

**PROYECTO PARA LA CONSTITUCION DE UNA EMPRESA DE GESTIÓN  
FORMULACION Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS AMBIENTALES Y  
EMPRESARIALES EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO - META.**

**ANDREA PATRICIA SAN JUAN  
MILENA ODILIA TRIANA**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL  
VILLAVICENCIO  
2016**

**PROYECTO PARA LA CONSTITUCION DE UNA EMPRESA DE GESTIÓN  
FORMULACION Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS AMBIENTALES Y  
EMPRESARIALES EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO - META.**

**ANDREA PATRICIA SAN JUAN.  
MILENA ODILIA TRIANA**

**Trabajo de Grado como requisito para optar al título de Especialista en Gestión  
para el Desarrollo Empresarial**

**Director:**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL  
VILLAVICENCIO  
2016**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

---

---

**Presidente de Jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

**Villavicencio – Meta,**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a todos los seres que habitan este bello PLANETA llamado TIERRA, puestos aquí por DIOS, con todas las herramientas para ser felices, quienes de manera directa e indirecta han sido mi gran inspiración, han sido mi fuente de admiración, han sido los protagonistas de mis últimos años, en los cuales aprendí a conocerlos, entenderlos, protegerlos y a buscar alternativas para que se queden viviendo aquí en condiciones de vida propias y adecuadas

## **AGRADECIMIENTOS**

Doy gracias a Dios, mi Padre Celestial, quien iluminó mi mente para escoger una especialización que permiten el enriquecimiento profesional, me dio la fortaleza y el empuje para no decaer y llegar hasta la cima de un proyecto que con mucho esfuerzo he podido culminar.

De manera muy especial agradezco a la Universidad Santo Tomás por haberme dado la oportunidad de forjarme como profesional en un área tan importante como es la gestión para el desarrollo empresarial.

De igual forma agradezco al grupo de Docentes Nacionales que durante el transcurrir de mis estudios me acompañaron y enseñaron tan valiosos conocimientos y al grupo administrativo de la Universidad Santo Tomás doy gracias por su apoyo y admirable constancia de trabajo con El alma Mater.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
Resumen ejecutivo.	12
Abstrac	14
1. Introducción	16
1.1 Planteamiento del problema	17
1.2 Justificación	17
1.3 Objetivos	18
1.3.1 Objetivo General	18
1.3.2 Objetivos específicos	19
2. Análisis de Entornos	20
2.1. Análisis del Macro Entorno	20
2.1.1 Entorno geográfico	20
2.1.2 Entorno demográfico	21
2.1.3 Entorno económico	22
2.2. Análisis del Micro Entorno	26
2.2.1 Entorno social y cultural	26
2.2.2 Medio tecnológico	27
2.2.3 Medio ecológico	28
2.2.4 Competitividad del sector	29
3. Estudio de Mercados	31
3.1. Investigación, Desarrollo e Innovación	31
3.2. Análisis Del Sector Económico	31
3.3. Análisis Del Mercado.	32
3.3.1 Cuantificación del mercado	33
3.3.1.1 Técnicas e instrumentos de recolección de la información	33
3.3.1.2 Análisis e interpretación de la información	34
3.3.2. Descripción y Análisis del Producto	40
3.3.3. Análisis de la Demanda – Consumidor o Cliente	40
3.3.4. Segmentación objetivo del Proyecto	41
3.4. Análisis de la oferta y de la competencia	43

3.4.1. Análisis de los precios	44
3.5. Proyecciones De Venta	46
4. Estudio Técnico.	47
4.1. Ficha Técnica	48
4.2. Análisis de Procesos de Producción	48
4.3. Plan de Producción	52
4.4. Plan de Compras	52
4.5. Análisis de Costos	53
4.6. Análisis de la Infraestructura.	54
5. Estudio Organizacional y Legal	55
5.1. Estructura Organizacional	55
5.2. Análisis de Cargos	56
5.3. Costos Administrativos	57
5.4. Tipos de Sociedades	58
5.5. Permisos, Licencias y Licencias	59
5.6. Impuestos y Tasas	61
6. Pensamiento Estratégico	62
6.1. Estrategias De Mercadeo	63
6.2. Estrategia Organizacional	64
6.3. Análisis de Procesos Organizacionales.	64
7. Formulación y Evaluación Financiera.	66
7.1. Estudio Económico	66
7.2. Costos	71
7.3. Punto de Equilibrio	72
7.4. Presupuestos	72
7.5. Flujo de Caja	73
7.6. T.I.R., V.P.N., T.I.O.	74
8. Conclusiones.	75
Bibliografía.	77

## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. PIB Nacional y PIB del Meta 2010-2014	25
Tabla 2. Sector empresarial	34
Tabla 3. Incursión en proyectos de inversión	35
Tabla 4. Disposición de servicios en consultoría y formulación	35
Tabla 5. Disponibilidad para adquirir los servicios	36
Tabla 6. Tipos de proyectos en uso	36
Tabla 7. Formas de contratación	37
Tabla 8. Quienes incursionan en el desarrollo de proyectos	37
Tabla 9. Actualización en proyectos	38
Tabla 10. Capacitación técnica avanzada	38
Tabla 11. Preferencias de proyectos	39
Tabla 12. Ficha técnica	39
Tabla 13. Descripción de recursos físicos de la empresa	53
Tabla 14. Personal administrativo de la empresa	57
Tabla 15. Personal operativo de la empresa	58
Tabla 16. Costos de registro para la constitución de la empresa	61
Tabla 17. Costos e inversión en Activos fijos	66
Tabla 18. Costos fijos, ingresos totales	71
Tabla 19. Punto de equilibrio	72
Tabla 20. Ingresos por venta de servicios	72
Tabla 21. Ventas proyectadas por año	72
Tabla 22. Resultados proyectados en ingresos	73
Tabla 23. Resultados proyectados en egresos	73
Tabla 24. Flujo de caja	74

**LISTA DE GRÁFICOS**

	<b>Pág.</b>
Grafico 1. Pirámide poblacional Nacional y del Meta 1985-2014	21
Grafico 2. PIB del departamento del Meta por sectores año 2014	23
Grafico 3. PIB per-cápita del Meta	24
Grafico 4. Índice departamental de competitividad	25
Gráfico 5. Clasificación del sector empresarial	34
Gráfico 6. Incursión en proyectos de inversión	35
Gráfico 7. Adquisición de los servicios especializados	35
Gráfico 8. Disposición para pagar servicios	36
Gráfico 9. Tipos de Proyectos en uso	36
Gráfico 10. Formas de contratación	37
Gráfico 11. Quienes trabajan en proyectos	37
Gráfico 12. Actualización en formulación de proyectos	38
Gráfico 13. Capacitación técnica	38
Gráfico 14. Preferencias de proyectos	39

**LISTA DE CUADROS**

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Precios estimados del servicio especializado	44
Cuadro 2. Proyección en Ventas	46
Cuadro 3. Términos y convenciones del diagrama de procesos	49
Cuadro 4. Diagrama de flujo, formulación y elaboración de proyectos	50
Cuadro 5. Diagrama de flujo, consultoría y asesoría de proyectos	51
Cuadro 6. Descripción del recurso humano	57
Cuadro 7. Pensamiento estratégico empresarial	62
Cuadro 8. Matriz DOFA	65

**LISTA DE FIGURAS**

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Mapa del departamento del meta	20
Figura 2. Histórico matriculados 2005-2015	26
Figura 3. Comportamiento histórico renovaciones.	29
Figura 4. Comportamiento registro de proponentes.	29
Figura 5. Diagrama proceso de servicio	52
Figura 6. Distribución física de la planta	54
Figura 7. Organigrama de la empresa	55

## **RESUMEN EJECUTIVO**

### **PROYECTO PARA LA CONSTITUCION DE UNA EMPRESA DE GESTIÓN FORMULACION Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS AMBIENTALES Y EMPRESARIALES EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO - META.**

El proyecto consiste en la formulación de un plan de negocios que permita analizar la posibilidad de constituir una empresa dedicada a la formulación, gestión y evaluación de proyectos para los sectores ambiental y empresarial en Villavicencio.

Surge la necesidad debido a la creciente demanda para realizar proyectos ambientales en clúster de explotación petrolera, en obras de ornato y paisajismo, licencias de explotación de recursos naturales, permisos para el manejo de residuos sólidos, aguas residuales en los diferentes municipios del departamento, en centros de acopio, plantas procesadoras de fruta, trapiches paneleros mataderos; a falta de asesoría, apoyo técnico profesional, innovación tecnológica, inversión privada y crediticia.

Esto debido a que el ministerio de ambiente, las corporaciones Ambientales presentan cambios en su normatividad, términos de referencia respecto a inocuidad, calidad, trazabilidad e impactos que generan en las empresas de procesamiento de agroindustria, pero no en la forma de cómo lograr el objetivo en cuanto al uso adecuado de materiales y materias primas, procesos, procedimientos y tecnologías a implementar.

Por esta razón, el resultado esperado es la creación de la empresa propuesta como microempresa, que permita brindar una eficaz y eficiente asesoría y consultoría igualmente la formulación de proyectos de este tipo, con calidad total, permitiendo competitividad, productividad, y rentabilidad, sin olvidar que se quiere establecer un posicionamiento a corto plazo dentro del mercado local.

El sector empresarial en el ámbito de la prestación de servicios en los últimos años ha permitido identificar posibilidades de crecimiento en la economía regional derivada de renglones como la palma para extraer biocombustibles, la explotación de hidrocarburos, los proyectos de paisajismo y ornato en los municipios, los cuales serán determinantes de la nueva visión regional para consolidar la formulación de proyectos y consultorías como una empresa rentable, sostenible en el desarrollo con disminución de

costos, generando una responsabilidad ambiental y social que brinde mayores oportunidades hacia el desarrollo y progreso regional.

**Palabras claves:** Proyecto, Gestión, Ambiental, Empresarial, Constitución, Productivo,

**ABSTRAC**

**PROJECT FOR THE ESTABLISHMENT OF A COMPANY MANAGEMENT AND  
EVALUATION OF ENVIRONMENTAL FORMULATION PROJECTS AND BUSINESS  
IN VILLAVICENCIO - META.**

The project involves the formulation of a business plan for analyzing the possibility of setting up a company dedicated to the development, management and evaluation of projects for environmental and business sectors in Villavicencio.

The need arises because of the growing demand for environmental projects in cluster oil exploitation, works of beautification and landscaping, licenses to exploit natural resources, permits for solid waste management, wastewater in the different municipalities of the department, in collection centers, fruit processing plants, slaughterhouses sugar mills; professional technical support, technological innovation, private investment and credit .

This is because the Ministry of Environment, Environmental corporations have changes in their regulations, terms of reference with respect to safety, quality, traceability and impacts generated in enterprises processing agricultural industry, but not in the way of how to achieve the goal as to the proper use of materials and raw materials, processes, procedures and technologies to implement.

For this reason, the expected result is the creation of the proposed company as microenterprise, which allows providing effective and efficient advisory and consulting also the development of such projects, with total quality, allowing competitiveness, productivity, and profitability, without forgetting we want to establish a short-term positioning in the local market.

The business sector in the field of provision of services in recent years has identified opportunities for growth in the regional economy derived from items such as palm to extract biofuels, the exploitation of hydrocarbons, projects of landscaping and beautification in the municipalities, which will determine the new regional vision to consolidate the development of projects and consultancies as a sustainable profitable company in development with lower costs, generating an environmental and social responsibility to provide greater opportunities to development and regional progress.

**Keywords:** Project Management, Environmental, Business, Constitution, Production.

## **1. INTRODUCCIÓN**

El proyecto para la constitución de una empresa de gestión formulación y evaluación de proyectos ambientales y empresariales en la ciudad de Villavicencio – Meta; surge a la necesidad identificada en el panorama regional que se manifiesta en diferentes escenarios públicos y privados.

El plan de mercadeo está orientado a caracterizar plenamente el servicio propuesto, así como las líneas de negocio contenidas dentro de la propuesta empresarial, la identificación y segmentación del mercado, el análisis de precio de venta y los análisis previos de clientes y de la competencia, las estrategias de mercado estarán relacionadas con actividades focalizadas dirigidas a la población objetivo.

La estructura organizacional estará orientada a la definición de los puestos de trabajo con sus respectivas funciones, al igual que los procesos relacionados con el servicio, definiendo manuales de procesos, la distribución de la planta y todos los aspectos relevantes y necesarios dentro del plan administrativo, la propuesta se concibe de acuerdo con su tamaño como una microempresa.

La producción del servicio está determinada por un proceso estandarizado, donde el saber hacer se constituye en uno de los recursos diferenciadores del servicio, así como el uso y aplicación de las tecnologías blandas que están en estrecha correlación con el estilo administrativo de la empresa.

Sin embargo, es importante mencionar que durante el desarrollo de este proyecto se han encontrado dificultades relacionadas principalmente con el hecho de que la formulación de proyectos se constituye en un servicio, que no está estandarizado, es decir, que todos los proyectos de cualquier sector económico tienen los mismos componentes, por lo cual, cada uno es único en su conjunto así que se trata de un servicio especializado y ante todo profesional, con los elementos necesarios para brindar credibilidad, viabilidad, calidad, rapidez y rentabilidad a todo costo, que garantice la confiabilidad del usuario o empresas dispuestas en adquirir el paquete de servicios de formulación, asesoría y consultoría en proyectos Ambientales, empresariales y agroindustriales.

Por último, se quiere fortalecer la idea de empresa como microempresa que conlleve a plantear estrategias para negocios, planes de contingencia y de servicios contribuyendo a obtener un mayor potencial dentro del mercado objetivo para lograr posicionamiento, competitividad y rentabilidad y por qué no, realizar convenios con otras empresas o instituciones no gubernamentales que puedan invertir en la región de los llanos para ser más prospera y productiva.

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En Villavicencio departamento del Meta el sector empresarial y la parte ambiental en la producción se encuentran en crecimiento y en un desvío dentro de su desarrollo a falta de inversión crediticia, y tecnológica; el servicio que se desea ofrecer en cuanto a formular y asesorar proyectos no es de forma estandarizada porque se trata de un servicio especializado y poco común a la hora de poner en marcha un negocio.

Pero ante esto existe una perspectiva favorable como herramienta de planificación de las inversiones, en lo privado y cada vez más en lo público que se hace indispensable, en personas naturales y jurídicas que quieran incursionar en la proyección previa a la inversión.

La estructuración, formulación y evaluación de proyectos necesita de toda la responsabilidad social y ambiental para ejecutarlos haciendo un análisis de proyección sobre inversiones futuras, con el fin de generar ventajas comparativas, en saber cuál es la competencia para establecer una oferta y demanda de las distintas necesidades teniendo así la disponibilidad para ejecutar proyectos de carácter ambiental y empresarial, con los conocimientos metodológicos y profesionales aptos para una investigación eficaz de la problemática a tratar sobre el objeto de estudio, eso sí con verdadero estudio de mercado dispuesto a convertirse en una ventaja competitiva de este trabajo profesional integrado y especializado.

### **1.2 JUSTIFICACIÓN**

El departamento del Meta a partir en la última década ha sufrido cambios sociopolíticos que han sido determinantes en el desarrollo socioeconómico; esto

sumado a la globalización de la economía que han creado nuevos escenarios y diferentes maneras de planificación y toma de decisiones.

El Meta ha sido históricamente un departamento agropecuario productor, en la actualidad debe lograr posicionamiento no sólo en los mercados externos, sino además enfrentar la competitividad local derivada de la afluencia de productos sustitutos provenientes de las actividades de otros países, posibilidad creciente con la firma de tratados comerciales.

Dentro de este contexto la competitividad se convierte en una condición indispensable, los productores regionales, así como los productores nacionales e incluso los extranjeros le apuntan a la rentabilidad y la eficiencia, es aquí donde cobra validez la concepción de las iniciativas como ideas de negocio, y más adelante cómo proyectos, esto con el fin de trabajar sobre escenarios posibles y extrapolados de la realidad productiva y económica con el propósito de determinar la viabilidad de las inversiones previamente y procurando el mayor control sobre las decisiones financieras.

El proyecto de constitución de una empresa de consultoría y asesoría en formulación, gestión y evaluación de proyectos ambientales y empresariales en la ciudad de Villavicencio - Meta., se fundamenta en este entorno local favorable, y en el conocimiento de los proponentes en el área de formulación y evaluación de proyectos, soportado en la capacidad para identificar problemas y necesidades de personas o grupos de personas en sus actividades dentro del sector agropecuario, industrial de hidrocarburo y empresariales, complementado con la habilidad adquirida no sólo para apoyar los aspectos técnicos y ambientales dentro de los proyectos productivos sino en la estructuración de proyecto en su totalidad, también por la capacidad de intervenir y participar en escenarios donde confluyen diferentes instituciones de tipo gubernamental y no gubernamental; públicas y privadas, locales, nacionales e internacionales.

### **1.3 OBJETIVOS.**

#### **1.3.1 Objetivo general**

Diseñar un plan de negocios que permita determinar la viabilidad de constituir una empresa dedicada a la consultoría y asesoría para la formulación, gestión y

evaluación de proyectos ambientales y empresariales óptimos que maximicen el valor de las empresas.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Realizar los estudios técnicos, financieros y de mercados necesarios para la constitución de una empresa de consultoría en la formulación de proyectos.
- Analizar los aspectos relacionados con el desarrollo empresarial aplicables a la constitución de empresa y determinar los pasos a seguir.
- Crear la empresa consultoría en la formulación de proyectos ambientales y empresariales.

## 2. ANÁLISIS DE ENTORNOS.

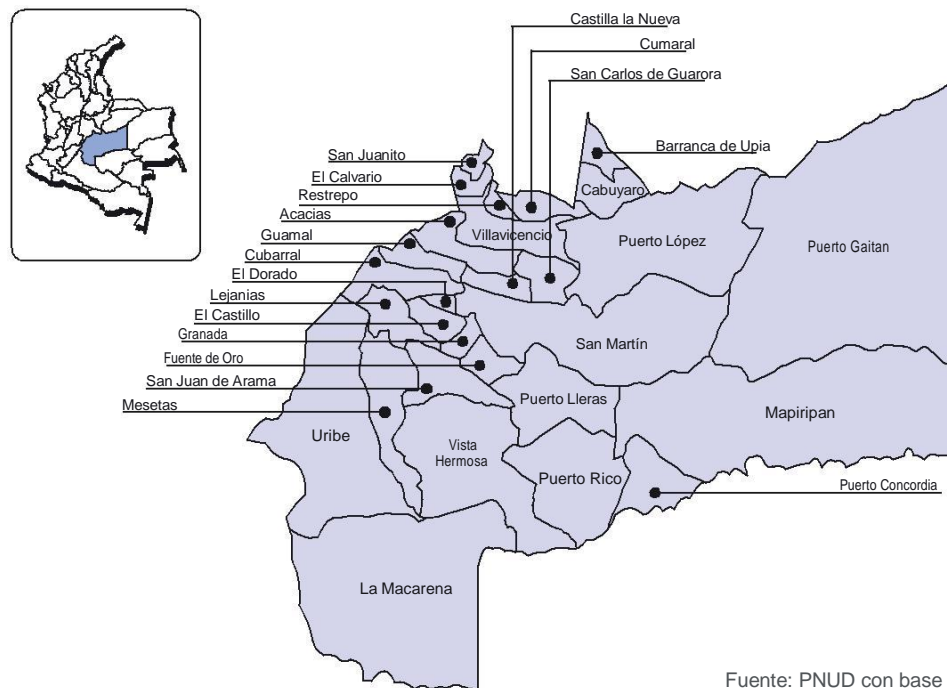
### 2.1. Análisis del Macro Entorno

#### 2.1.1 Entorno geográfico

El Departamento del Meta, se ubica en la región central de Colombia, limita al Norte con los departamentos de Cundinamarca y Casanare, al Sur con los departamentos de Caquetá y Guaviare, al Este con Vichada, al Oeste con el Departamento del Huila y con Bogotá, Distrito Capital.

El Departamento del Meta está ubicado en la Zona de Convergencia Intertropical (ZCIT), por lo cual es una zona de alta pluviosidad durante los meses de marzo a noviembre, y con un periodo más seco que se presenta entre diciembre y marzo. Aunque la geografía del territorio brinda los pisos térmicos de páramo, frío, medio y cálido, este último, se presenta en casi el 90% del Departamento. El clima del Departamento oscila entre los 6°C, en el páramo, y los 24°C en la llanura.

Figura 1 Mapa Departamento del Meta



Fuente: PNUD con base en DANE

La extensión territorial del departamento es de 85 635 km<sup>2</sup> ocupando el cuarto puesto de mayor extensión de los 32 departamentos del territorio nacional. La capital del Departamento es Villavicencio y administrativamente está dividido en 29 municipios.

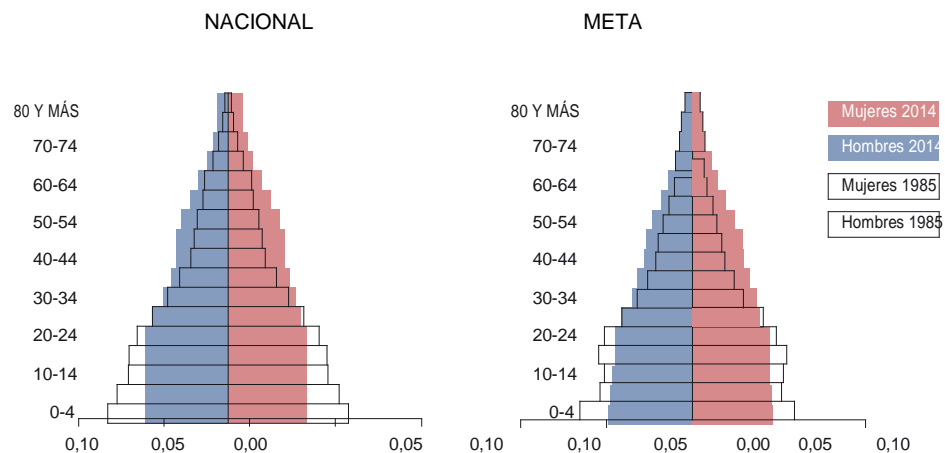
### 2.1.2 Entorno Demográfico.

La composición de la población por edades y sexo, y su comparación con años anteriores, brinda la posibilidad de observar patrones de crecimiento demográfico, lo cual es un factor importante que incide en el comportamiento económico y en las necesidades del gasto social actual y futuro (Lora, 2011).

Según las proyecciones de población, Colombia muestra el paso de altas tasas de mortalidad y natalidad, a bajas tasas. Este fenómeno llamado transición demográfica, trae consigo cambios demográficos y socio-económicos importantes, un claro ejemplo es que el país, puede contar con una mayor proporción de población en edad de trabajar, ahorrar, invertir y producir.

Los cambios demográficos se observan particularmente en dos fases: la primera es el angostamiento de la base de la pirámide poblacional, y la segunda, es el ensanchamiento del vértice.

Gráfico 1. Pirámide Poblacional nacional y del Departamento del Meta. 1985 – 2014



Fuente: DANE

En otras palabras, se trata de la desaceleración en el crecimiento del segmento de niños y jóvenes menores de 20 años y en el incremento de la participación de la población mayor de 30 años (PNUD, 2012).

Las proyecciones de población del DANE para 2014, en el Departamento del Meta, estiman que la población está distribuida en un 76% en zona de cabeceras y 24% en la zona resto. Sin embargo, el último Informe Nacional de Desarrollo Humano 2011, plantea que lo rural en Colombia es mayor de lo que se cree. De acuerdo a este informe, el Departamento del Meta presenta una participación del sector rural del 43,9% según el índice de ruralidad propuesto por el “Informe Nacional de Desarrollo Humano 2011, Colombia, razones para la esperanza” plantea la combinación de la densidad demográfica y la distancia de los centro poblados. Es decir que el DANE, estima la población rural del Departamento en 229.000 habitantes, mientras que según el Informe Desarrollo Humano la población rural es cercana a 413.552 personas.

Según la información del DANE, la distribución de la población de acuerdo a cabecera–resto en el Departamento, ha registrado incrementos importantes en la década de los noventa; donde la proporción de población urbana aumentó en 8 puntos porcentuales, mientras que entre 2000 y 2010 el aumento fue de 4,4 puntos. Esta tendencia de concentración, en las zonas de cabecera, se observa en gran parte del territorio nacional.

La utilización de información cartográfica permite identificar los asentamientos urbanos del Departamento, con lo cual se destacan por su perímetro urbano los municipios de Villavicencio, Acacias y Granada. Los cuales concentran de la población urbana del Departamento, el 63%, 8% y 7%, respectivamente. En otras palabras, de los 713 000 habitantes residentes en las zonas urbanas del Departamento, estos tres municipios concentran 557 000 habitantes (es decir, un 78% de la población urbana del departamento del Meta).

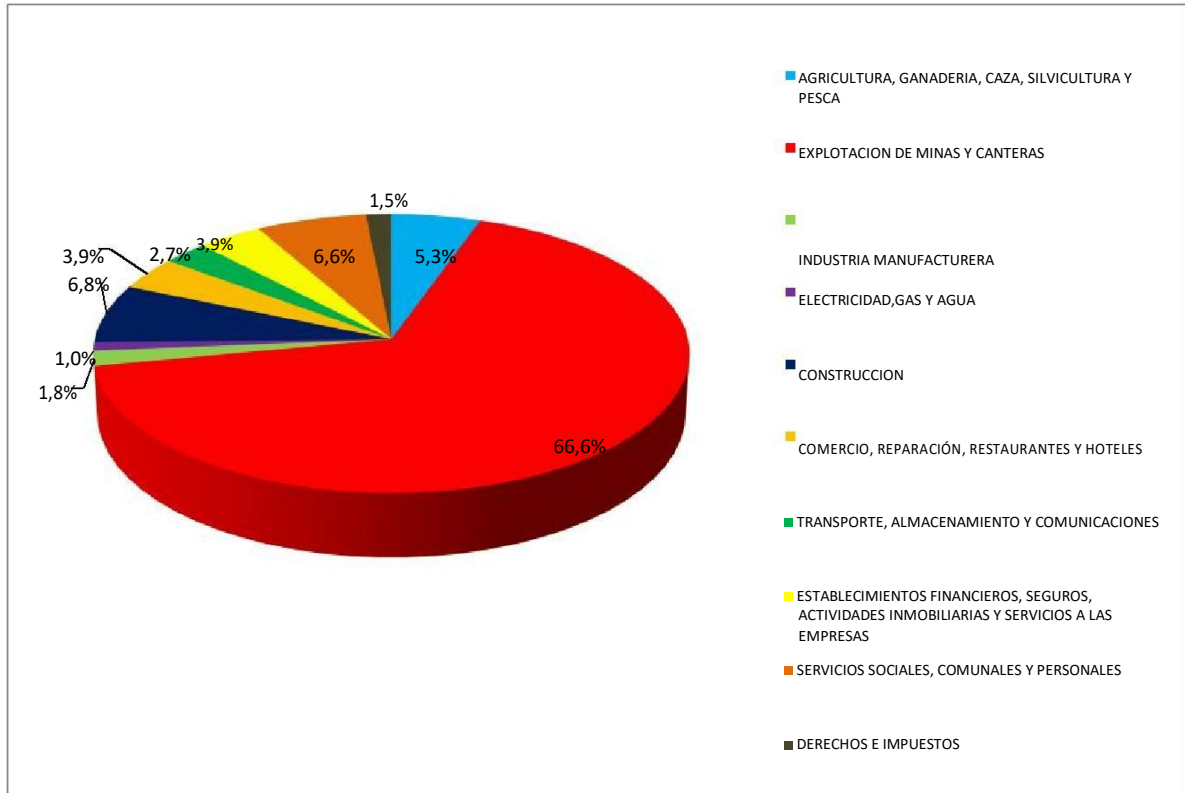
Además de los municipios de Villavicencio, Acacias y Granada, los municipios que superan los 20 000 habitantes son: La Macarena, Puerto Concordia, Puerto López, San Martín y Vista Hermosa.

### **2.1.3 Entorno económico:**

En el 2014 el producto interno bruto (PIB) nacional se elevó a \$756.152 mil millones, de los cuales el 5,1%, es decir, \$38.460 mil millones, fueron aportados por el departamento del Meta. A su vez, dentro del PIB departamental, el sector que mayor

participación representa es el de Minas y Canteras con un 66,6% seguido de la Construcción con un 6,8%, en tercer lugar los Servicios Sociales, Comunales y Personales con una participación del 6,6% y en el último lugar se encuentra el sector de Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca con una participación del 5,3% (DANE, 2014).

Grafico 2. PIB del Departamento del Meta Por Sectores, Año 2014



Fuente: Cuentas Nacionales, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Teniendo en cuenta que el producto interno bruto (PIB) “representa el resultado final de la actividad productiva de las unidades de producción residentes. Se mide desde el punto de vista del valor agregado, de la demanda final o las utilidades finales de los bienes y servicios y de los ingresos primarios distribuidos por las unidades de producción residentes, a continuación presentamos la conformación del mismo para el departamento del Meta, por sectores económicos.

El Departamento del Meta, contribuyó en 2013 con el 49% de la extracción nacional de petróleo crudo y de gas natural; actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y de gas.

El PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales, de conformidad a la información suministrada por el Departamento Nacional de Estadística (DANE), el PIB per cápita del departamento del Meta se ubica en el año 2014 en \$40.781.616 para una población total de 943.072 personas, este valor representa una variación del -7.70%, significativa para el periodo de estudio por cuanto representa una disminución de \$3.423.468 con respecto al año 2013.

**Grafico 3 PIB Per Cápita Del Meta**

Años	PIB Per Cápita	Variación Porcentual	Población
2010	\$25'822.089	-	870.876
2011	\$38'649.778	49,70%	888.765
2012	\$41'809.430	8,20%	906.755
2013	\$ 44.205.084	5,70%	924.843
2014	\$ 40.781.616	-7,70%	943.072

Fuente: Cuentas Nacionales, DANE.

El PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos.

Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales 8, de conformidad a la información suministrada por el Departamento Nacional de Estadística (DANE), el PIB per cápita del departamento del Meta se ubica en el año 2014 en \$40.781.616 para una población total de 943.072 personas, este valor representa una variación del -7.70%, significativa para el periodo de estudio por cuanto representa una disminución de \$3.423.468 con respecto al año 2013.

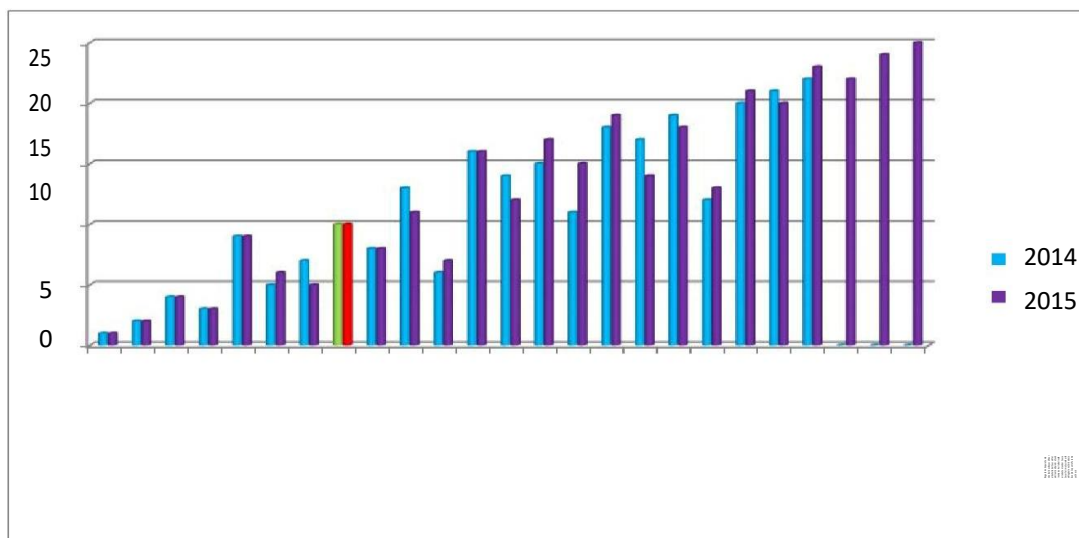
Por otro lado, la mayor variación porcentual del PIB per cápita se manifiesta en el año 2011; para este año el departamento obtiene una renta per cápita de \$38'649.778 generando una variación del 49,67% referente al año 2010 cuyo PIB per cápita se establece en 25'822.089 de pesos, teniendo una fluctuación en la población de aproximadamente 18 mil personas.

**Tabla 1** PIB Nacional y PIB del Meta (2010 – 2015)

Años	PIB Nacional (Miles De Millones)	PIB Del Meta (Miles De Millones)	Participación Porcentual
2010	\$ 544.924	\$ 22.489	4,1
2011	\$ 619.894	\$ 34.354	5,5
2012	\$ 664.240	\$ 37.913	5,7
2013p	\$ 710.257	\$ 40.899	5,8
2014p	\$ 756.152	\$ 38.460	5,1

El índice de competitividad departamental mide cómo utilizan los entes territoriales sus recursos y su capacidad para proveer a sus habitantes de un alto nivel de prosperidad.

**Grafico 4. Índice Departamental de Competitividad**



Fuente: Consejo Privado de Competitividad - Índice Departamental de Competitividad.

De acuerdo al puntaje otorgado por el Consejo Privado de Competitividad (CPC), el Departamento del Meta ocupa el décimo puesto durante los años 2014 y 2015 dentro

de los 22 departamentos que califica el CPC. Los primeros dos lugares son ocupados por Bogotá y Antioquia para ambos años mientras el tercer lugar lo ocupa Caldas, en contraparte los últimos tres lugares durante 2014 son ocupados por los departamentos Magdalena, Córdoba y La Guajira.

De igual manera, es necesario aclarar que en la versión del año 2015 el Consejo Privado de Competitividad amplió el grupo de departamentos, incluyéndose para esta versión Caquetá, Chocó y Putumayo, con lo cual asciende a 25 el número total de entes territoriales que ahora participan en el Índice Departamental de Competitividad y quienes para este año ocuparon los tres últimos puestos.

Figura 2 Histórico de Matriculados (2005 – 2015)

AÑOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MATRICULADOS	8.157	7.667	7.473	7.655	8.719	8.379	9.010	11.060	9.395	8.021	8.495
VARIACIÓN	-6,01%	-2,53%	2,44%	13,90%	-3,90%	7,53%	22,75%	-15,05%	-14,62%	5,91%	

Fuente: Registros Públicos Cámara de Comercio de Villavicencio.

El histórico de matriculados hace referencia al número de personas naturales y/o jurídicas que registraron ante la Cámara de comercio de Villavicencio información acerca de su situación personal, profesional, económica y financiera y gozan de una condición de comerciante.

En el año 2015 se registraron 8.495 nuevas matrículas, se presenta un aumento de 474 matrículas frente al año 2014, el comportamiento histórico del año 2005 al 2015 de este registro presenta un incremento del 1.0% promedio.

## 2.2. Análisis del Micro Entorno.

### 2.2.1 Entorno social y cultural.

Villavicencio comparte con la región de los Llanos Orientales de Colombia la condición de tierra de inmigrantes; desde su fundación hasta la actualidad, gentes provenientes desde el interior del país (zona Andina) y de las costas han buscado y encontrado en nuestra ciudad las condiciones y la receptividad para sus sueños, sus realizaciones; al mismo tiempo, han contribuido a forjar una cultura mestiza en la que,

sin embargo luchan por imponerse una relación más sólida con la región, un lazo de identidad con la cultura llanera, en esto la cultura regional permite identificar las particularidades cotidianas de toda la sociedad y su relación con el medio.

Cultura es todo lo que el hombre produce y transforma, o simplemente utiliza para adaptarse y relacionarse con el medio y con sus semejantes: Costumbres, creencias, música, folclore. La mamona, el coleo, las peleas de gallos, el joropo, la danza, las leyendas, el mito, el renovado y popularizado uso del poncho, entre otros viven actualmente una lucha para no desaparecer ante el empuje de la vida urbana o moderna, que menospreciamos estas costumbres en pro de crear una manifestación de la cultura.

La cultura es una forma o estilo de vida que está llena de matices, hábitos, tradiciones y ejemplares que se caracterizan por los rasgos distintivos, espirituales, materiales, intelectuales y afectivos, que caracterizan a una sociedad o grupo social en un periodo determinado.

Por tanto, el entorno cultural engloba modos de vida, ceremonias, arte, invenciones, tecnología, sistemas de valores, derechos fundamentales del ser humano, tradiciones y creencias. Como una forma para que el ser humano tome conciencia de sí mismo, cuestione sus realizaciones, busque nuevos significados y crea obras que le permitan autorrealizarse en un proyecto de vida.

En este caso promueve el desarrollo agro turístico para un mejor desarrollo social y económico como oportunidades de inversión en el territorio, garantizando empleo, productividad y bienestar social comunitario.

### **2.2.2 Medio tecnológico.**

Es relevante, indagar para conocer las características y los factores que integran este medio, puesto que ejercen influencia sobre las actividades desarrolladas en toda organización empresarial; además en el ámbito de la formulación de proyectos es indispensable el uso y aplicación de las técnicas de información y comunicación Tics como herramienta de investigación, manejo de información documental y análisis de la misma.

Entre tanto, la visita de varias decenas de industriales e inversionistas nacionales y extranjeros relacionados con la industria de biocombustibles, promete avanzar en el propósito de convertir al departamento del Meta en potencia en este renglón de la economía. Así lo manifestó el ingeniero agrónomo y coordinador de la Mesa de Biocombustibles del Meta, Édgar Bolaños, quien agregó que el objetivo del gobierno departamental es que esos inversionistas conozcan las bondades que ofrece el Meta para desarrollar sus proyectos e inversiones.

Hablando de las TICs, elimina las barreras del tiempo y la distancia entre las personas que se dedican al ámbito empresarial porque tienen acceso a compartir información y trabajar en conjunto gracias al mundo de la red de internet y otros medios informáticos.

Por lo tanto, las nuevas aplicaciones permiten realizar transacciones económicas de forma segura y proporciona oportunidades para el comercio. Las técnicas de información y comunicación permiten tanto a estudiantes como profesionales y empresarios aplicar metodologías basadas en la investigación, relacionados con el manejo de procesos, procedimientos, planteamientos de problemas y alternativas de cómo solucionarlos, ya sea en cualquier ámbito; es una fuente obvia para capacitar y orientar no solo a profesionales sino a aquellos que promueven empresas para que sean ms exitosas, rentables y productivas a gran escala.

### **2.2.3 Medio ecológico.**

Es importante la incorporación del factor medioambiental en los planes de toda empresa; resulta necesario contar desde la planeación general de actividades con procedimientos eficaces, que permita la gestión medioambiental, puesto que no solo es un trámite administrativo, sino que principalmente es un elemento más para el desarrollo competitivo y un mecanismo para la rentabilidad de los costos medioambientales.

El componente ambiental se constituye en un factor transversal en el desarrollo de esta empresa y de todos los proyectos que a través de ella se generarán, es un tema mundial que interviene en todos los procesos humanos y que es necesario intervenir buscando la preservación y la responsabilidad frente al entorno.

Con el factor ambiental se protege y se conserva el medio ambiente sus recursos naturales, al igual que su función, está en impulsar una relación de respeto y armonía del hombre con la naturaleza de definir políticas de recuperación y protección ecológica.

Es una forma de lograr una política de responsabilidad social con la empresa y con quienes se solventan de ella a través de sus necesidades. El departamento del Meta tiene gran auge en cuanto a crecer vertiginosamente en la producción de biocombustibles, extracción de aceite de palma africana y caña de azúcar, debido al manejo de las nuevas tecnológicas aplicadas en cada planta extractora; fortaleciendo la economía del sector agroindustrial de la región como tal a través de su clima y sus tierras fértiles y aptas para la producción.

#### 2.2.4 Competitividad del sector.

De conformidad con el artículo 33 del Código de Comercio, La matrícula se renovará anualmente, dentro de los tres primeros meses de cada año. El inscrito informará a la correspondiente cámara de comercio la pérdida de su calidad de comerciante, lo mismo que cualquier cambio de domicilio y demás mutaciones referentes a su actividad comercial, a fin de que se tome nota de ello en el registro correspondiente.

Figura 3 Comportamiento histórico de las renovaciones

AÑOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
RENOVADOS	15.370	17.945	19.294	20.522	21.528	23.674	26.208	27.862	28.667	30.761	33.754
VARIACIÓN	16,75%		7,52%	6,36%	4,90%	9,97%	10,70%	6,31%	2,89%	7,30%	9,73%

Fuente: Registros Públicos Cámara de Comercio de Villavicencio

Lo mismo se hará respecto de sucursales, establecimientos de comercio y demás actos y documentos sujetos a registro (Código de Comercio). En la tabla se muestra un comportamiento histórico de las renovaciones del registro mercantil, dentro del cual el año 2015 representa un incremento de 2.993 renovaciones en comparación con el año 2014, correspondiente a un incremento del 9.73%.

Del año 2005 al 2015 se presentó un incremento promedio de 8.2% dentro de la cual la serie presenta el mayor incremento durante el año 2011.

Figura 4 Comportamiento del Registro de Proponentes

PROPONENTES	INSCRITOS		RENOVADOS		CANCELADOS		ACTUALIZADOS		CESACIÓN DE EFECTOS	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
<b>TOTALES</b>	<b>928</b>	<b>711</b>	<b>550</b>	<b>792</b>	<b>33</b>	<b>37</b>	<b>434</b>	<b>329</b>	<b>994</b>	<b>557</b>

Fuente: Registros Públicos Cámara de Comercio de Villavicencio

El Registro Único de Proponentes (RUP) es el registro legal para accederá contratos de construcción y de proveeduría con entidades estatales, y deberán estar clasificadas y calificadas según lo dispuesto por la Ley 80 de 1993 y el Decreto 1464 de 2010. Todas las personas naturales o jurídicas que aspiren a celebrar contratos de obra, consultoría, suministro y compra venta de bienes muebles con entidades estatales, deberán inscribirse en el Registro Único de Proponentes en la Cámara de Comercio de su jurisdicción.

Para inscribirse en el Registros Único de Proponentes el interesado debe acercarse a la Cámara de Comercio que rija en el departamento donde esté ubicado su dirección de notificación judicial y entregar el formulario diligenciado con los soportes correspondientes (certificados y otros documentos).

El comportamiento de los proponentes para el año 2015 se detalla así: las inscripciones disminuyeron en un 23.4% con 217 inscripciones menos en el registro único de proponentes que en el año 2014. El acto con mejor comportamiento fue el de Renovaciones, los cuales aumentaron en 44%, correspondiente a 242 renovaciones más para el año 2015. El acto de cesación de efectos paso de 994 a 557, es decir que se realiza la cancelación de la inscripción, se presentó una disminución de 44 % para este año.

Continuando con esta tendencia, las actualizaciones de este registro presentaron una disminución del 24.2%, es decir 105 inscripciones menos de este tipo para el año 2015. Finalmente las Cancelaciones del registro único de proponentes, reportan un leve aumento al pasar de 33 cancelaciones en 2014 a 37 en el 2015, lo que en términos porcentuales representa un aumento del 12.1%.

### **3. ESTUDIO DE MERCADOS.**

#### **3.1. Investigación, Desarrollo e Innovación.**

La innovación de la empresa está basada en la adquisición de competencias y conocimientos que permitan a la organización prestar asesorías de calidad y que brinden grandes beneficios a sus clientes. El servicio en sí es el que posee un alto grado de innovación ya que las fallas en el conocimiento de las empresas con respecto a la normatividad ambiental y sus incidencias en la formulación de los proyectos son evidentes y aún no existen empresas especializadas a realizar este tipo de asesorías y consultorías empresariales ajustadas a las necesidades de los clientes, este constituye un factor de innovación importante ya que brinda una forma de estandarizar y medir la gestión empresarial a las diferentes situaciones y necesidades de los clientes.

Los avances tecnológicos toman un papel secundario en el funcionamiento de la empresa dado que el principal recurso es el talento humano y las instalaciones e infraestructura no constituyen un factor principal para la organización. Los avances tecnológicos que serán de mayor importancia para la empresa serán las innovaciones en software que permitan presentar informes, realizar video o audio conferencias, realizar capacitaciones, entre otros servicios, de manera más rápida, accesible y reduciendo costos de desplazamiento de personal, entre otros.

#### **3.2. Análisis Del Sector Económico**

En Villavicencio, el sector de servicios es un área incipiente, pues por su mismo carácter tradicional de departamento productor primario, los renglones económicos de transformación, comercialización y servicios no están desarrollados, el auge comercial que ha generado en la región el mejoramiento de las vías, la política nacional de seguridad, la tendencia moderna hacia el agro y ecoturismo han hecho que la necesidad de fortalecer el sector servicios sea imperativo.

Ahora bien, la formulación, gestión y evaluación de proyectos como actividad toma fuerza en el mismo sentido, la región ha dejado de ser considerada como un dominio de las fuerzas al margen de la ley, y esto, sumado a las posibilidades de crecimiento en la economía regional derivada de renglones como la palma de aceite para biocombustibles, ganadería doble propósito, la piscicultura, el fruticultura, la cacao

cultura, son determinantes de la nueva visión regional y en la nueva necesidad de consolidar la formulación de proyectos

“El Gobierno del departamento del Meta, conecedor de las grandes posibilidades de la región en la producción de energías renovables, por intermedio de la Secretaría de Agricultura, ha creado la primera cadena regional de biocombustibles de Colombia, con el fin de hacer un acompañamiento a todos los eslabones comprometidos en la producción agrícola, industrialización y comercialización de etanol y de biodiesel, en los programas que hoy se desarrollan y a los proyectos trazados hacia el futuro. Actualmente las secretarías de Agricultura y de Planeación del Meta tienen firmados Convenios con empresas dedicadas a producción de biocombustibles en Brasil, aprovechando la fortaleza que ellos tienen en experiencias por más de 40 años en el tema y la similitud de las condiciones del Cerrado Brasileiro con las de nuestra región. Los objetivos primordiales de la cadena de biocombustibles son: conocimiento real de las posibilidades regionales, generación de empleo rural, desarrollo agroindustrial y sostenibilidad ambiental” (Gutiérrez, Omar. Op. cit., pp. 70-71).

### **3.3. Análisis Del Mercado.**

Con este servicio especializado queremos llegar a las fincas del agro, las empresas productoras de palma, de arroz, las fincas con producción piscícola, las de producción de cítricos, las empresas de transformación agroindustrial, en los municipios estudios de vertimientos de aguas residuales, estudios de impacto ambiental y de paisajismo en obras de ornato, entre otros; con el propósito de identificar las necesidades insatisfechas, falencias en el manejo técnico, administrativo y financiero del funcionamiento tanto de las fincas como de las empresas y entes gubernamentales, porque la finalidad es incentivar exclusivamente proyectos de tipo Ambientales, empresariales, agropecuario y agroindustrial.

También, estamos capacitados para asesorar otro tipo de empresas del sector privado cuyo objeto esté relacionado con el desarrollo de la agroindustria; en entidades públicas que requieran el servicio de consultoría a través de seminarios o talleres; teniendo en cuenta que la segmentación del mercado es a nivel geográfico el proyecto esta demarcado en la ciudad de Villavicencio.

### 3.3.1 Cuantificación del mercado

Aquí se tiene en cuenta la forma como se llevará a cabo la investigación, diseñando detalladamente la estrategia para obtener la información y las actividades para darle respuesta a los objetivos planteados.

La principal consecuencia de esta falta de información es que no podremos generalizar resultados con precisión estadística. La muestra fue tomada a (20) empresarios del sector agropecuario tomados con la técnica de la muestra no probabilístico por conveniencia.

**3.3.1.1 Técnicas e instrumentos para la recolección de información:** se toma como referencia las técnicas de muestreo no probabilístico por conveniencia; en razón a que esta técnica de muestreo no probabilístico es cuando no tenemos acceso a una lista completa de los individuos que forman la población (marco muestral) y, por lo tanto, no conocemos la probabilidad de que cada individuo sea seleccionado para la muestra; es una técnica comúnmente usada que consiste en seleccionar una muestra de la población por el hecho de que sea accesible.

Es decir, los individuos empleados en la investigación se seleccionan porque están fácilmente disponibles, no porque hayan sido seleccionados mediante un criterio estadístico. Esta conveniencia, que se suele traducir en una gran facilidad operativa, tiene como consecuencia la imposibilidad de hacer afirmaciones generales con rigor estadístico sobre la población.

**Observación:** El investigador observa directamente al objeto de estudio con la intención de medir sus características, es necesario tener claro que se quiere observar.

**Encuesta:** Es un método para la obtención de información donde el encuestado consigna en un cuestionario, las respuestas a las preguntas previamente elaboradas por el investigador.

**Información Documental:** Es toda fuente de registro existente (agendas, diarios, prensa, revista, publicaciones científicas, libros institucionales etc)

**Técnicas e instrumentos para el análisis de la información:** La recolección de la información es un proceso que implica una serie de pasos que nos brinda la posibilidad de responder a los objetivos y/o para probar la hipótesis de la investigación.

**Gráficos:** Es una herramienta que permite visualizar mejor los resultados, de tal forma que se contemplen claramente la comparación y contratación de los resultados obtenidos del trabajo de campo.

**Tablas:** Es una herramienta que permite clasificar los resultados obtenidos en el trabajo de campo y ordenarlos, teniendo en cuenta las variables planteadas.

### 3.3.3.2 Análisis e interpretación de la información.

**Análisis de la encuesta dirigida a empresarios:** Se diseñará una encuesta para los empresarios administradores o jefes de las plantas transformadoras de alimentos y directivos de las empresas que formen parte del sector agropecuario y de transformación de materia prima.

En total los encuestados son veinte (20), escogidos por el muestreo por conveniencia que es un método de muestreo no probabilístico.

#### 1. ¿La empresa a la cual usted pertenece en que sector se encuentra clasificada?

**Tabla 2. Sector empresarial**

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTA	%
a. Agropecuario	10	50
b. Agroindustrial	6	30
c. Ambiental	4	20
<b>Total respuestas</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



Gráfica 5 Clasificación del sector empresarial.

El 50% de las empresas se clasifican dentro del sector agropecuario porque por ser una región ganadera, y se está incentivando el establecimiento de cultivos a gran escala que generan empleo en la región; el 30% expresaron que es de carácter agroindustrial por la transformación de materias primas procedentes de sector agropecuario y un 20% contestaron que el sector ambiental, debido a que la región de los llanos no tiene muchas empresas de este tipo debido a falta de educación, capacitación e inyección de capital.

## 2. ¿Las empresas o productores han incursionado en el desarrollo de proyectos de inversión en el último año?

**Tabla 3. Incursión en proyectos de inversión**

OPCIONES DE RESPUESTA	No. ENCUESTADOS	%
SI	4	20
NO	16	80
<b>Total respuestas</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



Gráfica 6 Incursión en proyectos de inversión

El 80% contestaron que no incursionan en proyectos de inversión debido a la falta de oportunidades para dar a conocer un proyecto, se pueden tener las mejores ideas de empresa, pero falta la inyección de capital.

El 20% contestaron que sí, debido a la formación profesional, y a la estabilidad empresarial en cuanto al establecimiento de áreas de cultivos.

## 3. ¿Estaría dispuesto a hacer uso de los servicios de una empresa de consultoría y formulación de proyectos?

**Tabla 4. Utilizan servicios de consultoría y formulación de proyectos**

OPCIONES DE RESPUESTA	No. ENCUESTADOS	%
SI	12	50
NO	8	50
<b>Total respuestas</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



Gráfica 7 Utilización de servicios de consultoría

Se hace manifiesta la necesidad de utilizar los servicios de consultoría y formulación de proyectos como indicador indispensable para mejorar el entorno de las empresas o plantas transformadoras de alimentos con el fin de incrementar productividad, rentabilidad y competitividad, y a su vez generar empleo.

## 4. ¿Estaría dispuesto a pagar por estos servicios?

El 60% contestaron que si estarían dispuestos a pagar por estos servicios porque quieren mejorar sus procesos y procedimientos en cada área de la empresa o microempresa con el propósito de reducir costos, utilizando las tecnologías o los

conocimientos técnicos para implantarlos y así mismo brindar bienestar social, económico y cultural. El 40% dijeron que no, porque no lo consideran de vital importancia porque la capacidad directiva puede solventar todo por sus propios medios.

**Tabla 5. Disponibilidad para adquirir los servicios**

OPCIONES DE RESPUESTA	No. ENCUESTADOS	%
SI	12	60
NO	8	40
<b>Total respuestas</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

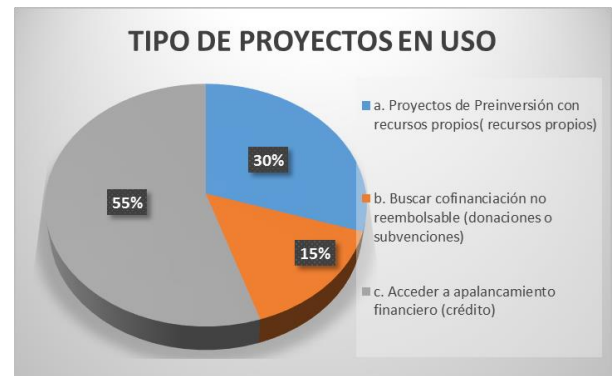


Gráfica 8 Disposición para pagar por servicios

**5. ¿Para qué tipo de proyectos haría uso de los servicios mencionados anteriormente?**

**Tabla 6. Tipos de proyectos en uso**

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTA	%
a. Proyectos de Pre inversión con recursos propios( recursos propios)	6	30
b. Buscar cofinanciación no reembolsable (donaciones o subvenciones)	3	15
c. Acceder a apalancamiento financiero (crédito)	11	55
<b>Total respuestas</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



GRAFICA 9 Tipo de proyectos en uso

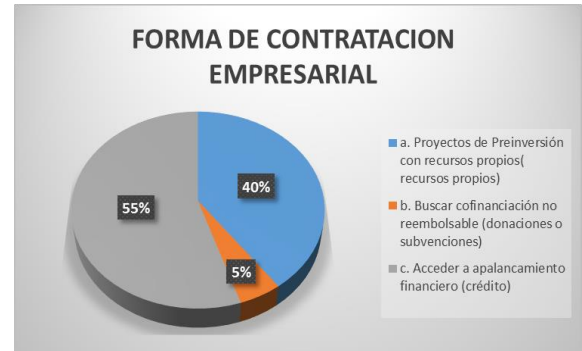
En verdad, el 55% de los encuestados dijeron que prefieren acceder créditos financieros porque es la mejor oportunidad para inyectar de capital la idea de empresa o la que ya este puesta en marcha.

Por otro lado, el 30% prefieren invertir capital con recursos propios para evitar la capacidad de endeudamiento y el 15% les gustaría gestionar a través de organizaciones no gubernamentales u otras que patrocinen el desarrollo de un proyecto productivo que beneficie a una colectividad.

## 6. ¿Cuál es la forma de contratar al personal de la empresa?

Tabla 7 Formas de contratación

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTA	%
a. A termino fijo	7	35
b. A término indefinido	3	15
c. Por prestación de servicios	10	50
<b>Total respuestas</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



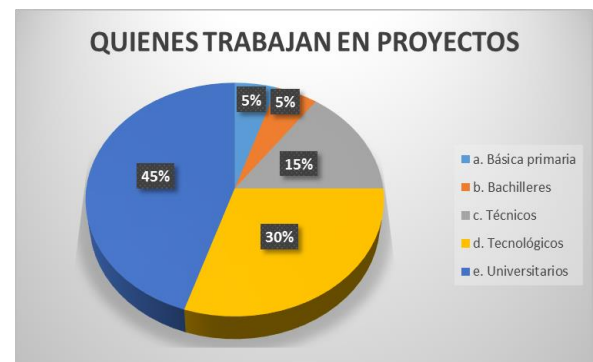
Grafica 10 Forma de contratación empresarial.

El 50% contestó que por prestación de servicios debido a que hoy en día las empresas hacen contratos por tiempos cortos para reducir costos denomina y liquidaciones y por la crisis de empleo a nivel macroeconómico.

## 7. ¿Quiénes incursionan en el desarrollo de proyectos pecuarios, agrícolas y agroindustriales?

Tabla 8. Quienes incursionan en el desarrollo de proyectos

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTA	%
a. Básica primaria	1	5
b. Bachilleres	1	5
c. Técnicos	3	15
d. Tecnológicos	6	30
e. Universitarios	9	45
<b>Total respuestas</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



Grafica 11 Quienes trabajan en proyectos.

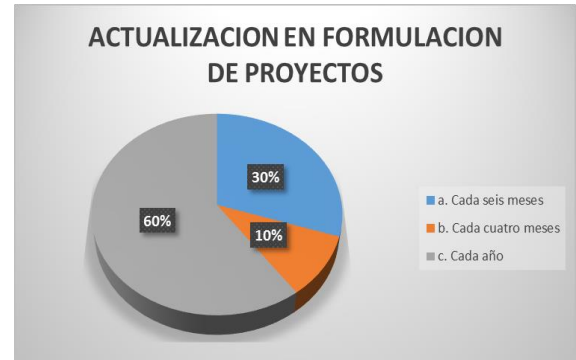
El 15% de los encuestados son técnicos porque su capacidad monetaria les facilita hacer una carrera o curso en el menor tiempo posible y así tener la oportunidad de fortalecer empleo cualquier campo.

El 30% hacen carreras intermedias de 2 años y lograr la práctica de forma remunerada gracias a la misma institución en formación. Mientras que el 45% son universitarios y pueden ejercer mayor conocimiento y experiencia para dirigir, capacitar y coordinar eventos en proyectos.

## 8. ¿Cada cuánto se actualizan en formulación de proyectos?

Tabla 9. Actualización en formulación de proyectos

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTA	%
a. Cada seis meses	6	30
b. Cada cuatro meses	2	10
c. Cada año	12	60
<b>Total encuestados</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



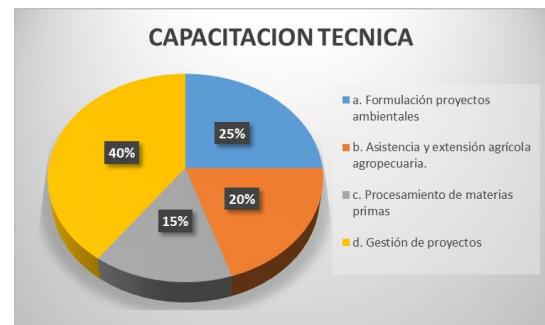
Gráfica 12 Actualización en formulación de proyectos

En la opción de actualización en capacitación el mayor porcentaje el 60% busca hacerlo cada año, el 30% lo hace cada 6 meses y el 10% está actualizándose cada 4 meses. Por esta razón es para la empresa un índice que los empresarios requieren de estos servicios.

## 9. ¿En que se desea capacitación técnica avanzada?

Tabla 10. Capacitación técnica avanzada

OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTA	%
a. Formulación proyectos ambientales	5	25
b. Asistencia y extensión agrícola agropecuaria.	4	20
c. Procesamiento de materias primas	3	15
d. Gestión de proyectos	8	40
<b>Total encuestados</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



Gráfica 13 Capacitación técnica

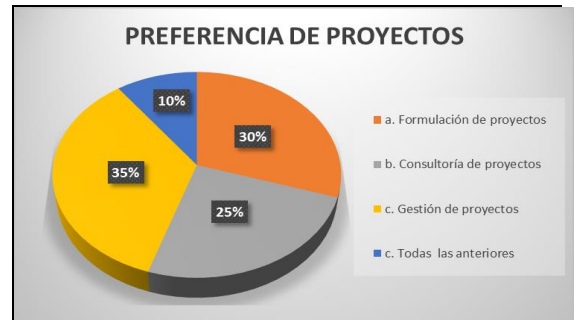
El 25% contestó que desea capacitación en formulación de proyectos Ambientales, porque en nuestra región se están realizando obras que afectan el medio ambiente los hidrocarburos y agricultura extensiva que se están formando en este campo, por lo cual requieren de capacitación y asesoría tanto en lo productivo como administrativo para lograr un buen desempeño en estas actividades.

Por otro lado, un 20% desea capacitación técnica en cómo desarrollar asistencia y extensión para el sector rural, y el mayor porcentaje el 40% es la necesidad de tener conocimiento en la gestión de proyectos, ante que entidades u organismos y como se hace esta labor.

## 10.Cuál es su preferencia, la formulación la consultoría o gestión de proyectos?

Tabla 11. Preferencias del empresario.

OPCIONES DE RESPUESTA	No. ENCUESTADOS	%
a. Formulación de proyectos	6	30
b. Consultoría de proyectos	5	25
c. Gestión de proyectos	7	35
c. Todas las anteriores	2	10
<b>Total respuestas</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



Gráfica 14 Preferencias del empresario

El 35% contestó que es mejor la Gestión porque se brinda la oportunidad de estar dispuesto a acceder a estos servicios porque se estima un tiempo corto para su realización.

El 30% prefieren la formulación aunque el proceso de diseño y elaboración sea a largo plazo, el cual tienen disponibilidad de dinero. Mientras que el 25% considera que la consultoría es una preferencia que permite tener una mejor actualización de conocimientos y el 10% considera que todas las preferencias son esenciales para crear y fortalecer empresas.

Tabla 12. Ficha técnica de la encuesta

OPCIONES DE RESPUESTA	CANTIDAD DE RESPUESTA
Población objeto de investigación:	Empresarios
Tamaño de la muestra poblacional	20
Sexo: Masculino	15
Femenino	5
Tipo de muestreo	Encuesta por método no probabilístico
Fecha de realización	5 al 30 de octubre de 2015

### 3.3.2 Descripción y Análisis del Producto

Los servicios, a diferencia de los productos, son bienes intangibles. Un servicio incluye la realización de un trabajo para el cliente. Éste paga por obtener un servicio al

igual que por adquirir un artículo. Los servicios, al igual que los productos, utilizan el marketing para aumentar sus ventas, con la salvedad de que no existe una transferencia física. Los servicios deben diseñarse y ofrecerse de forma que satisfagan las necesidades de los clientes, tendremos en cuenta la forma de lanzar y dar a conocer el servicio especializado con promoción y publicidad, la realización de los proyectos en las diferentes actividades económicas, en las plantas despulpadoras de frutas, plantas de beneficio de aceite de palma, cacao y plantas secadoras de arroz, a obras de ornato y paisajismo, pequeños acueductos veredales y obras de vertimientos de aguas residuales

### **3.3.3 Análisis de la Demanda – Consumidor o Cliente**

Se Presta un servicio profesional con responsabilidad y ética, porque sus resultados estarán enfocados a optimizar recursos, maximizar utilidades, productividad y competitividad que es lo que debe contener un plan de negocios.

El posicionamiento dependerá de la forma como promocionaremos el servicio, su aceptación en el mercado y sobretodo la forma de poder garantizar los beneficios de este mercado objetivo.

El producto se enfoca en mejorar la alta calidad en los procesos y procedimientos de las plantas de beneficio que solicitan den nuestros servicios brindándoles solidez, factibilidad, confiabilidad cuyo valor agregado será incentivar a aquellas personas quienes tienen o administran fincas, empresas de lácteos, de derivados cárnicos, plantas despulpadoras de frutas, plantas de beneficio de aceite de palma, cacao y plantas secadoras de arroz, a obras de ornato y paisajismo, pequeños acueductos veredales y obras de vertimientos de aguas residuales o de otro tipo.

Esto con el fin de sugerirles que deben innovar técnica y tecnológicamente el manejo adecuado de sus materias primas, productos, proporcionándoles el conocimiento técnico especializado con la gran oportunidad de moldear sus capacidades para aplicarlas de una forma dinámica y renovada como la mejor forma de sacar adelante un negocio o empresa.

### 3.3.4 Segmentación objetivo del Proyecto

Los mercados son considerados conjuntos o grupos de «perfiles de compradores» o «compradores potenciales», algo más cercano al comportamiento humano. Esto surge de que las personas pueden contener varios perfiles de compradores, en este caso nos enfocaremos en formular, gestionar y asesorar proyectos de carácter Ambiental, empresarial y agroindustrial en Villavicencio capital del departamento del Meta.

El mercado objetivo estará dirigido hacia plantas de transformación, específicamente a aquellas plantas de producción de subproductos de lácteos, de derivados cárnicos, plantas despulpadoras de frutas, plantas de beneficio de aceite de palma, cacao y plantas secadoras de arroz, a obras de ornato y paisajismo, pequeños acueductos veredales y obras de vertimientos de aguas residuales, cuya finalidad será incentivar, mejorar y promover nuevas formas desarrollo técnico, tecnificado, capacitando al personal operativo y de campo con profesionales a su servicio en estas aéreas, logrando optimización en los recursos disponibles en materia prima y talento humano en estas áreas del entorno.

**Tamaño del Mercado:** En el nuevo Ordenamiento Económico Internacional, el Medio Ambiente ocupa un lugar prioritario, organismos múltiples como FMI, BIRF, BID, condicionan la aprobación de créditos a las políticas ambientales y exigen a gobiernos y a empresas, implantar estrategias especiales en los planes de desarrollo que garanticen la conservación y defensa de los recursos naturales.

Inicialmente se trabaja en la prestación de los servicios en el municipio de Villavicencio en toda su área de influencia, en la región de Ariari por ser de amplio conocimiento por parte de los gestores de esta idea empresarial, además se conocen ampliamente los planes de ordenamiento territorial, se define el marco físico en el que se desarrollan las precisiones generales de la planificación económica – social y las políticas de desarrollo regional y por tanto debe ser la referencia constante de toda planificación, encuadrándose en los lineamientos que este tipo de empresas puede ser compatibilizado con las posibilidades reales de cada región .

**Participación en el Mercado:** Se busca apoyar al sector rural en vista que la asociatividad es una de las prácticas comunes en el territorio metense.

Algunas subregiones como La Macarena y el Ariari cuentan con gran cantidad de asociaciones que recogen a la mayoría de habitantes que se dedican a las actividades agropecuarias. La participación en este tipo de asociaciones es importante para la población del departamento en la medida en que constituye uno de los canales más importantes mediante los cuales se coordina la entrega de beneficios en especie de parte del Estado colombiano y la cooperación internacional.

En una serie de mesas de trabajo y encuentros del proyecto de Ecopetrol en la formulación y diagnóstico del Cinturón Agroindustrial de la Orinoquia (CAO) se evidenciaron algunos de los problemas al interior de cerca de 250 asociaciones agropecuarias y de servicios que representaban los 29 municipios del departamento. Las reuniones fueron realizadas en los municipios de Villavicencio, Granada, Acacías, Vista Hermosa y Puerto Rico.

Las 250 organizaciones agropecuarias que participaron en este evento hacían parte de sectores diversos de la economía del departamento; entre los más representativos se encontraban sectores como ganadería, lechería, café, cacao, frutas (piña, cítricos, aguacate, guayaba, pera, guanábana), hortalizas, plátano, yuca, caucho, piscicultura, apicultura y otras con menor participación y como conclusión uno de los aspectos en que los participantes en estas sesiones expresaron es la necesidad de asistencia en asesorías y formulación de proyectos que les permita acceder a los recursos del estado y entidades de cooperación internacional.

**Demanda Potencial:** El Plan de Desarrollo “Construyendo sueños y realidades” y la “Visión 2032”, se hace claro que las apuestas de inversiones públicas y privadas se orientan los recursos y los proyectos estratégicos a fortalecer el sector agropecuario y las oportunidades comparativas y competitivas por el medio ambiente. El sector agropecuario tiene asignados, de acuerdo con el plan de inversiones del Plan de Desarrollo, un monto de \$63.564 millones.

Uno de los proyectos más importantes que se presenta en “Visión 2030” se enfoca hacia “la transformación productiva y empresarial”, con énfasis en la producción agropecuaria, agroturismo y la ecología. Por su parte, el sector privado, por medio del proyecto Cinturón Agroindustrial de la Orinoquia (CAO), promovido por Ecopetrol, pretende mantener la vocación del territorio con aportes económicos y técnicos por 20

años con el apoyo de los entes territoriales.

La Alcaldía de Villavicencio realiza procesos de apoyo empresarial con recursos técnicos, económicos y comerciales a empresas y asociaciones de la zona urbana y la zona rural del municipio.

El proyecto Cinturón Agroindustrial de la Orinoquia (CAO) liderado por Ecopetrol y cuenta entre sus aliados estratégicos a la Gobernación del Meta, por medio de la Secretaría de Desarrollo Agroeconómico, y a algunas de las agremiaciones más importantes del departamento; este proyecto está diseñado para apoyar propuestas agropecuarias regionales que movilicen y generen valor agregado para sus participantes, desarrollo tecnológico, lo más importante, que sea un proceso incluyente, cuyos participantes y socios provengan especialmente de la población de bajos recursos.

El Ministerio del Trabajo y FUPAD Colombia a través de la utilización de encuestas aplicadas a los actores clave seleccionados, pudo identificar las dificultades de las entidades territoriales para la presentación de proyectos de inversión pública a las diferentes fuentes de financiación de la oferta nacional. Los resultados que arrojó esta encuesta, demostraron que estas entidades territoriales presentan problemas y obstáculos en el momento de buscar financiación y recursos, para poner en marcha proyectos que tendrían un impacto en la generación de empleo e ingresos en el departamento.

### **3.4 Análisis de la oferta y de la competencia.**

La empresa dispone del talento humano con perfil capacitado, técnico y profesional dispuesto a ofrecer lo mejor de sus servicios especializados en formulación de proyectos y consultorías. Al igual que sus recursos físicos como las instalaciones locativas, sus equipos de oficina y redes de internet para estar a la vanguardia del cambio, aplicando las tecnológicas de comunicación e información aptas para el buen desempeño de sus empleados y así garantizar la calidad del servicio a sus usuarios. Presentamos algunas empresas que serán nuestra competencia:

Los centros provinciales de gestión agropecuaria, son organizaciones que gerencian el desarrollo rural sostenible y la competitividad de un territorio y de sus

encadenamientos productivos. Los territorios sobre los cuales operan los centros provinciales, se definen administrativamente mediante la creación de asociaciones o corporaciones de municipios, de naturaleza pública que se integran a partir de dinámicas económicas, sociales, culturales y ambientales.

Las empresas prestadoras de servicios técnicos agropecuarios encargadas de orientar y gestionar el incentivo a la productividad para el fortalecimiento de la asistencia técnica.

TRACTUS SAS, empresa por lo cual tiene una amplia experiencia en formulación de proyectos en varias metodologías tanto a nivel nacional como internacional. Posee una infraestructura técnica y logística necesaria para operar proyectos de inversión y dirigir equipos de trabajo; la empresa SALLO LTDA, brinda prestación de asistencia técnica integral agropecuaria, gestión de proyectos productivos, elaboración de créditos para proyectos productivos, comercialización de abonos y capacitación para todo el país; SERVIGAN MVZ, se encarga de servir a las empresas ganaderas y competitivas que lidera procesos de gestión que contribuyen a la organización, dirección, promoción, ejecución y desarrollo tecnológico del sector pecuario.

### 3.4.1. Análisis de los precios

Tendremos en cuenta los costos que se ofrecerá la empresa Andrea & Asociados, consultoría en formulación y evaluación de proyectos por sus servicios.

**Cuadro 1. Precios estimados del servicio especializado**

SERVICIO	DESCRIPCIÓN	TIEMPO	COSTOS	DESPLAZAMIENTO	OTROS COSTOS
Consultoría	Acompañamiento, Asesoría, Análisis de Información Financiera Contable, Administrativa, Talento Humano.	Paquete de 20 horas.	\$1.500.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Villavicencio casco urbano.</li> <li>• Recorridos inferiores a 20 Km incluido.</li> <li>• Recorridos superiores a 20 km o fuera del casco urbano según tarifas del transporte público que se cargan a la cuenta del cliente previa información.</li> </ul>	Papelería, sistematización de información. \$150.000
	Grupos mínimo 25 personas,	Jornada de trabajo	\$2.100.000	• Villavicencio casco	Incluido el material de

Capacitación	Jornada de ocho horas, incluye certificaciones, material de capacitación, equipo consultor.	Dos sesiones de 4 horas. 4 temas específicos teórico práctico.		urbano • recorridos inferiores a 20 Km incluido- • Recorridos superiores a 20 km o fuera del casco urbano según tarifas del transporte público que se cargan a la cuenta del cliente previa información.	capacitación para 25 personas, adicional 17.000 pesos por persona.
Planificación del crédito	Planificación de Solicitud de financiamiento a entidades dentro de la Línea Finagro y otras bancarias..	3 jornadas de 4 horas.	\$250.000	“	Incluido
Formulación	Monto inferior a 50.000.000	2 meses.	\$2.500.000	“	Incluido
	Monto entre 50.000.001 – 200.000.000.	2 a 4 meses	\$4.000.000	“	Incluido
	Monto entre 200.000.001- 500.000.000.	3 a 6 meses	\$10.000.000	“	Incluido
	Superior a 500.000.000.	4 a 12 meses	\$25.000.000 7% del valor total del proyecto.	“	Incluido

**Clientes:** potencialmente están las entidades de orden de municipal departamental y nacional que hacen presencia en Villavicencio, también encontramos un sinnúmero de ONGs privadas, fundaciones y organizaciones que requieren de la prestación de estos servicios.

**Competencia:** Hay empresas dedicadas a este tipo de prestación de servicios como TRACTUS SAS, La empresa SALLO LTDA, SERVIGAN MVZ, algunas ONGs, y personas particulares que se dedican a prestar servicios de asesoría y gestión empresarial, pero también se puede decir que faltan empresas que con la experiencia y dedicación para suplir las necesidades que ofrece la alternativa de ser gestores empresariales.

### 3.5. Proyecciones De Venta

Cuadro 2 Proyección de Ventas

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Monto inferior a 50.000.000	5.000.000	7.500.000	12.500.000
Monto entre 50.000.001 – 200.000.000	12.000.000	12.000.000	20.000.000
Monto entre 200.000.001 – 500.000.000	10.000.000	20.000.000	30.000.000
Monto superior a 500.000.000	25.000.000	25.000.000	50.000.000
Proyectos.	\$ 1.250.000	\$ 1.750.000	\$ 2.500.000
Capacitaciones	\$ 2.700.000	\$ 4.500.000	\$ 4.500.000
Asesorías	\$ 4.500.000	\$ 7.500.000	\$ 10.500.000
<b>Ingreso total</b>	<b>\$ 60.450.000</b>	<b>\$ 78.250.000</b>	<b>\$ 130.000.000</b>

#### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

Se establece un contacto directo efectivo con el cliente de manera amena y cordial en el cual se fomente autonomía, confianza y decisión, pactando unas condiciones de negociación para formular un proyecto, se tiene en cuenta el tipo de proyecto, tiempo de entrega, forma de pago (anticipo, pagos parciales y pago final) metodología a usar, localización, información disponible, desplazamientos necesarios dentro y fuera de Villavicencio (cantidad y frecuencia).

Es necesario verificar la fuente de recursos financieros para el proyecto contratado, es decir si son recursos propios, o propios más el sector financiero como crédito bancario; o de un inversionista privado.

Se realiza el análisis, clasificación y selección de iniciativas; en cuanto al análisis depende de la necesidad de cliente para contratar la formulación de un proyecto determinado. La clasificación está dada en los sectores agrícola, pecuario y agroindustrial para determinar el tipo de información, fuentes de información, proveedores de materias primas, maquinaria, equipos, información especializada, etc. La selección, hace referencia al criterio de la empresa para entrar o no, como formulador en determinados proyectos según la necesidad urgente.

La verificación de la Información incluye visitas de campo al aérea donde se desarrollaría el proyecto, disponibilidad y estado de las vías, tipo de transporte de personal y para entrada y salida insumos y productos, costo real y comercial de los terrenos, edificaciones o instalaciones, tipo de explotación, condiciones de la misma, productividad actual o esperada, estudio de mercado, clientes, etc.

La información dará lugar a la estructuración de un perfil del proyecto, con el cual se dará un informe de avance al cliente, lo cual permitirá en una fase preliminar dar lugar a la toma de decisiones con respecto a la continuidad, ajustes o concepto de inviabilidad. La información obtenida en los aspectos técnico, financiero, mercado, ambiental, social será luego organizada de acuerdo con la metodología acordada para la presentación del mismo cuyos aspectos a tener en cuenta son el marco Lógico, la metodología general ajustada, el esquema de alianzas productivas, y formatos y fichas de presentación de proyectos de acuerdo a cada metodología.

Esto da lugar a la consolidación del documento final del proyecto, con todos los anexos correspondientes, información técnica, fotografías, planos, cotizaciones, y cualquier material adicional resultante del proceso de formulación y del proyecto ejemplo: diseños de empaques, prototipos, muestras de productos.

Una vez recibido el proyecto a satisfacción del cliente se propone un seguimiento del mismo por un periodo de 2 meses como un servicio posventa que no incluye modificaciones estructurales ni reformulación del mismo.

#### 4.1. Ficha Técnica.

Logotipo:



Slogan “**Con eficacia, responsabilidad y calidad, servicio garantizado**”

Se tiene el contacto directo con el cliente potencial, especificando el servicio y los beneficios de su adquisición, teniendo en cuenta las pautas para valorar dicha consultoría y asesoría como lo son las generalidades de formulación y los temas técnicos específicos.

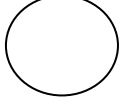
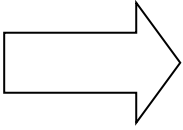
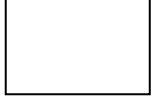
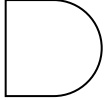

#### 4.2. Análisis de Procesos de Producción.

Una vez analizado el potencial del proyecto creación de empresa se determinara con claridad como operara el negocio y como producirá el bien o servicio. Aquí se describirán los procesos y procedimientos del ciclo de vida del servicio especializado desde su inicio hasta su culminación como tal.





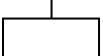





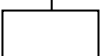
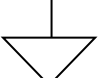



El diagrama de procesos de flujo es una representación gráfica de todas las operaciones, transportes, inspecciones, demoras y almacenamientos, incluyendo la información que se considere necesaria para analizar el tiempo de hora máquina y hora hombre; el diagrama se diseñó con el propósito de darle a conocer a los empleados el funcionamiento coordinado y organizado de las actividades que se realizan en cada uno de los puestos de trabajo, logrando obtener mayores

conocimientos técnicos para ser aplicados de manera eficaz y eficiente en la planta de beneficios.

**Cuadro 3. Términos y convenciones de los diagramas de procesos**









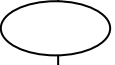

ELEMENTO	DEFINICIÓN	SÍMBOLO
Operación	Cuando se alteran las condiciones físicas o químicas de un material o del medio ambiente, o cuando al material se le agrega o se le quita algo.	
Transporte	Cuando una persona cambia de lugar, o el movimiento de un objeto de un lugar a otro; al menos que el movimiento se efectúe durante el curso normal de una operación o inspección.	
Inspección	Cuando la parte que se estudia es examinada para determinar si esta de conformidad con el patrón en cantidad y calidad.	
Espera	Una interacción que sufre una persona o material en el desarrollo de las actividades de trabajo.	
Almacenamiento	Cuando una parte se guarda y se protege de un traslado no autorizado.	

**Cuadro 5. Diagrama de flujo, formulación y elaboración de proyectos**

DESCRIPCIÓN	SÍMBOLO	TIEMPO
Contacto directo con el cliente de forma cordial.		30 minutos.
Se pactan las condiciones de la negociación del proyecto.		60 minutos o más de lo acordado.
Verificar la fuente de los recursos financieros del proyecto.		
Análisis, clasificación y selección de iniciativas para contratar la formulación del proyecto.		
Inspeccionar la información detalladamente.		
Posibles desplazamientos al lugar objeto de estudio.		
Se hace un informe avance de lo observado en el área visitada.		
Se estructura y se organiza la información con la metodología general ajustada, elaboración del marco lógico, esquemas de alianzas productivas (formato Finagro).		En general el tiempo es relativo, en cada proceso porque es un servicio.
Inspección de calidad de todo lo anterior.		
El cliente debe esperar un tiempo prudencial mientras elaboran el documento final.		Puede durar de 3 meses a 12 meses aproximadamente.
Elaboración del documento final denominado proyecto con sus respectivos anexos, fotografías, cotizaciones, etc.		
Se muestra las evidencias del proyecto al cliente.		
El cliente inspecciona el proyecto como tal.		
La empresa hace un seguimiento como servicio postventa.		Aquí el seguimiento es durante 2 meses.
Se finaliza el ciclo de la venta.		

Se determina la necesidad insatisfecha del cliente presentado una propuesta técnica y económica de consultoría que incluye: objetivos y metas de la consultoría, costo de la misma, tiempo en horas, costo de desplazamiento (si es fuera del casco urbano de Villavicencio) y otros costos (Papelería, Materiales, etc.) para establecer un costo total del servicio especializado.

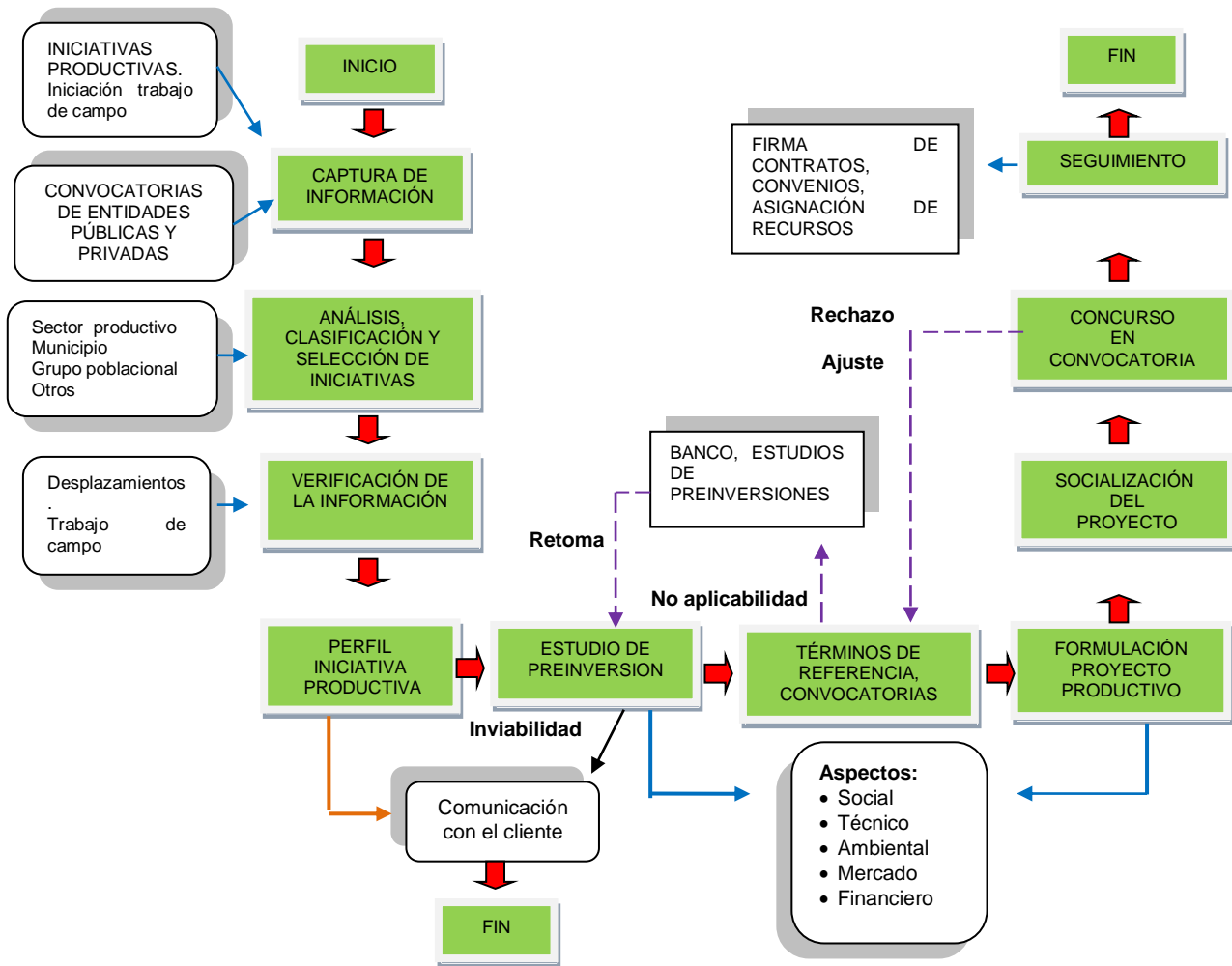
**Cuadro 5. Diagrama de flujo, consultoría y asesoría de proyectos**

DESCRIPCIÓN	SÍMBOLO	TIEMPO
Contacto directo con el cliente de forma cordial.		30 minutos.
Se pactan las condiciones de la consultoría y asesoría del proyecto, incluyendo costos.		60 minutos o más de lo acordado.
Se valora las fuentes que se van a asesorar.		En general el tiempo es relativo en cada proceso, pero se estima entre, paquetes de 20 horas hasta de 2 a 4 meses aproximadamente.
Se hace una propuesta técnica y económica de la consultoría.		
Posibles desplazamientos al área objeto de estudio.		
El cliente debe esperar un tiempo prudencial mientras los profesionales técnicos ejecutan y realizan mejoras a la empresa, proyecto o planta.		
Elaboran el documento final para luego ponerlo en práctica.		
El cliente que observa los cambios efectuados.		
Se entrega un informe sobre el plan de mejoramiento del negocio o proyecto.		
Finaliza el pacto entre las partes.		

### 4.3. Plan de Producción

La Empresa de gestión formulación y evaluación de proyectos ambientales y empresariales Aquí se tiene en cuenta la secuencia de los diferentes pasos que se cumplen para obtener el servicio especializado en formulación, asesoría y consultoría de proyectos de agropecuarios, pecuaria y agroindustriales.

**Figura 5. Diagrama proceso del servicio**



### 4.4. Plan de Compras

La empresa Andrea & Asociados empresa de gestión formulación y evaluación de proyectos ambientales y empresariales, debe especificar el monto de sus inversiones

porque permiten dar viabilidad y rentabilidad al negocio; además, es vital cuantificar los equipos necesarios teniendo en cuenta la capacidad instalada y utilizada del negocio.

Entre tanto el recurso humano hace referencia a los actores que intervienen en el desarrollo y realización del trabajo investigativo, aportando sus conocimientos, esfuerzo físico e intelectual, es el eje de toda organización porque tiene el poder de pensar, tomar decisiones, liderar, proveer, planear, dirigir, ejecutar y controlar todas las acciones impartidas dentro del ámbito empresarial clasificados como personal directivo y operativo.

**Tabla 13. Descripción de los recursos físicos de la empresa**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Línea de internet	\$ 600.000	\$ 600.000
12	Alquiler de oficina mensual	\$ 700.000	\$ 8.400.000
1	Computadores compactos.610 corporativos, 5GB.	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
2	Computadores portátiles	\$ 1.500.000	1500000
1	Video proyector 2600 lúmenes, resolución nativa. XGA 1024.	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
1	Televisor LCD DE 32"	\$ 500.000	\$ 500.000
1	DVD	\$ 100.000	\$ 100.000
1	Teléfonos inalámbricos	\$ 120.000	\$ 120.000
1	Teléfono FAX	\$ 130.000	\$ 130.000
2	Estabilizadores de corriente	\$ 50.000	\$ 100.000
2	Escritorios con archivadores	\$ 200.000	\$ 400.000
3	Sillas ergonómicas	\$ 80.000	\$ 240.000
9	Módulos		\$ 0
1	Mesa de juntas	\$ 200.000	\$ 200.000
6	Sillas	\$ 45.000	\$ 270.000
1	Muebles Archivadores de pared	\$ 240.000	\$ 240.000
1	Impresoras Multifuncional	\$ 245.000	\$ 245.000
1	Módulo de recepción		\$ 0
1	Mueble de fax e impresora		\$ 0
1	Tablero en acrílico	\$ 75.000	\$ 75.000
1	video cámara		\$ 0
1	Cámara de video	\$ 340.000	\$ 340.000
1	GPS	\$ 140.000	\$ 140.000

#### 4.5. Análisis de Costos-

La materia prima es la prestación de un servicio especializado para el desarrollo de la actividad contenida en el Proyecto para la creación de una empresa de Empresa de gestión formulación y evaluación de proyectos ambientales y empresariales en la

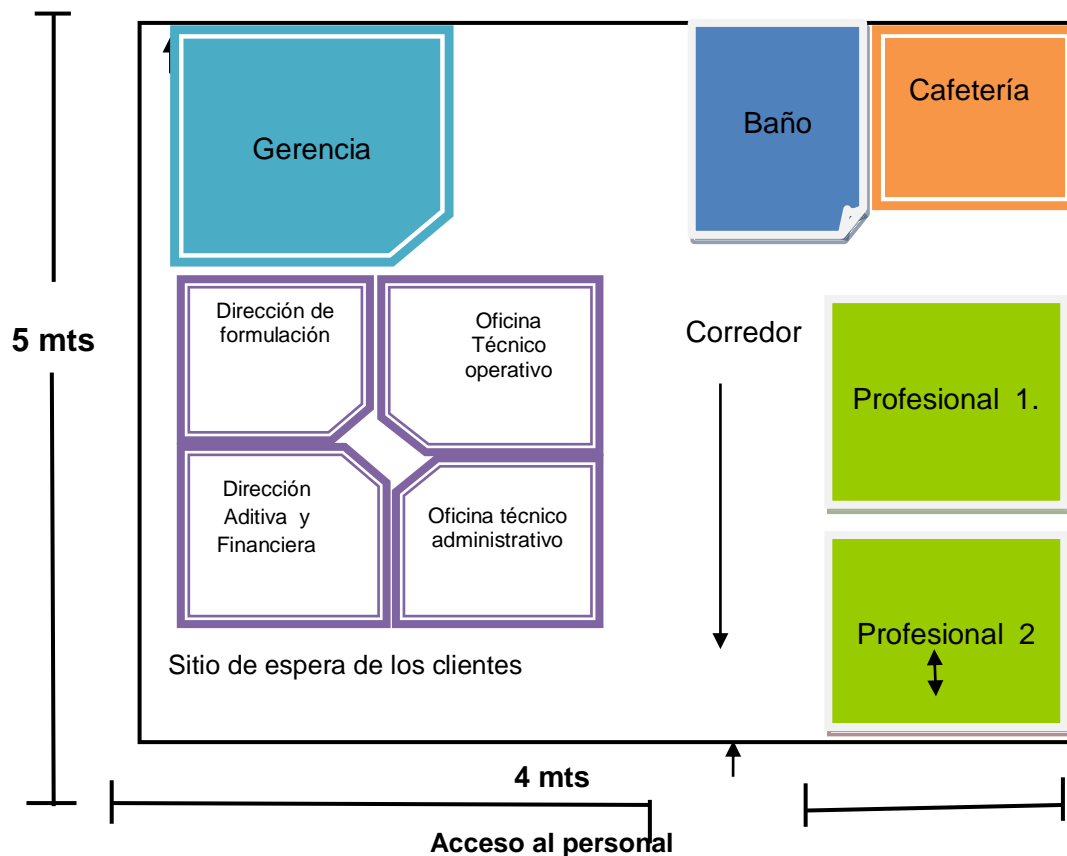
ciudad de Villavicencio – Meta, es el conocimiento teórico-práctico fundamental que tienen los profesionales para manejar y aplicar las distintas metodologías en cuanto a diseño y asesoramiento proyectos de todo tipo, pero específicamente en los que abarca el sector agropecuario, pecuario y agroindustrial.

#### 4.6. Análisis de la Infraestructura.

La empresa Andrea & Asociados, empresa de gestión formulación y evaluación de proyectos ambientales y empresariales, estará ubicada en el sector de la octava etapa del Barrio la Esperanza, es una zona de desarrollo comercial e inmobiliario sobre la vía que comunica la Avenida 40 de la ciudad (Vía Acacias y vía a Bogotá) con la vía que conduce a Puerto López.

La oficina será tomada en alquiler, cuenta con baño propio, posee un área de 4X5 metros, suficiente para dotarla con los muebles y enseres y equipos de oficina esenciales para una mejor presentación física en el cual se brinde un buen servicio a los clientes.

**Figura 6. Distribución física de la planta**

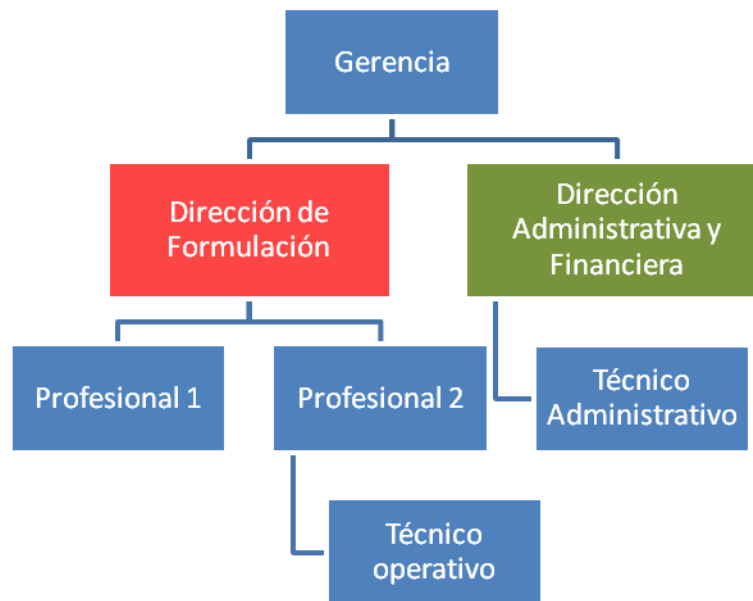


## 5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

### 5.1. Estructura Organizacional

El desarrollo de la actividad empresarial requiere de una estructura funcional definida que permita delimitar las acciones del recurso humano de acuerdo con sus capacidades y competencias. Por tal razón se ha definido así:

Figura 7 Diagrama organigrama empresa



**Áreas funcionales:** Se han definido inicialmente dos áreas funcionales relacionadas estrechamente con el objeto social.

**Área de dirección de formulación.** La gerencia tendrá a su cargo las siguientes funciones para cumplir con responsabilidad:

Dirección del proceso de selección y contratación de todos los cargos gerenciales dentro de la empresa.

Análisis de la información financiera, toma de decisiones, determinación de la estructura de capital de la empresa, evaluación y selección de clientes, evaluación de la posición financiera de la empresa, decisiones sobre inversión, financiamiento a corto plazo.

Realizar periódicamente evaluaciones de cumplimiento de las funciones asignadas para cada uno de los cargos dentro de la organización.

Planear y desarrollar metas para el corto, mediano y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones realizadas para cada una de esas metas.

Coordinar con todas las dependencias de la empresa, para que los registros y análisis de actividades se estén llevando a cabo de manera adecuada.

Crear y fomentar buenas relaciones con los clientes, proveedores y todo aquellos agentes relacionados con la actividad empresarial, con el fin de mantener el buen funcionamiento de la empresa.

Aplicar en la empresa acciones orientadas a la eficacia, eficiencia y efectividad partiendo desde la gestión del talento humano.

Sin embargo, quedan establecidas las funciones del director de formulación así:

- Encargado de la dirección de los proyectos de planificar el proceso de consecución de información, mecanismos de verificación de los mismos.
- Definición, socialización y dominio de la metodología a emplear.
- Responsable de la coordinación del trabajo del equipo de trabajo necesario para el desarrollo del proyecto.

Establecer las necesidades de recursos, información y plan de ejecución de los proyectos a formular.

**Área de dirección administrativa y financiera.** En esta dirección se maneja todo lo relacionado con los aspectos administrativos, financieros y de mercados de la empresa, es importante aclarar que el crecimiento de la empresa dará lugar a las subdivisiones necesarias en pro del mejoramiento.

## **5.2. Análisis de Cargos**

**El profesional 1.** Se encargara del sector agrícola y/o agroindustrial con experiencia en trabajo de campo, y en la labor de formulación de proyectos. El tiempo es parcial.

**El profesional 2.** Se encargará del sector pecuario con experiencia en trabajo de campo, y en la labor de formulación de proyectos. El tiempo parcial

El técnico operativo tendrá un perfil con adquisición de conocimientos en formación agropecuaria preferiblemente egresado del SENA, con experiencia en el trabajo de campo, encargado de la recolección, clasificación y verificación de datos,

levantamiento de mapas y rutas, así como de seguimientos a las iniciativas y convocatorias. El tiempo parcial.

El técnico administrativo es el encargado de apoyar todos los procesos de tipo administrativo y organizacional definidos desde la gerencia, así como apoyo en el desarrollo de las acciones definidas en el plan de mercado y labores de sistematización, edición y presentación de la información. El tiempo es parcial.

### 5.3. Costos Administrativos

Cuadro 6. Descripción del recurso humano

CARGO	SE DESEMPEÑA COMO:
Un asesor Metodológico del proyecto ípor parte de la universidad.	Asesor y director de proyectos en gestión empresarial, Dr. Jairo Galeano.
Ejecutoras del proyecto.	Estudiantes de la Universidad santo Tomas, sede Villavicencio. Especialización en gestión para el desarrollo empresarial. Andrea Patricia San Juan y Milena Odilia Triana

Se tiene en cuenta la mano de obra directa que trabajara para el diseño, desarrollo y ejecución de los proyectos formulados o sencillamente asesorados. El gerente se encargará de la dirección de formulación y dirección administrativa, para el año de establecimiento la empresa tiene los cargos definidos.

Por razones de tipo financiero y por el peso que tiene la contratación de dos profesionales en los cargos mencionados queda definida sólo la estructura, llevando a cabo desde la gerencia las actividades de Profesional Coordinador encargado de la dirección de los proyectos, responsable de la planificación, coordinación y formulación de los mismos.

Por tratarse de un empresa de servicios, esta se convierte en el área operativa de la empresa, es aquí donde se genera el producto/ servicio, en este caso específico el proyecto.

Aquí se tiene en cuenta los costos de nómina del personal directivo y operativo de la empresa.

**Tabla 14. Personal administrativo de la empresa**

<b>CARGO</b>	<b>SALARIO</b>
Gerente	\$2.500.000
Director administrativo y financiero	\$2.000.000
Técnico administrativo	\$1.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$5.500.000</b>

**Tabla 15. Personal operativo de la empresa**

<b>CARGO</b>	<b>SALARIO</b>
Director de formulación	\$2.500.000
Profesional 1	\$2.000.000
Profesional 2	\$2.000.000
Técnico operativo	\$1.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$8.000.000</b>

**Necesidades de materiales y materia prima.** La materia prima es la prestación de un servicio especializado para el desarrollo de la actividad contenida en el Proyecto para la creación de una empresa de consultoría y asesoría en formulación, gestión y evaluación de proyectos en la ciudad de Villavicencio – Meta, es el conocimiento teórico-práctico fundamental que tienen los profesionales para manejar y aplicar las distintas metodologías en cuanto a diseño y asesoramiento proyectos de todo tipo, pero específicamente en los que abarca el sector agropecuario, Ambiental agroindustrial y empresarial.

#### **5.4. Tipos de Sociedades.**

El sitio de operación de la empresa será la ciudad de Villavicencio, en una oficina alquilada para tal fin, sin embargo se realizarán los desplazamientos necesarios en el

ejercicio de la actividad, para realizar el trabajo de campo sobre recolección de información, verificación, establecimiento de alianzas estratégicas.

La empresa está concebida dentro del corto plazo, según su tamaño como una pequeña empresa y dentro de la clasificación de éstas como una microempresa con menos de 10 trabajadores.

### **5.5. Permisos, Licencias y Licencias**

Después de hecho el plan de negocio, se da inicio a la constitución y formación de la idea o negocio a través de los siguientes pasos:

Buscar asesoría de la idea o negocio o plan de empresa con Villavicencio Emprende.

Realice las siguientes consultas antes de diligenciar los formularios en las diferentes entidades:

**Consulta 1.** Consulta de Nombre. Consulte que el nombre de la sociedad no se encuentra inscrito en otra Cámara del país, puede hacerlo a través de internet en: [www.ccv.org.co](http://www.ccv.org.co) (Cámara de Comercio de Villavicencio) y en [www.rue.com.co](http://www.rue.com.co) (Registro Único Empresarial).

**Consulta 2.** Consulta tipo de sociedad - A través de esta guía se suministra información precisa sobre las principales formas jurídicas previstas en nuestra legislación para el ejercicio de cualquier actividad económica, así como las características más relevantes de cada una de ellas.

**Consulta 3.** Consulta de Clasificación por Actividad Económica – Código CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme). El Código CIIU agrupa todas las actividades económicas similares por categorías, permitiendo que todos los empresarios puedan clasificarse dentro de actividades muy específicas que facilitan el manejo de información para el análisis estadístico y económico empresarial.

**Observaciones de la consulta 3.** Señor empresario, Clasificarse correctamente cuando diligencia su formulario de inscripción de matrícula mercantil, renovación o modificación, es muy importante y le trae beneficios a su empresa, tales como: ser ubicado fácilmente por clientes, tener mayores oportunidades para hacer negocios, incrementar sus ventas y contactos comerciales.

Como herramienta que facilita el manejo de información, mediante el uso del código CIUU usted puede solicitar bases de datos en la Cámara de Comercio de Villavicencio para estudiar su competencia, sus posibles proveedores, su mercado potencial y focalizar sus estrategias comerciales. Además, la Cámara también utiliza esta clasificación para determinar grupos objetivos a ser convocados a diversos eventos como ferias, misiones comerciales, cursos y seminarios especializados entre otros.

**Consulta 4.** Consulta de uso de suelo - Departamento Administrativo de Planeación Municipal. El trámite se denomina "Consulta de Uso del Suelo". Esta consulta se realiza en la Secretaría de Planeación en la página [www.alcaldiavillavicencio.gov.co](http://www.alcaldiavillavicencio.gov.co).

Consultas en el RUT (Registro Único Tributario).

Diligenciamiento en el cual se procede a elaborar el documento de constitución de la sociedad.

Diligenciamiento del Registro Único Empresarial.

Diligenciamiento Registro con otras entidades.

Formalización del Registro Matrícula Mercantil Cámara de Comercio de Villavicencio.

También es necesario para el registro de la empresa lo siguiente:

- Obtener la planta de sanidad del nuevo establecimiento; tramite que se adelante en la secretaria de salud del Meta.
- Obtener concepto de la seguridad del establecimiento de comercio.

**Socios:**

**ANDREA PATRICIA SAN JUAN**

**C.C. No 40.277.752**

**MILENA ODILIA TRIANA**

**C.C. No 40.151.258**

### 5.6. Impuestos y Tasas.

Tabla 16. Costos de registro para la constitución de la sociedad

DESCRIPCIÓN	POR APORTES DE CAPITAL DE 100.000.000
Matricula mercantil	717.000
Impuestos de registro	1.000.000
<b>Total</b>	<b>1.744.000</b>

Los socios aportaran un capital social de **CINCUENTA Y TRES MILLONES DE PESOS M/CTE (\$53.000.000=)** equivalentes al valor comercial de la empresa o la inversión inicial.

**Responsabilidad de los socios.** Responden como sociedad por acciones, el cual la naturaleza de sus capitales será siempre comercial independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. Los aportes hechos a la administración de la sociedad, tiene un término de 10 años, a partir de la fecha de construcción, para su prorrogación la duración de la empresa será si los socios están de acuerdo.

## 6. PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Tendremos en cuenta las estrategias a implementar en el plan del negocio con el propósito de ponerlo en marcha dando cumplimiento a los objetivos, visión y misión empresarial.

**Cuadro 7. Pensamiento estratégico empresarial.**

<b>LÍNEAS DEL NEGOCIO (LDN).</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>ESTRATEGIA</b>
1. Formulación de proyectos con recursos privados del inversionista	Cerrar negocios con empresas privadas que cuenten con el capital para desarrollar proyectos de inversión.	Realizar visitas empresariales dentro de los sectores mencionados, dirigidas al nivel gerencial únicamente, para ofrecer los servicios de nuestra empresa. Repetir con frecuencia las mencionadas visitas para acercar nuestra empresa al convirtiéndola en un cliente potencial.
2. Formulación de proyectos con recursos privados y con solicitud de recursos públicos por convocatoria de orden nacional o por convocatoria de cooperación internacional.	Formular proyectos que sean aprobados, a los cuales se les asigne recursos financieros para su desarrollo.	Dominar las metodologías utilizadas en cada una de las convocatorias, y establecer contactos profesionales dentro de cada uno de estos organismos que actúan con el propósito de convocar, asesorar, evaluar y seleccionar las propuestas o proyectos, con el propósito de conocer desde el otro extremo del proceso los aspectos más relevantes.
3. Formulación de proyectos con recursos del sistema financiero mediante crédito.	Realizar planificación de crédito complementaria a la formulación de proyecto productivo con fines de financiamiento mediante crédito.	Por tratarse de un servicio con un valor de venta relativamente bajo, la estrategia consiste en ofrecerlo dentro de la promoción de una misma empresa u organización, ofreciendo un descuento del 50% para representante legal por inducir al logro de al menos 10 negocios dentro de la empresa que gerencia o representa.
4. Consultorías, Asesorías y/o capacitaciones en formulación, gestión y evaluación de proyectos.	Generar un encadenamiento hacia las otras líneas de negocio, generar en el ámbito local un alto grado de recordación y reconocimiento y generar ingresos.	Aplicar en esta estrategia como lo anterior. LDN las anteriores.

### **Indicadores críticos del éxito (ICE).**

- Puntualidad en los plazos fijados en cada proyecto.
- Oportunidad de la información suministrada por el cliente.
- Oferta creciente de empresas con la misma actividad.

### **Identificación de acciones estratégicas.**

- Desarrollo de un sistema de gestión de calidad.
- Programa de actualización continuo orientado a la formulación de proyectos.

## **6.1. Estrategias De Mercadeo.**

El Plan de Acción de la Línea de Negocio contendrá los siguientes aspectos relevantes:

Se hará un cronograma de actividades o agenda de trabajo para dar cumplimiento con los clientes potenciales a la hora de prestar los servicios profesionales.

El servicio especializado tendrá la aplicación de las técnicas de información y comunicación aptas para la investigación, información documental, ejecución y puesta en marcha de la formulación de proyectos agropecuarios, pecuarios y agroindustriales. Cuyo tiempo estimado será de 3 meses a 12 meses aproximadamente.

Se tendrá un amplio conocimiento en conocer las áreas urbanas y rurales de la región al igual que el estado de las vías, para facilitar el desplazamiento y propiciar el trabajo de campo.

Se capacitará a aquellas personas que administren fincas o plantas de transformación por intermedio del SENA para facilitar la enseñanza-aprendizaje en el desarrollo técnico, tecnificado y profesional, contribuyendo a fortalecer el ámbito empresarial y agroindustrial.

Se harán los respectivos informes de avance en cuanto a diseño de los proyectos a ejecutar y las consultorías a realizar.

Se tendrá la disponibilidad del recurso tanto físico como humano y monetario tanto para imprevistos como el funcionamiento de la empresa como tal.

Los mejores clientes potenciales tendrán un descuento adicional por la adquisición de nuestros servicios profesionales.

El equipo de trabajo tendrá que estar dispuesto ante cualquier eventualidad en dar cumplimiento a sus responsabilidades con los clientes.

El equipo de trabajo tomara las decisiones pertinentes referentes a la forma de elaborar proyectos porque poseen las aptitudes necesarias para aplicarlo en la realidad como técnicos y como profesionales.

## **6.2. Estrategia Organizacional.**

La estrategia organizacional contenida como la cultura empresarial que fomenta un clima ameno y cordial con el equipo de trabajo basado en la integridad, el respeto, el liderazgo, el sentido de pertenencia, los principios y valores que forman parte de la ética profesional, permitiendo una comunicación eficaz con las áreas funcionales y las unidades de mando, optando por una toma de decisiones rápida, oportuna y confiable a la hora de operar en el ámbito empresarial.

Dando cumplimiento a los objetivos establecidos y planes de negocio a implementar y se tiene un plan de Contingencia orientado a revisar cada uno de los aspectos que conformaron el plan así como a explorar alternativas para evitar la descapitalización de la empresa, como podría ser:

Organizar talleres o seminarios sobre temas generales de Formulación de Proyectos.

Establecer contactos con nuevos clientes potenciales mediante el sistema de referidos para ampliar la cobertura del negocio.

Hacer el estudio de mercados con los recursos disponibles y así mismo explorar nuevos mercados objetivos.

## **6.3. Análisis de Procesos Organizacionales.**

El análisis DOFA está diseñado para ayudar al estratega a encontrar el mejor acoplamiento entre las tendencias del medio, las oportunidades y amenazas, y las capacidades internas, fortalezas y debilidades de la empresa. Dicho análisis permitirá a la empresa formular estrategias para aprovechar sus fortalezas, prevenir el efecto de sus debilidades, utilizar a tiempo sus oportunidades y anticiparse al efecto de las amenazas.

Cuadro 8. Matriz DOFA

<p style="text-align: center;"><b>INTERNAS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>EXTERNAS</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p><b>F1</b> Levantamiento de Información y Diagnóstico completo de la situación del sector agropecuario y agroindustrial realizado en 2014.</p> <p><b>F2</b> Experiencia ganadora de convocatorias para proyectos productivos del orden nacional</p>	<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p> <p><b>D1</b> Ausencia de Capital de Trabajo</p>
<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <p><b>A1</b> Migración de grupos económicos y empresariales hacia el Meta, con mayor experiencia en la actividad.</p>	<p><b>F1A1</b> Establecer alianzas estratégicas porque la empresa conoce y maneja la información del territorio.</p> <p><b>F1A2</b> Establecer alianzas estratégicas porque la empresa conoce el territorio y tiene un equipo probado en el tema.</p>	<p><b>D1A1</b> Diseñar proyectos para la empresa orientados al fortalecimiento de la misma dentro de las estrategias para Mi pymes del Min de Comercio, Industria y Turismo.</p> <p><b>D1A2</b> Proponer a la empresa como Organización Gestora Acompañante OGA en el departamento, para acompañar y operativamente los proyectos de Alianzas Productivas del Min Agricultura MADR.</p>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p><b>O1</b> La percepción desfavorable que existe en el departamento sobre las otras empresas dedicadas a la misma actividad.</p> <p><b>O2</b> Negocios potenciales relacionados con el agroturismo, sostenibilidad ambiental y producción de biocombustibles.</p>	<p><b>F1O1</b> Posicionar a la empresa como la mejor opción en el departamento.</p> <p><b>F1O2</b> Priorizar la información relacionada con las mejores perspectivas de negocio y convertirlos en clientes.</p> <p><b>F2O1</b> Afianzar el éxito laboral dirigiendo la empresa hacia las mejores perspectivas de negocio y convertirlos en clientes.</p> <p><b>F2O2</b> Priorizar la información relacionada con las mejores perspectivas de negocio y convertirlos en clientes</p>	<p><b>D1O1</b> Establecer contactos de negocios con las Alcaldías municipales postular a la empresa como consultora y/o asesora de proyectos de orden público, en al menos 5 de los 29 municipios del departamento del Meta en el primer año</p> <p><b>D1O2</b> Participar en ferias y ruedas de negocios de los sectores agrícolas, pecuarios y agroindustriales del departamento para establecer contactos comerciales y cerrar negocios para la empresa dentro del sector privado.</p>



12	Alquiler de vehículo con todo incluido mensual			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
12	Alquiler de oficina mensual	Mes	\$ 700.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000
	<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 9.000.000</b>	<b>\$ 9.000.000</b>	<b>\$ 9.000.000</b>	<b>\$ 9.000.000</b>	<b>\$ 9.000.000</b>
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>		<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL ANUAL</b>				
	<b>PAPELERÍA Y ÚTILES</b>	<b>UNIDAD</b>		<b>1 Año</b>	<b>2 a 4 años</b>	<b>3 años</b>	<b>4 años</b>	<b>5 años</b>
10	Resma papel carta	unidad	\$ 9.500	\$ 95.000	\$ 142.500	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000
4	Resma papel oficio	unidad	\$ 9.800	\$ 39.200	\$ 39.200	\$ 49.000	\$ 49.000	\$ 78.400
1	Cosedora	unidad	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 11.550	\$ 13.340
1	Perforadora	unidad	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 0	\$ 0
1	Saca ganchos	unidad	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 8.085	\$ 9.338
20	Carpeta celuguía	unidad	\$ 1.500	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 37.500	\$ 37.500	
20	Carpeta colgante azul	unidad	\$ 1.500	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 37.500	\$ 7.500	
5	Caja ganchos regaladores plásticos	unidad	\$ 5.000		\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.775	\$ 6.670
3	Caja de clips	unidad	\$ 6.500	\$ 19.500	\$ 6.500	\$ 6.500	\$ 7.508	\$ 8.671
3	Caja gancho mariposa	unidad	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 9.240	\$ 10.672
8	AZ Carta normal	unidad	\$ 8.500	\$ 68.000	\$ 68.000	\$ 68.000	\$ 68.000	\$ 68.000
6	AZ Oficio normal	unidad	\$ 8.500	\$ 51.000	\$ 51.000	\$ 51.000	\$ 51.000	\$ 51.000
3	100 de CDS	unidad	\$ 33.000	\$ 99.000	\$ 99.000	\$ 99.000	\$ 99.000	\$ 99.000
1	100 de CDS para DVD	unidad	\$ 38.000	\$ 38.000	\$ 38.000	\$ 38.000	\$ 38.000	\$ 38.000
4	Frasco de tinta para marcador	unidad	\$ 12.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 48.000
8	Resaltador	unidad	\$ 1.300	\$ 10.400	\$ 10.400	\$ 10.400	\$ 10.400	\$ 10.400
40	Lápiz	unidad	\$ 240	\$ 9.600	\$ 9.600	\$ 9.600	\$ 9.600	\$ 9.600

50	Bolígrafo	unidad	\$ 650	\$ 32.500	\$ 32.500	\$ 32.500	\$ 32.500	\$ 32.500
5	Cinta transparente delgada	unidad	\$ 900	\$ 4.500	\$ 4.500	\$ 4.500	\$ 4.500	\$ 4.500
5	Cinta transparente ancha	unidad	\$ 5.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000
10	Marcador permanente	unidad	\$ 2.500	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000
100	Sobre de manila carta	unidad	\$ 120	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
100	Sobre de manila oficio	unidad	\$ 120	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
2	Borrador tablero acrílico	unidad	\$ 4.700	\$ 9.400	\$ 9.400	\$ 9.400	\$ 9.400	\$ 9.400
10	Marcador borrable recargable	Unidad	\$ 2.800	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
10	Borrador nata	unidad	\$ 300	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000
13	Sacapuntas pasta	unidad	\$ 500	\$ 6.500	\$ 6.500	\$ 6.500	\$ 6.500	\$ 6.500
4	Rollo papel fax	unidad	\$ 20.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000
2	Almohadilla para sellos	unidad	\$ 18.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000
5	Tinta para sellos	unidad	\$ 12.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000
5	Almohadilla dactilar		\$ 3.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000
12	Taco de notas adhesivas	unidad	\$ 2.700	\$ 32.400	\$ 32.400	\$ 32.400	\$ 32.400	\$ 32.400
2	Tijera	unidad	\$ 3.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000
3	Pegante grande	unidad	\$ 2.800	\$ 8.400	\$ 8.400	\$ 8.400	\$ 8.400	\$ 8.400
3	Caja de ganchos para cosedora	unidad	\$ 6.500	\$ 19.500	\$ 19.500	\$ 19.500	\$ 19.500	\$ 19.500
6	Marcador para CD	unidad	\$ 3.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 0	\$ 18.000	\$ 18.000
5	Tóner original	unidad	\$ 50.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 300.000	\$ 350.000	\$ 400.000
	<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 1.260.900</b>	<b>\$ 1.220.400</b>	<b>\$ 1.324.700</b>	<b>\$ 1.353.358</b>	<b>\$ 1.394.292</b>

CANT.	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL				
				1 Año	2 a 4 años	3 años	4 años	5 años
	<b>ÚTILES DE ASEO</b>							
3	Escoba	unidad	\$ 6.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000
3	Trapero	unidad	\$ 6.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000
2	Balde	unidad	\$ 5.500	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000	\$ 11.000
3	Limpia sanitario con base		\$ 5.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000
2	Chupa para baño	unidad	\$ 8.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
8	Jabón líquido de 1000 ml	unidad	\$ 12.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
4	Jabón en polvo * 3000 gr		\$ 9.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000
4	Clorox de 3 Lt	unidad	\$ 5.600	\$ 67.200	\$ 67.200	\$ 67.200	\$ 67.200	\$ 67.200
3	Ambientador * 2000 ml	unidad	\$ 7.500	\$ 22.500	\$ 22.500	\$ 22.500	\$ 22.500	\$ 22.500
12	Guantes látex de aseo	par	\$ 3.500	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 42.000
36	Papel higiénico x 12 u	unidad	\$ 10.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
3	Limpiador para escritorios	unidad	\$ 3.500	\$ 10.500	\$ 10.500	\$ 10.500	\$ 10.500	\$ 10.500
3	Limpia vidrios	unidad	\$ 3.500	\$ 10.500	\$ 10.500	\$ 10.500	\$ 10.500	\$ 10.500
	<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 338.700</b>	<b>\$ 338.700</b>	<b>\$ 355.635</b>	<b>\$ 373.417</b>	<b>\$ 392.088</b>

CANT.	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL				
				1 Año	2 a 4 años	3 años	4 años	5 años
	<b>DIVULGACIÓN Y PUBLICIDAD</b>							
2	Pasacalle a color bonner 6*7 m.	unidad	\$ 180.000	\$ 360.000	\$ 378.000	\$ 396.900	\$ 416.745	\$ 437.582
4	Pendón a color bonner de 1*1.50 m.	unidad	\$ 150.000	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575	\$ 729.304
2	Afiches por mil	unidad		\$ 0	\$ 50.000	\$ 52.500	\$ 55.125	\$ 57.881
3	Folletos color por mil	unidad	\$ 60.000	\$ 180.000	\$ 189.000	\$ 198.450	\$ 208.373	\$ 218.791
4	Sello	unidad	\$ 18.000	\$ 72.000	\$ 75.600	\$ 79.380	\$ 83.349	\$ 87.516
	<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 1.887.000</b>	<b>\$ 944.600</b>	<b>\$ 991.830</b>	<b>\$ 1.041.422</b>	<b>\$ 1.093.493</b>

CANT.	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL				
				1 Año	2 a 4 años	3 años	4 años	5 años
	<b>RECURSO HUMANO</b>							
1	Profesional especialista (1)	anual	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000
1	Profesional	anual	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000
2	Profesional	anual	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000	\$ 22.800.000
1	Técnicos	anual	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
1	Técnicos	anual	\$ 12.000.000			\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
	<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 87.600.000</b>	<b>\$ 87.600.000</b>	<b>\$ 99.600.000</b>	<b>\$ 99.600.000</b>	<b>\$ 99.600.000</b>
	<b>TOTAL</b>			<b>\$ 106.901.600</b>	<b>\$ 99.103.700</b>	<b>\$ 111.272.165</b>	<b>\$ 111.368.196</b>	<b>\$ 111.479.872</b>

Vemos de acuerdo con la tabla 15 que el componente recurso humano tiene un peso alto en los costos en comparación con los otros componentes, esto está relacionado directamente con el hecho de que la empresa prestará un servicio especializado, detallado previamente en el plan de producción

## 7.2. Costos

**Tabla 18. Costos fijos, ingresos totales, costos operacionales e inversión en activos fijos**

<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>\$ 60.450.000</b>				
<b>COSTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 105.014.600</b>				
<b>TOTAL SERVICIOS</b>	18	26	37	46	57
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
EQUIPOS DE OFICINA	6815000			170000	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000
PAPELERÍA Y ÚTILES	1260900	1220400	1324700	1353357,5	1394291,913
ÚTILES DE ASEO	338700	338700	355635	373417	392088
PUBLICIDAD					
RECURSO HUMANO	87600000	87600000	99600000	99600000	99600000
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 105.014.600</b>	<b>\$ 89.159.100</b>	<b>\$ 101.280.335</b>	<b>\$ 101.496.774</b>	<b>\$ 101.386.380</b>

$$P_{Eq} = CF / (PV - CV)$$

Año 1

Punto de equilibrio

$$CF = \$ 96.014.600$$

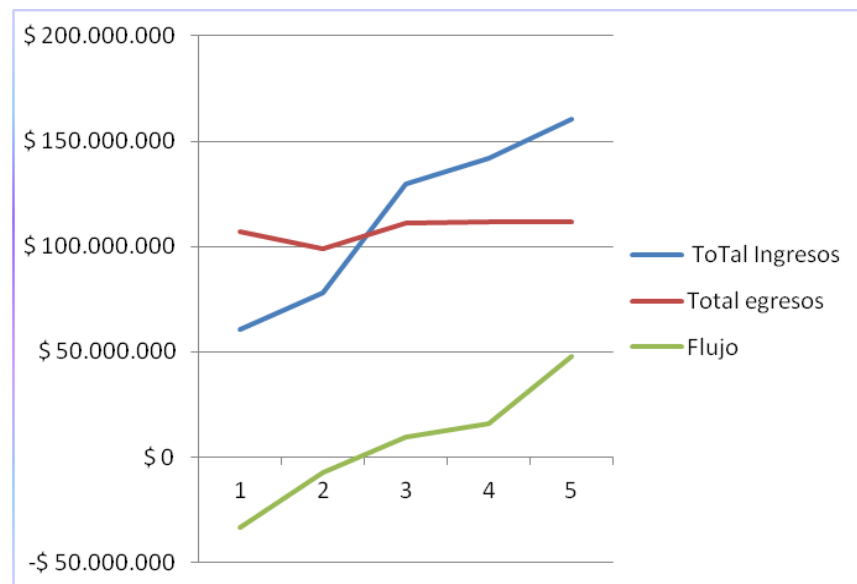
$$PV - CV = \$58.563.000$$

### 7.3. Punto de Equilibrio

Tabla 19. Punto de equilibrio

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TOTAL</b>					
<b>INGRESOS</b>	\$60.450.000	\$ 78.250.000	\$ 130.000.000	\$ 142.200.000	\$ 160.750.000
<b>TOTAL</b>					
<b>EGRESOS</b>	\$106.901.600	\$ 99.103.700	\$ 111.272.165	\$ 111.538.196	\$ 111.479.872
<b>FLUJO</b>	-\$33.289.700	\$ 7.569.200	\$ 9.630.800	\$ 15.630.800	\$ 47.615.800

Gráfico 11. Punto de equilibrio



### 7.4. Presupuestos

Tabla 20. Ingresos por venta de servicios

	PRECIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Monto inferior a	2.500.000					
50.000.000		2	3	5	8	10
Monto entre 50.000.001	4.000.000					
– 200.000.000		3	3	5	5	7
Monto entre	10.000.000					
200.000.001 –						
500.000.000		1	2	3	3	3

Monto superior a 500.000.000	25.000.000	1	1	2	2	2
Proyectos.	250.000	5	7	10	12	15
Capacitaciones	900.000	3	5	5	8	10
Asesorías	1.500.000	3	5	7	8	10
<b>TOTAL SERVICIOS</b>		18	26	37	46	57

**Tabla 21. Ventas proyectadas por año**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Monto inferior a 50.000.000	5.000.000	7.500.000	12.500.000	20.000.000	25.000.000
Monto entre 50.000.001 – 200.000.000	12.000.000	12.000.000	20.000.000	20.000.000	28.000.000
Monto entre 200.000.001 – 500.000.000	10.000.000	20.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Monto superior a 500.000.000	25.000.000	25.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Proyectos FINAGROS.	\$ 1.250.000	\$ 1.750.000	\$ 2.500.000	\$ 3.000.000	\$ 3.750.000
Capacitaciones	\$ 2.700.000	\$ 4.500.000	\$ 4.500.000	\$ 7.200.000	\$ 9.000.000
Asesorías	\$ 4.500.000	\$ 7.500.000	\$ 10.500.000	\$ 12.000.000	\$ 15.000.000
<b>Ingreso total</b>	<b>\$ 60.450.000</b>	<b>\$ 78.250.000</b>	<b>\$ 130.000.000</b>	<b>\$ 142.200.000</b>	<b>\$ 160.750.000</b>

## 7.5. Flujo de Caja

**Tabla 22. Resultados proyectados en ingresos**

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas					
proyectos	89.000.000	89.000.000	155.000.000	164.000.000	180.000.000
Proyectos	1.250.000	1.750.000	2.500.000	3.000.000	3.750.000
Capacitaciones	2.700.000	4.500.000	4.500.000	7.200.000	9.000.000
Asesorías	4.500.000	7.500.000	10.500.000	12.000.000	15.000.000
<b>Ingresos</b>					
<b>totales</b>	<b>\$ 60.450.000</b>	<b>\$ 78.250.000</b>	<b>\$ 130.000.000</b>	<b>\$ 142.200.000</b>	<b>\$ 160.750.000</b>

**Tabla 23. Resultados proyectados en egresos**

<b>EGRESOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Equipos de oficina	\$ 6.815.000			\$ 170.000	
<b>Gastos</b>					
administrativos	\$ 9.000.000	\$ 9.000.000	\$ 9.000.000	\$ 9.000.000	\$ 9.000.000
Papelería y útiles	1.260.900	1.220.400	1.324.700	1.353.358	1.394.292
Útiles de aseo	\$ 338.700	\$ 338.700	\$ 355.635	\$ 373.417	\$ 392.088
Publicidad	\$ 1.887.000	\$ 944.600	\$ 991.830	\$ 1.041.422	\$ 1.093.493
Recurso humano	\$ 87.600.000	\$ 87.600.000	\$ 99.600.000	\$ 99.600.000	\$ 99.600.000
<b>Total egresos</b>	<b>\$ 106.901.600</b>	<b>\$ 99.103.700</b>	<b>\$ 111.272.165</b>	<b>\$ 111.538.196</b>	<b>\$ 111.479.872</b>
<b>Flujo</b>	<b>(46.451.600)</b>	<b>(20.853.700)</b>	<b>18.727.835</b>	<b>30.661.804</b>	<b>49.270.128</b>

**Tabla 24. Resultados del flujo de caja**

<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingreso total	0	\$ 60.450.000	\$ 78.250.000	\$ 130.000.000	\$ 142.200.000	\$ 160.750.000
Egreso total	0	\$ 106.901.600	\$ 99.103.700	\$ 111.272.165	\$ 111.538.196	\$ 111.479.872
<b>Flujo</b>	<b>0</b>	<b>\$ -46.451.600</b>	<b>-\$ 20.853.700</b>	<b>\$ 18.727.835</b>	<b>\$ 30.661.804</b>	<b>\$ 49.270.128</b>

El flujo de caja se hace positivo a partir del Año 3, lo que permite prever que es necesario disponer con recursos económicos para el año 1 de establecimiento y el año 2 de sostenimiento.

### **7.7. T.I.R., V.P.N., T.I.O.**

Para deducir la viabilidad económica del proyecto se calcularon los siguientes indicadores de factibilidad financiera:

<b>TIR</b>	<b>13,72%</b>
<b>VPN</b>	<b>\$ 6.142.607</b>
<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>10%</b>

## 8. Conclusiones

En el capítulo uno se describió la problemática del proyecto como tal, teniendo en cuenta el crecimiento agroindustrial y empresarial de la región de Villavicencio, por lo cual se analizó la falta de oportunidades crediticias, asistencia, asesorías y consultorías. para llevar a cabo la ejecución y puesta en marcha de un proyecto; además, el Departamento Nacional de Desarrollo, la Cámara de comercio de Villavicencio como entes que regulan la estructura para formular proyectos y que tienen como metas la formulación de 15 a 20 proyectos por año, y el 90% de proyectos aprobados con recursos disponibles.

En el capítulo dos el plan de mercadeo es el que define la viabilidad y factibilidad del proyecto, porque se recoge y se analiza la información contundente, clara y coherente que permite evidenciar las necesidades de los consumidores.

La competencia de dicha empresa será TRACTUS SAS, SALLO LTDA y SERVIGAN MVZ. Por otra parte, la segmentación del mercado objetivo es de carácter empresarial, agropecuario, Ambiental y agroindustrial en Villavicencio capital del departamento del Meta, además, el canal de distribución será mejorar la calidad de los procesos y procedimientos en empresas de producción de subproductos lácteos, derivados de cárnicos, despulpadoras de fruta, de cacao, e inseminaciones en bovinos.

En el capítulo tres se hizo un análisis técnico del proyecto, teniendo en cuenta el diagrama de recorrido del proceso, es decir el ciclo de vida del servicio especializado y la forma de contactar los clientes potenciales. Por otro lado, se estableció la localización exacta de las instalaciones locativas en el cual incluye el recurso humano de carácter directivo y operativo quienes trabajaran por el funcionamiento de la empresa como tal.

En el capítulo cuatro define el plan administrativo de la estructura de la empresa y sus correspondientes áreas funcionales como el área de dirección de formulación, compuesta por dos profesionales y un técnico operativo, en el área de dirección administrativa y financiera hay un técnico administrativo; y por último la gerencia quien es quien dirige, coordina y organiza el curso de las respectivas áreas, definiendo así los puestos de trabajo dentro del entorno organizacional. Además, se hacen los diligencias legales para constituir la empresa al igual que se pacta un monto de capital por cada socio.

En el capítulo cinco se realizó el plan financiero del proyecto, teniendo en cuenta que los costos de operación en el primer año fueron altos debido al nivel de inversión, mientras que de los tres a los cinco años incrementó muy poco la inversión como tal. El punto de equilibrio permanece estable porque los ingresos soportan los egresos con el fin de obtener buenas utilidades a corto plazo, teniendo en cuenta la capacidad de endeudamiento y así mantener una empresa prospera, productiva, y competitiva.

En el flujo de caja los primeros tres años son muertos mientras que en el año cuatro y cinco se incrementa la rentabilidad monetaria y por último la TIR, salió positiva equivalente a un 14% esto quiere decir que el proyecto es viable para poder ejecutarlo con credibilidad, confiabilidad, y responsabilidad social.

### **Bibliografía.**

CÁCERES MÉNDEZ, José Antonio. Trabajo profesional integrado I. Bogotá, julio de 2008.

TANTON, Etzel y Walker. Fundamentos del Marketing. 13va. Edición, Mc Graw Hill.

KOTLER, Philip (2003). Fundamentos de Marketing, (6ªedición). Pearson Educación de México, S.A. 2003.

- <http://wikitravel.org/es/Villavicencio>
- [http://www.eltiempo.com/colombia/llano/ARTICULO-WEB-PLANTILLA\\_NOTA\\_INTERIOR-6998051.htm](http://www.eltiempo.com/colombia/llano/ARTICULO-WEB-PLANTILLA_NOTA_INTERIOR-6998051.htm)
- <http://antares.itmorelia.edu.mx/~rvargas/desproy/capitulo2-ipn.pdf>
- <http://www.planeacion.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/plegable%20sistema%20de%20seguimiento%20y%20evaluaci%C3%B3n%20de%20proyectos.pdf>
- [http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/g.La\\_metodología\\_6\\_sigma](http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/g.La_metodología_6_sigma)
- <http://www.mercadeo.com/archivos/six-sigma.pdf> SIX SIGMA
- [http://www.uamerica.edu.co/investigacion/publicaciones/artic\\_Seis\\_Sigma](http://www.uamerica.edu.co/investigacion/publicaciones/artic_Seis_Sigma).
- <http://gerenciaycambio.americas.tripod.com/gerenciaycambioor> Indicadores críticos de éxito (ICE).
- [http://www.fonade.gov.co/Fondo Financiero de Proyectos de Desarrallo - Fonade](http://www.fonade.gov.co/Fondo_Financiero_de_Proyectos_de Desarrallo - Fonade)
- <http://www.pnud.org.co/sitioProyectos> PNUD Colombia
- <http://proyectomilenio.com> CCI. Proyecto Milenio
- <http://www.crearempresa.com.co/Consultas/Preliquidador.aspx>