se consulto la organización del país seleccionado

[Ofertas de empleo en Provincia de Panamá | opcionempleo.com.pa](http://opcionempleo.com.pa)

En esta pagina se consulto las vacantes en los diferentes oficios en la construcción

<http://pa.jobomas.com/?Contenido=DetalleVacantes&Id=539214&Origen=Opcionempleo>

Oferta de trabajo de INGENIERO RESIDENTE VIAS, Panamá

En esta pagina se consulto las ofertas requeridas actualmente por Panamá

<http://www.bnamericas.com/news/infraestructura/ministerio-recibe-ofertas-programa-vial-de-us1500mn1>

En esta pagina se consulto las ofertas requeridas actualmente por Panamá



<http://www.slideshare.net/bemaguali/canal-de-panama-futuro>

En esta pagina se consulto requerimientos para la ampliación del canal de Panamá

<http://www.izaping.com/2707/el-canal-de-panama.html>

En esta pagina se consulto requerimientos para la ampliación del canal de Panamá

<http://www.portafolio.com.co/archivo/documento/CMS-7900992>

En esta pagina se consulto sobre las obras que tiene Panamá para ejecutar

[http://www.centrourbano.com/index.php?](http://www.centrourbano.com/index.php?option=com_content&view=article&id=274%3Aultima-fase-de-ampliacion-del-canal-de-panama-&ca)

[option=com\\_content&view=article&id=274%3Aultima-fase-de-ampliacion-del-canal-de-panama-&ca](http://www.centrourbano.com/index.php?option=com_content&view=article&id=274%3Aultima-fase-de-ampliacion-del-canal-de-panama-&ca)

En esta pagina se consulto sobre la ampliación del canal de Panamá

<http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=520253>

En esta pagina se consulto la ampliación del canal de Panamá

[http://www.wikilearning.com/monografia/estrategia\\_de\\_precios/14947-2](http://www.wikilearning.com/monografia/estrategia_de_precios/14947-2)

En esta pagina se consulto que se debe tener en cuenta cuando se va a establecer un precio a un producto o servicio

[http://www.promexico.gob.mx/work/sites/Promexico/resources/LocalContent/2159/2/Preccio\\_export.pdf](http://www.promexico.gob.mx/work/sites/Promexico/resources/LocalContent/2159/2/Preccio_export.pdf)

En esta página se consulto que se debe tener en cuenta cuando se va a establecer un precio a un producto o servicio