

**EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN LA PROPIEDAD HORIZONTAL
EMPRESER 3G P.H. LTDA.**

**PATRICIA AHUMADA GUALTEROS
CLAUDIA ROCÍO BEJARANO GUEVARA
DIANA CAROLINA ECHEVERRI GELVES**



**UNIVERSIDAD EAN
FACULTAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA – FED
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, D.C.
2010**

**EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN LA PROPIEDAD HORIZONTAL
EMPRESER 3G P.H. LTDA.**

**PATRICIA AHUMADA GUALTEROS
CLAUDIA ROCÍO BEJARANO GUEVARA
DIANA CAROLINA ECHEVERRI GELVES**

**Trabajo de grado para optar al título de
Administrador de Empresas**

**Director
JORGE BOLÍVAR**



**UNIVERSIDAD EAN
FACULTAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA – FED
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, D.C.
2010**

CONTENIDO

	Pág.
1 NATURALEZA DEL NEGOCIO	12
1.1 ORIGEN O FUENTE DE LA IDEA DE NEGOCIO	12
1.2 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	13
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	14
1.4 VISIÓN EMPRESARIAL	14
1.5 MISIÓN EMPRESARIAL	15
1.6 OBJETIVOS EMPRESARIALES	15
1.6.1 Corto Plazo (6 meses – 1 año)	15
1.6.2 Mediano Plazo (1 año – 3 años)	15
1.6.3 Largo Plazo (3 años – 5 años)	16
1.7 NOMBRE DE LA EMPRESA	16
1.8 TAMAÑO DE LA EMPRESA	16
1.9 UBICACIÓN DE LA EMPRESA	17
1.10 VENTAJAS COMPETITIVAS DEL SERVICIO	17
1.11 CALIFICACIONES EMPRENDEDORAS	18
2 ANÁLISIS SECTORIAL	19
2.1 TENDENCIAS DE CONSUMO	19
2.2 FACTORES ECONÓMICOS	20
2.3 FACTORES TECNOLÓGICOS	20
2.4 FACTORES POLÍTICOS Y LEGALES	21
2.5 FACTORES ECOLÓGICOS	23
2.6 FACTORES GREMIALES	24
2.7 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS	25
2.8 CONCLUSIÓN SOBRE LA FAVORABILIDAD DEL SECTOR	27
3 EL ANÁLISIS DE MERCADOS Y PLAN DE MERCADEO	28
3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	28
3.1.1 Tamaño del mercado y perfil del consumidor	28
3.1.2 Consumo aparente	28
3.1.3 Estudio de mercado	29

3.2	PLAN DE MERCADEO O ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA	40
3.2.1	Objetivos mercadológicos	40
3.2.2	Cadena de Valor	41
3.2.3	Mix de mercados	41
3.2.4	Estrategia de Producto o servicio	41
3.3	SIMULACIÓN DEL PRESUPUESTO DE VENTAS Y COSTO DE COMERCIALIZACIÓN.	44
3.3.1	Escenario probable	44
3.3.2	Escenario Optimista	44
3.3.3	Escenario pesimista	45
4	PLAN DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN	46
4.1	OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN	46
4.2	PLAN DE PRODUCCIÓN	46
4.3	CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	47
4.3.1	Nombre del servicio	47
4.3.2	Características del servicio	47
4.3.3	Unidades de Ventas	47
4.4	DIAGRAMA DE OPERACIÓN	47
4.5	REQUERIMIENTOS DE INSUMOS	50
4.6	POLÍTICA DE COMPRAS	50
4.7	DISTRIBUCIÓN DE PLANTA	50
4.8	CAPACIDAD INSTALADA	52
4.9	RECURSOS TECNOLÓGICOS	52
4.10	SISTEMAS DE CONTROL Y POLÍTICAS DE MEJORA CONTINUA	53
5	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO Y MARCO LEGAL	54
5.1	AMBIENTE Y CULTURA ORGANIZACIONAL	54
5.2	OBJETIVOS ORGANIZACIONALES	55
5.3	ORGANIGRAMA	55
5.4	PERFILES DE CARGOS	56
5.4.1	Gerente General	56
5.4.2	Administrador Delegado	56
5.4.3	Secretaria	58
5.4.4	Servicios Generales	59
5.5	FILOSOFÍA DE DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	59

5.5.1	Visión	60
5.5.2	Misión	60
5.5.3	Valores	60
5.6	POLÍTICAS DE LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO	62
5.6.1	Selección y Contratación	62
5.6.2	Inducción	62
5.6.3	Capacitación y entrenamiento	63
5.6.4	Actividades específicas por cargo	63
5.6.5	Contratación	63
5.6.6	Entrenamiento	63
5.6.7	Evaluación de desempeño	63
5.6.8	Sistemas de compensación.	64
5.7	MARCO LEGAL DE LA EMPRESA	64
5.8	POLÍTICA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL	65
6	ANÁLISIS DE RIESGO Y CONCLUSIONES	67
	BIBLIOGRAFÍA	69
	ANEXOS	70

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Amenazas y oportunidades	25
Tabla 2. Encuesta	30
Tabla 3. Precio promedio.	38
Tabla 4. Matriz de Perfil Competitivo	39
Tabla 5. Cálculo de la Demanda Potencial	40
Tabla 6. Objetivos de Producción.	46
Tabla 7. Capacidad Instalada	52
Tabla 8. Recursos Tecnológicos	53
Tabla 9. Sistemas de Control y Políticas de Mejora Continua	53
Tabla 10. Objetivos Organizacionales	55
Tabla 11. Indicadores de Gestión Propuestos	64

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Ubicación Geográfica	17
Figura 2. Población De Bogotá	19
Figura 3. Cadena de Valor	41
Figura 4. Logo	42
Figura 5. Flujograma de Operaciones	47
Figura 6. Distribución de la Planta	51
Figura 7. Organigrama	55
Figura 8. Ciclo de responsabilidad social	65
Figura 9. Análisis de Riesgo	67

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Mercado escenario probable	70
Anexo B. Mercado escenario pesimista	75
Anexo C. Mercado escenario optimista	79
Anexo D. Plan de producción escenario probable	83
Anexo E. Plan de producción escenario pesimista	88
Anexo F. Plan de producción escenario optimista	93
Anexo G. Nómina escenario probable	98
Anexo H. Nómina escenario pesimista	106
Anexo I. Nómina escenario optimista	114
Anexo J. Inversión inicial escenario probable	122
Anexo K. Inversión inicial escenario pesimista	124
Anexo L. Inversión inicial escenario optimista	126
Anexo M. Información económica año 1	128
Anexo N. Información económica año 2	131
Anexo O. Información económica año 3	134
Anexo P. Información económica año 4	137
Anexo Q. Información económica año 5	140
Anexo R. Información financiera año 1	144
Anexo S. Información financiera año 2	149
Anexo T. Información financiera año 3	154
Anexo U. Información financiera año 4	159
Anexo V. Información financiera año 5	164
Anexo W. TIR	169

RESUMEN EJECUTIVO

EMPRESER PROPIEDAD HORIZONTAL 3G LTDA, nace para cubrir la necesidad insatisfecha en el mercado, de servicios integrales de Administración de Propiedad Horizontal, en Edificios y/o Conjuntos de uso residencial; realizando una planeación estratégica para cada conjunto en el manejo de sus recursos, en la administración y conservación de las áreas de uso común y el desarrollo de proyectos críticos como la seguridad física, tecnológica e industrial, mantenimiento preventivo y correctivo de redes eléctricas, hidráulicas, de datos, infraestructura y embellecimiento, todo dirigido a controlar, mantener y consolidar el patrimonio del Cliente final desde las zonas de uso común.

La oferta de servicios se genera por la necesidad existente, en primera instancia, en la ciudad de Bogotá, D.C., y departamento de Cundinamarca, al contar con Gerencia de Propiedad Horizontal fundamentada en implementar eventos de responsabilidad social, respecto al manejo de basuras y capacitaciones gratuitas para la tenencia de mascotas, además de mantener los estándares de planeación estratégica dirigidos a controlar, proteger y consolidar el patrimonio de los copropietarios. Si bien es cierto, existen empresas dedicadas a la administración de este sector, pretendemos aprovechar la oportunidad de cambiar la cultura del gasto en una cuota por el esquema de inversión retribuable a mediano o largo plazo al lograr desarrollar proyectos de inversión interna y prestando servicios complementarios de calidad, costo-beneficiosos.

De acuerdo a la base de datos que posee la Cámara de Comercio de Bogotá, para junio de 2010, la ciudad tiene cerca de 14.515 empresas legalmente constituidas que ofrecen bienes y servicios; donde podemos ubicar 108 empresas inmobiliarias que han ampliado su mercado en la prestación de éste servicio y sólo 42 empresas están dedicadas a la Administración de la Propiedad Horizontal.

Es de resaltar que en la localidad de Engativá, sector de nuestro interés de estudio se desarrollan 820 empresas que ofrecen bienes y servicios de las cuales tan sólo tres 1) OUTSOURCING & CONSULTING AUDITORES INMOBILIARIA LTDA SIGLA O & C AUDITORES INMOBILIARIA LTDA. 2) CONSULTORIAS Y ASESORIAS EN SERVICIOS DE INFORMACION DE MERCADEO ADMINISTRACION VENTAS E INFORMATICA LIMITADA SIGLA "MAVIN LTDA". 3) AVANZAR ADMINISTRACIONES ASESORIAS SERVICIOS Y SUMINISTROS LTDA prestan la Administración de propiedad Horizontal paralelo al servicio inmobiliario.

EMPRESER P.H. 3G LTDA, dispondrá de modelos administrativos reconocidos en el ámbito global, enfocados a identificar las necesidades y expectativas de los

clientes optimizando el servicio de administración en la Propiedad Horizontal. EMPRESER P.H. 3G LTDA, es consecuente con su responsabilidad en relación no sólo con el grupo de consumidores al cual están dirigidos los servicios, sino con todos los grupos humanos con los que tiene relación, los accionistas, colaboradores, proveedores, comunidad cercana y el público en general por lo que se dirigirán los esfuerzos a mejorar el bienestar social.

Los aspectos creativos, innovadores y diferenciadores de nuestro Plan de Negocios están en:

- Establecer eventos de responsabilidad social al interior de las comunidades como valor agregado al contrato ofrecido.
- Implementar el sistema de reciclaje opción Multiusuario la consiste medir con las empresas de Aseo la producción de residuos de un usuario agrupado (multiusuario) que reside en los diferentes estratos, esto no sólo contribuye a la reducción de la cantidad de residuos, sino que se traduce en la disminución de los costos facturados por concepto del servicio de aseo lo cual redundará necesariamente en la contribución del mejoramiento de nuestro medioambiente
- Ofrecer sin costo alguno jornadas de vacunación para las mascotas, lo cual se debe hacer cada año por salubridad y seguridad para los residentes de las copropiedades.

Como futuras administradoras la expectativa del grupo es tener una empresa propia, la cual redundará en ingresos significativos para cada una de las socias y el mejoramiento de su calidad de vida. Del análisis que hemos desarrollado podemos observar que la ley de propiedad horizontal en Colombia no se encuentra aplicada totalmente a la Propiedad Horizontal, es decir, que con éste trabajo de grado podríamos aportar y subsanar los vacíos desde el punto de vista administrativo (capital humano no apto para el desarrollo de sus funciones, etc.) ya que dentro de la organización de la propiedad horizontal, su pilar fundamental son los administradores los que desarrollamos y ejecutamos los proyectos.

Nuestro trabajo nos servirá para comprender, analizar, interpretar y aplicar las reglas generales de la administración enfocadas a la propiedad horizontal.

Como estudiantes de Administración de Empresas de la Universidad EAN consideramos que nuestro trabajo tiene relación directa con la misión de la institución, ya que durante nuestra formación como profesionales ha contribuido a crear en nosotros una aptitud emprendedora, la cual nos ha motivado a crear empresa con el fin de cooperar al desarrollo económico y social de Colombia.

Nuestro equipo de trabajo está conformado por:

Patricia Ahumada Gualteros
Claudia Rocío Bejarano Guevara
Diana Carolina Echeverri Gelves

1 NATURALEZA DEL NEGOCIO

La idea consiste en crear una empresa que brinde el servicio de Administración en la Propiedad Horizontal. El éxito se logra cuando se conforman equipos de trabajo bien fundamentados, estudiando el mercado más a fondo para poder ofrecer una solución práctica, eficiente y a la vez buscar un futuro con mayor rentabilidad para la organización.

En los últimos años el ritmo de crecimiento de la ciudad se ha acelerado de tal forma que este proceso es generalizado a todas las facetas de la actividad humana: social, política, económica y tecnológica. Estos cambios continuos que se producen hacen imprescindible que tengamos que enfrentar nuevas realidades con nuevas herramientas, significativas para un manejo óptimo de los negocios. El cambio señalado también se refleja en las copropiedades regidas bajo la Ley 675 del 2001; un sinnúmero de tareas que anteriormente eran materia de rutina dentro los conjuntos residenciales, hoy en día se subcontratan con empresas especializadas.

1.1 ORIGEN O FUENTE DE LA IDEA DE NEGOCIO

La idea de este emprendimiento surge a partir de la experiencia que tiene una de las integrantes en el gremio de la propiedad horizontal, Claudia Rocío Bejarano Guevara dado que durante los últimos 10 años viene desempeñándose como administradora de conjuntos residenciales, en el sector noroccidental de la ciudad de Bogotá además que resulta interesante explotar, en el buen sentido de la palabra el conocimiento de los contactos empresariales y profesionales con los que el grupo cuenta, lo que genera gran expectativa para que la creación de empresa pueda ser exitosa.

Por otra parte, con la expedición de la Ley 675 de 2001, por medio de la cual se expide el régimen de propiedad horizontal y sus Decretos Reglamentarios, el Gobierno Nacional modernizó la estructura legal y reglamentaria de la convivencia en propiedad horizontal, con lo cual obligó a todas las copropiedades sometidas a dicho régimen a iniciar procesos de ajuste y modernización de sus estructuras administrativas, operativas y financieras.

Finalmente, es de considerar que es importante entender que la administración de la copropiedad dejó de ser una opción laboral de segunda e incluso de tercera categoría, y por lo tanto requiere su profesionalización.

1.2 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Prestar servicios de Administración de los bienes de uso común sujetos al Régimen Jurídico de la Propiedad Horizontal, Aseo y Limpieza, Jardinería, Mantenimiento preventivo y correctivo, Reparaciones locativas y suministros, Coordinación de Convivencia, Vigilancia, Contabilidad y Asesoría Legal dirigidos a garantizar la seguridad, el respeto de la dignidad humana, la convivencia pacífica, la libre iniciativa empresarial, el derecho al debido proceso y la función social de la propiedad. Nuestro propósito es suministrar servicios de excelente calidad a costos razonables, identificando el mercado objetivo y sus necesidades específicas estableciendo eventos de responsabilidad social al interior de las comunidades como valor agregado al contrato ofrecido, implementando el sistema de reciclaje y ofreciendo sin ningún costo jornadas de vacunación para las mascotas.

El negocio está dirigido inicialmente al segmento de mercado de Conjuntos Residenciales en estrato 3, de la Localidad de Engativá, en Bogotá.

Su actividad económica consistirá en la unificación de lo relacionado con la normatividad de la propiedad Horizontal y contemplará una serie de parámetros para la buena marcha de las copropiedades que redunde en beneficio de todos los residentes de éstas; al igual que el incremento en los ingresos económicos de las socias.

El negocio se basará en el Outsourcing (también llamada subcontratación), técnica innovadora de administración, que consiste en la transferencia a terceros de ciertos procesos complementarios que no forman parte del giro principal del negocio, permitiendo la concentración de los esfuerzos en las actividades esenciales a fin de obtener competitividad.

La empresa ofrecerá administradores con un alto perfil profesional quienes se encontrarán debidamente respaldados por toda la infraestructura organizacional, es decir: Manejo de la contabilidad de la copropiedad a través de un Contador, Asesoría Jurídica, cobro de cartera mediante Abogado especializado en la materia y servicios generales para el mantenimiento y aseo de las copropiedades al igual que el servicio de vigilancia y seguridad privada.

A corto plazo se espera tener una participación del mercado objetivo del 2.40% lo que significa prestar el servicio a propiedades que en promedio tengan 150 unidades residenciales, que según información suministrada es de 333 Conjuntos Residenciales.

A mediano plazo la idea es que este negocio tenga un crecimiento del 5% anual. Adicionalmente a ser reconocida en toda la Localidad de Engativá de Bogotá.

A largo plazo se espera la fidelización de los clientes actuales y el incremento de nuevas contrataciones. Adicionalmente obtener una mayor participación en el mercado objetivo.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Para el desarrollo del trabajo es importante conocer que es el Outsourcing ó la Subcontratación. Esta modalidad se ha hecho cada vez más atractiva para los empresarios debido a que éstos se enfrentaban a un esquema laboral que mermaba las utilidades de sus empresas, y también dicho término se utiliza para describir un fenómeno que se está extendiendo a todas las organizaciones incluyendo a las copropiedades. Posiblemente es parte de un movimiento más amplio de la sociedad para la conformación de un mundo más productivo y menos derrochador, planteándole a la gerencia delicados retos de relaciones humanas, ya que puede afectar a cualquier empleado y a cualquier gerente que no está dentro de las llamadas “ventajas competitivas”.

Se hace necesario implementar una administración moderna, no sólo por los ingresos anuales que administran los Conjuntos Residenciales, los cuales para cada vigencia fiscal ascienden entre los ciento cincuenta y doscientos millones de pesos, sino por la continua mejora de la convivencia entre propietarios, proveedores, clientes y funcionarios de la organización, todo ello conforme con la reglamentación y las mejores prácticas profesionales sobre la materia.

Como futuras administradoras la expectativa del grupo es tener una empresa propia, la cual redundará en ingresos significativos para cada una de las socias y el mejoramiento de su calidad de vida. Del análisis que hemos desarrollado podemos observar que la Ley de propiedad horizontal en Colombia no se encuentra aplicada totalmente al compendio social de nuestro país, es decir, que con éste trabajo de grado podríamos aportar y subsanar los vacíos desde el punto de vista administrativo ya que dentro de la organización de la propiedad horizontal, su pilar fundamental son los administradores los que desarrollamos y ejecutamos los proyectos.

1.4 VISIÓN EMPRESARIAL

La Sociedad EMPRESER 3G LTDA., en el año 2015 será reconocida como una organización líder en la Prestación de servicios de administración en la Propiedad Horizontal. Contará con innovación, tecnología y agilidad para competir exitosamente en este mercado; el logro de nuestros propósitos se alcanza contando con un talento humano, altamente calificado, con espíritu de servicio en áreas tan delicadas como la Administración, Contabilidad, Asesoría Jurídica, Mantenimientos de zonas comunes, etcétera.

Estamos comprometidas con el mejoramiento continuo de nuestros procesos y procedimientos, en beneficio de nuestros clientes, el respeto al medio ambiente, el desarrollo de la comunidad, del país y de todas las partes interesadas en la excelente calidad de nuestros servicios.

1.5 MISIÓN EMPRESARIAL

La Sociedad EMPRESER 3G LTDA., es una organización de carácter privado, desarrolla y presta servicios de administración en la Propiedad Horizontal con oportunidad, seguridad, agilidad y excelente calidad, para satisfacer las necesidades y expectativas de todos los usuarios de conjuntos residenciales, a fin de lograr el fortalecimiento y liderazgo institucional, la integración y coordinación con todos sus clientes y proveedores, comprometidos con la pertenencia y calidad de los miembros de la organización.

1.6 OBJETIVOS EMPRESARIALES

Para la creación de la empresa es importante establecer unos objetivos a corto, mediano y largo plazo, los cuales nos indicaran los lineamientos para lograr los resultados esperados.

1.6.1 Corto Plazo (6 meses – 1 año)

Portafolio de Servicios altamente Competitivo: Posicionar a EMPRESER 3G LTDA., como una organización competitiva, diseñando valores agregados a nuestra oferta de servicios en beneficio de los usuarios y de la comunidad.

Desarrollo integral del Talento humano: Potencializar las fortalezas del Talento humano para construir una cultura de mejoramiento continuo y la vocación de servir con eficiencia y eficacia, lo cual redundará en el buen servicio al cliente.

Participación en el mercado en un 2.40%.

Motivar al personal permanentemente para cumplir las metas propuestas.

1.6.2 Mediano Plazo (1 año – 3 años)

Implementar en un 90% un sistema efectivo de comunicación, desarrollando un ambiente propicio para el desempeño eficiente y eficaz en todos los procesos organizacionales.

Diseñar planes de incentivos tendientes a incrementar la productividad en los funcionarios.

Realizar los ajustes a la planta física y de persona, para garantizar el servicio de cobertura, en la medida en que se incremente la demanda del servicio.

1.6.3 Largo Plazo (3 años – 5 años)

Consolidación Institucional: lograr la satisfacción de nuestros clientes ofreciendo un servicio de calidad, con el desarrollo de una cultura excelencia de acuerdo con las necesidades y demandas de los clientes y del mercado, para lograr optimizar los servicios para mantener y asegurar la permanencia y lealtad de nuestros usuarios.

Lograr la Certificación ISO 9000, en un plazo de 2 años.

Expansión del segmento de mercado de la administración en la Propiedad Horizontal a la localidad Usaquén.

Diseñar y desarrollar el programa de salud ocupacional, bajo las normas exigidas por el Ministerio de Trabajo.

1.7 NOMBRE DE LA EMPRESA

Nuestro plan de negocio consiste en la creación de una EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN LA PROPIEDAD HORIZONTAL la cual se denominará “EMPRESER P.H. 3G LTDA.”, basado en las siglas del nombre completo, 3G, corresponde básicamente a los segundos apellidos de sus gestoras y se ha diseñado como sociedad limitada considerando que hay un número limitado de tres (3) socias.

1.8 TAMAÑO DE LA EMPRESA

Inicialmente la empresa se considerará como una pequeña empresa teniendo en cuenta que tendrá menos de 20 empleados.

En el desarrollo de la empresa definiríamos la cantidad de personas a requerir, sus cargos y funciones.

1.9 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

La oficina administrativa de la empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Bogotá D.C., en la Carrera 117 No. 89ª 25 Inti. 7 Oficina 502, en la localidad de Engativá, en el sector de la Localidad de Engativá.

Figura 1. Ubicación Geográfica



Fuente: Planeación Distrital - mapa de Bogotá 2006

1.10 VENTAJAS COMPETITIVAS DEL SERVICIO

Como aspectos creativos, innovadores y diferenciadores de la propuesta proponemos:

Establecer eventos de responsabilidad social al interior de las comunidades como valor agregado al contrato ofrecido.

Implementar el sistema de reciclaje opción Multiusuario la consiste medir con las empresas de Aseo la producción de residuos de un usuario agrupado (multiusuario) que reside en los diferentes estratos, esto no sólo contribuye a la reducción de la cantidad de residuos, sino que se traduce en la disminución de los costos facturados por concepto del servicio de aseo lo cual redundará necesariamente en la contribución del mejoramiento de nuestro medioambiente

Ofrecer sin costo alguno jornadas de vacunación para las mascotas, lo cual se debe hacer cada año por salubridad y seguridad para los residentes de las copropiedades.

1.11 CALIFICACIONES EMPRENDEDORAS

Claudia Rocío Bejarano Guevara aportó su idea de negocio y aportará toda su experiencia y conocimiento que ha adquirido durante sus 10 de trabajo en la administración de la propiedad horizontal. Ella, por trabajar en el medio se ha relacionado con muchas personas, abogados, contadores y empresarios quienes a través de ella y por sus buenas relaciones nos aportarán todo su conocimiento.

Patricia Ahumada es una persona responsable, constante, de quien se aprovechará dichas cualidades para llevar a cabo este negocio, también aportará su destreza en el manejo de la tecnología, punto importante para el manejo de la contabilidad del negocio.

Carolina Echeverri está aportando para la creación de este negocio todos sus conocimientos, responsabilidad, puntualidad, su experiencia en el manejo de las Leyes de propiedad horizontal, también sus habilidades comerciales, ya que ella es la designada para conseguir los nuevos contratos.

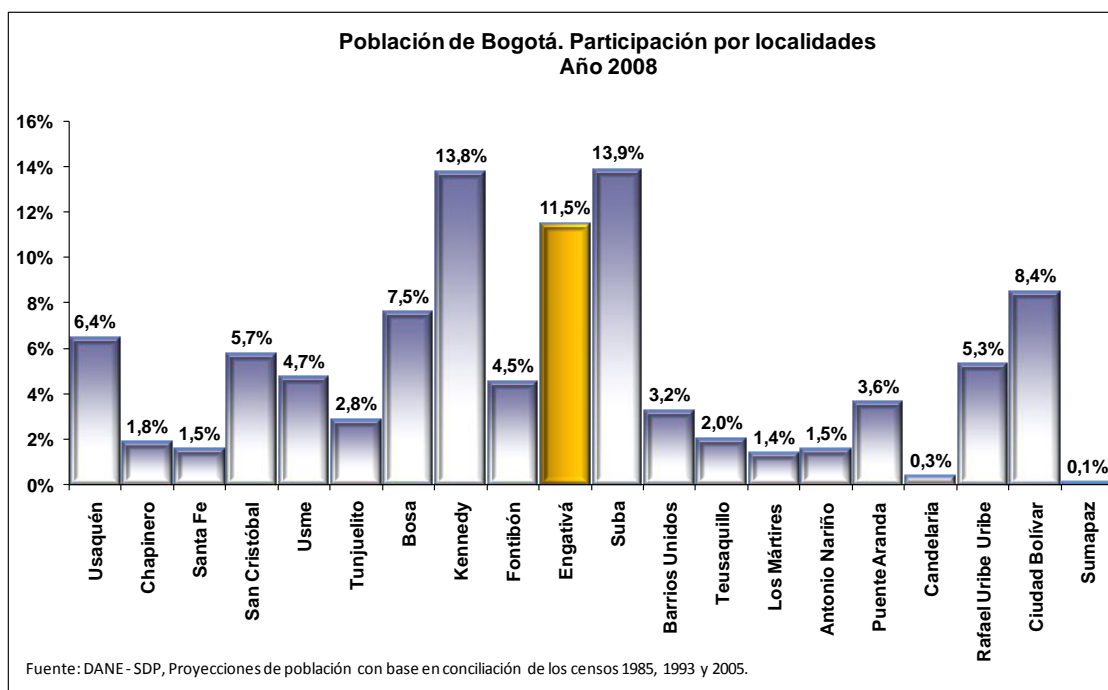
2 ANÁLISIS SECTORIAL

El análisis sectorial para la creación de ésta empresa da una visión clara y sustentará bajo fuentes bibliográficas, de cómo se encuentra el sector en donde se incursionará con este negocio.

2.1 TENDENCIAS DE CONSUMO

Según las proyecciones de población entregadas por el DANE y la SDP, la población de Bogotá para el año 2008 es de 7.155.052; para la localidad de Engativá la población es de 819.912 que corresponde al 11,5% del total de Bogotá, siendo la tercera localidad con mayor número de habitantes, como se muestra en la figura.

Figura 2. Población De Bogotá



De acuerdo a lo anterior se podría concluir que en la Localidad de Engativá por ser una de las más pobladas, la tendencia de consumo está dada en el crecimiento de la construcción de conjuntos residenciales de propiedad horizontal¹.

A la luz de la Ley 675 de 2001, se evidencia que las copropiedades han mantenido prácticas y costumbres propias de cada administrador, basándose éste en un desarrollo particular, una administración casera y empírica. Careciendo por lo tanto, de una función administrativa clara, precisa y sobretodo documentada que les permita mejorar sus procesos administrativos. Por lo tanto la tendencia a contratar empresas de administración cada día se acrecienta ya que se han detectado falencias con lo anterior.²

2.2 FACTORES ECONÓMICOS

El déficit de vivienda existentes, el aumento esperado de la población y el incremento en el número de hogares son condiciones únicas que unidas al fortalecimiento al sector de la construcción y a un gran camino por recorrer en la penetración de créditos hipotecarios a diferentes grupos de la población, han generado expectativas positivas.

Igualmente, en la actual crisis económica que enfrenta el país, se corre el riesgo que la población no cuente con el suficiente poder adquisitivo para comprar su vivienda.

Así mismo, el análisis realizado por BBVA Colombia destaca que el sector inmobiliario cuenta con una gran ventana de oportunidad hacia el futuro en el desarrollo de edificaciones de propiedad horizontal, que contarán con un importante desarrollo en los próximos meses cuando se reactive nuevamente la actividad económica.³

2.3 FACTORES TECNOLÓGICOS

En la actualidad la tecnología brinda "herramientas administrativas", que permiten a las Copropiedades manejar su información financiera, con ventajas tales como: consistencia, calidad, confiabilidad, seguridad, versatilidad y agilidad integradas en un sólo sistema.

¹ Fuente Alcaldía Local de Engativá. Oficina de Prensa comunicaciones 2007.

²http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/prophoriz_m2/homepropiedadhorizont/home_seccion.htm

³http://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/construccion-/proyecciones-positivas-esperan-construccion_65710.aspx

Cada día el control del recurso económico que se administra en una Copropiedad se hace más complejo e importante, por lo cual se requiere información rápida, veraz y transparente, que permita el logro y la proyección de los intereses y objetivos comunitarios.

Para el caso en particular de creación de empresa, se ha adquirido un software administrativo denominado SISCO (SISTEMA INTEGRADO DE INFORMACION PARA COPROPIEDADES); es un producto con trece (13) años de experiencia en el mercado de la propiedad horizontal, concebido y desarrollado por un grupo interdisciplinario compuesto por profesionales en las áreas de contaduría, sistemas y administración de propiedad horizontal, el cual es un asistente ideal en el que se deposita confianza, dadas sus características diseñadas especialmente para este tipo de actividad. Este producto está registrado en la Dirección Nacional de Derechos de Autor, por lo tanto cuenta con todo el respaldo legal requerido.⁴

2.4 FACTORES POLÍTICOS Y LEGALES

En Colombia la copropiedad es una noción relativamente nueva. Sus antecedentes se remontan al año de 1948 cuando con la Ley 182 del 29 de diciembre, se empezó a reglamentar esta modalidad inmobiliaria, producto, quizá, del acelerado crecimiento de las ciudades y de los altos costos de la tierra y la construcción. De hecho, la vivienda unitaria y separada cede paso a las agrupaciones en edificios o conjuntos, llegando a formar enormes conglomerados, en donde confluyen todas las actividades inherentes a una ciudad, pudiéndose decir que cada copropiedad constituye una ciudad propia, pues allí encontramos no sólo actividades propias de la familia sino actividades comerciales, industriales y recreativas, con características de ciudadelas.

Por lo anterior, es de estudio y análisis:

La Ley 675 del 3 de agosto de 2001 ordenó bajo un sólo régimen la actividad de la propiedad horizontal e incorpora en una sola persona los derechos individuales exclusivos y los comunes e inseparables de éstos. La institución así surgida es una persona jurídica de derecho privado cuyas actividades tienen que desarrollarse con propósitos sociales, lo que las enmarca dentro de las organizaciones civiles sin ánimo de lucro, con obligaciones de tipo contable y tributario señaladas por la Ley para las entidades así creadas.

El gobierno colombiano, consciente de la necesidad de la creación de nuevas empresas, con los cambios políticos, sociales y económicas, comenzó a establecer desde el inicio de la década de los noventa Leyes y medidas de apoyo

⁴ www.sisco.com.co

al inicio de empresas, que llevaron a la instauración de programas y organismos nacionales y locales que las apoyan, ya que dichas empresas son elemento clave del desarrollo económico del país. La constitución Política Colombiana establece la libertad económica y considera la empresa como la base para el desarrollo⁵, también hace referencia a los derechos de propiedad, consagrando la propiedad privada como derecho de los colombianos, dándole importancia a las formas de propiedad asociativa y solidaria⁶.

La Ley MIPYME la cual suscribe la política estatal para la promoción de creación de empresas en Colombia. Dicha Ley fue creada principalmente con el objeto de “inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas”⁷.

La Ley de Fomento a la cultura del Emprendimiento tiene como objeto “Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país”⁸. El Estado posibilita la protección y garantía de esta Ley buscando la asignación de recurso públicos para el apoyo de redes de emprendimiento debidamente registradas y buscando acuerdos con entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito.

El gobierno nacional a través del Decreto 1143 de abril 01 de 2009 de la Presidencia de la República la entrega de 32.000 nuevos créditos para impulsar la compra de vivienda en el país, con recursos provenientes del Fondo de Garantías a la Cartera Hipotecaria; este apoyo va dirigido a la clase media colombiana en donde el Gobierno Nacional cubrirá la tasa de interés hasta con 5 puntos. El sector de la construcción en la economía colombiana, es de vital importancia en muchos sentidos, especialmente en la generación de empleo, ya que por cada vivienda de interés social que se construye se genera ocho empleos de los cuales cuatro son directos y cuatro indirectos. Lo que busca el gobierno con este Decreto es dinamizar la economía a través del sector de la construcción.

Dicha medida favorece nuestro negocio debido a que el sector de la construcción se está reactivando lo que está generando mayor construcción de vivienda especialmente en conjunto residenciales denominados propiedad horizontal.

Estas Leyes promueven y apoyan la idea de negocio y creación de la empresa que estamos emprendiendo.

⁵ Constitución Política de Colombia, Título XII del Régimen Económico y de la Hacienda Pública, Artículo 333.

⁶ Constitución Política de Colombia, Artículo 58.

⁷ Ley 590 del 10 de Julio del 2000.

⁸ Ley 1014 del 2006.

Los Estatutos o Reglamento de propiedad Horizontal de las comunidades, Código de Policía, Código de Comercio, Artículos relacionados con el tema de la Administración en la Propiedad Horizontal Colombiana.

2.5 FACTORES ECOLÓGICOS

Bogotá se ha extendido sobre la Sabana con costos descomunales. Para comenzar, los ambientales, porque estamos pavimentando algunas de las tierras más fértiles del país y destruyendo un ecosistema muy rico pero muy frágil. Hay también enormes costos fiscales, los de extender las redes de servicios públicos domiciliarios y la malla vial hacia barrios cada vez más alejados.

La Ley 388 de 1997 parte de una investigación: cuando las normas permiten que se construya donde antes no podía hacerse o se construya a mayor altura, los predios se valorizan. Y pretende que los municipios reciban parte de esa valorización. Para ello prevé que se cobre a los propietarios una participación en plusvalías y se les impongan otras cargas, como la de destinar parte de la tierra a la vivienda de interés social (VIS) y aportar espacio para vías y parques.

Bogotá debe modificar sus pautas de edificabilidad para que la altura promedio de sus casas y edificios se incremente significativamente. El aprovechamiento de la dimensión vertical liberará áreas para vías, parques y equipamientos. También debe seguir el ejemplo de las ciudades que han desarrollado planes de renovación urbana en condiciones favorables para la vivienda social en altura.

Es así como La propiedad Horizontal no sólo debe acatar el reglamento y las normas del caso, sino que debe tomar las medidas para que sean respetados los derechos de todos los propietarios, residentes y visitantes a la seguridad, salubridad y a usar los bienes comunes sin que se vean perturbados sus derechos.

Dentro del marco legal, la Ley 99 de 1993 establece la responsabilidad de los generadores de residuos, en el principio "contaminador pagador", que involucra la responsabilidad de quienes causan o generan contaminación. La opción tarifaria Multiusuario, Es la tarifa reducida de aseo para aquellas personas que viven en conjuntos residenciales, condominios, quienes estén agrupados en unidades inmobiliarias o si tienen un negocio en un centro comercial bajo el régimen de propiedad horizontal vigente.

Los Multiusuario del servicio público domiciliario de aseo son todos aquellos usuarios agrupados en unidades inmobiliarias, centros habitacionales, conjuntos residenciales, condominios o similares bajo el régimen de propiedad horizontal vigente o concentrados en centros comerciales o similares, que se caracterizan

porque presentan en forma conjunta sus residuos sólidos a la persona prestadora del servicio en los términos del Decreto 1713 de 2002 o las normas que lo modifiquen, sustituya no adicione y que hayan solicitado el aforo de sus residuos para que esta medición sea la base de la facturación del servicio ordinario de aseo.

Sin embargo, la cadena actual de reciclaje en la ciudad recupera en el contexto de usuarios residenciales y pequeños productores aproximadamente y sólo 592 toneladas por día comparado con una producción diaria de 5.500 toneladas por día.⁹

Por otra parte el proyecto de acuerdo 324 de 2006 “Por medio del cual se establecen normas para la tenencia permanente de perros potencialmente peligrosos” presentada por el Concejal Álvaro Argote Muñoz el cual tiene como consideraciones generales La tenencia permanente o transitoria de perros potencialmente peligrosos necesita del compromiso y responsabilidad por parte de los propietarios en darles una crianza y un adiestramiento apropiado a esta clase de animales que denotan cualidades violentas y/o agresivas, y que de no saber cómo controlarlos pueden causar problemas a su dueño y a terceras personas generando lesiones graves y hasta la muerte del atacado.

Por ello, es necesario ser más rigurosos en el otorgamiento del permiso establecido por la Ley 746 de 2002 por parte de las Alcaldías Locales, al igual que en los requisitos para conceder dicha autorización al propietario de este tipo de razas de animales.¹⁰

En conclusión se determina que el conocimiento de la normatividad existente para reglamentar la propiedad horizontal, es una herramienta que beneficia la creación de la empresa porque se genera confianza y respaldo a los posibles clientes.

2.6 FACTORES GREMIALES

La Administración de la Propiedad Horizontal regulada mediante la Ley 675 de 2001, ha sido un mercado poco explotado y reglamentado, por lo tanto las asociaciones que básicamente respaldan este gremio son:

Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá: corporación gremial sin ánimo de lucro, cuyo fin es contribuir al perfeccionamiento del conjunto de actividades relacionadas con el mercado de la propiedad raíz en Colombia, con miras a ofrecer a sus miembros

⁹ http://www.uesp.gov.co/uaesp_jo/index.php?option=com_content&view=article&id=114:ique-es-opcion-tarifaria-

¹⁰ <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.>

y al público en general garantías de moralidad, seguridad, honorabilidad y eficiencia.

Ser afiliado a la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, significa tener respaldo, sello de calidad y contar con ventajas especiales para el perfeccionamiento de las labores propias del sector.¹¹

La función de estas entidades es prestar servicios de asesoría en la aplicación de la norma.

2.7 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Tabla 1. Amenazas y oportunidades

Criterios	Amenazas	Oportunidades
Tendencia de Consumo	. Administración Empírica es decir por personas no capacitadas para realizar ésta función, que sale más económico que contratar una empresa especializada.	. Incremento de población. Tercera localidad con mayor número de habitantes, por lo tanto mayor viviendas en propiedad horizontal. Más demanda.
	. Falta de Cultura en procesos administrativos en las propiedades por tal razón no es tan importante para las copropiedades una empresa especializada.	. Incremento de construcciones bajo el régimen de Propiedad Horizontal.
Tendencia económica	. Poder adquisitivo de los futuros clientes.	. Reactivación de la construcción lo cual genera más propiedad horizontal y mayor demanda de empresas que presten el servicio de administración.
Tendencia Tecnológica	. Falta de dominio en el manejo del Software lo	. Creación de Software administrativos que

¹¹ www.lonjadebogotá.org.co

	cual podría generar malestar al consejo de administración.	contribuyen a entregar resultados oportunos a la copropiedad.
Tendencia política		. Incentivo para compra de vivienda, Decreto 1145 Presidencia de la República. Estimula la construcción, es decir mayor demanda para la empresa.
Tendencia ecológica	. Desconocimiento Código de Policía. Normatividad en tenencia de mascotas. Al implementar estos códigos en las copropiedades puede generar malestar.	. Plan de ordenamiento territorial, Ley 388 de 1997, por que incentiva la construcción en edificios (propiedad horizontal) con el fin de no seguir quitando las zonas verdes.
		. Opción Multiusuario del servicio público domiciliario de aseo. Decreto 1713 de 2002, ya que esta Ley es poco conocida y trae beneficios económicos a los copropietarios.
Tendencia Gremial	. Incumplimiento de la normatividad y las Leyes que pueden afectar la empresa.	. Pertenecer como miembro activo de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, ya que esto significa tener respaldo, sello de calidad y contar con ventajas especiales para el perfeccionamiento de las labores propias de la empresa.

2.8 CONCLUSIÓN SOBRE LA FAVORABILIDAD DEL SECTOR

Se ha concluido que la favorabilidad del sector está al ingresar como empresa a la Localidad de Engativá, considerando que hay cerca de 580 copropiedades residenciales que vienen asumiendo por años administraciones empíricas basadas en el ensayo y error, lo que ha generado traumatismo y caos al interior de las comunidades obstaculizando año tras año el desarrollo evolutivo de los conjuntos residenciales en sus procesos administrativos.

3 EL ANÁLISIS DE MERCADOS Y PLAN DE MERCADEO

Para el proyecto de iniciativa empresarial en la creación de empresa, en éste capítulo se pretende mostrar una idea general sobre la viabilidad comercial de la actividad económica de la Propiedad Horizontal.

3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

El objetivo primordial de la investigación de mercados en éste proyecto de grado, es el proporcionar información al proceso de toma de decisiones a nivel gerencial.

El tipo de mercado es de consumidor final, ya que nuestro mercado son las propiedades horizontales.

Las fuentes de información para este estudio de mercados fueron: La Alcaldía de Engativá, el DANE y los consumidores.

3.1.1 Tamaño del mercado y perfil del consumidor

Este estudio de mercado se hará a los conjuntos residenciales ubicados en la localidad de Engativá al Noroccidente de Bogotá, cuyos estratos económicos son 3 y 4.

El número de conjuntos residenciales o propiedades horizontales es de 333¹² según información suministrada por la Alcaldía de Engativá.

Elementos: Presidentes de las juntas directivas de los conjuntos residenciales ubicados en la localidad de Engativá.

Unidades de muestreo: Conjuntos Residenciales de la localidad de Engativá. 1580 Conjuntos Residenciales.

3.1.2 Consumo aparente

Con la expedición de la Ley 675 de 2001, el Gobierno Nacional modernizó la estructura legal y reglamentaria de la convivencia en propiedad horizontal, con lo cual obligó a todas las copropiedades sometidas a dicho régimen a iniciar procesos de ajuste y modernización de sus estructuras administrativas, operativas y financieras. Basándonos en el crecimiento histórico que ha tenido la

¹² Alcaldía de Engativá. Señor Germán Silva.

construcción específicamente de los conjuntos residenciales, en la localidad diez, de acuerdo a la información suministrada por la oficina de planeación de la Alcaldía de Engativá, se estableció que en promedio anualmente 10 de cada 15 conjuntos residenciales están contratando personas naturales no profesionales en la administración de copropiedades.

3.1.3 Estudio de mercado

El estudio de mercado surge de la necesidad de buscar una herramienta que permita y facilite la obtención de datos, con el fin de identificar un problema que existe actualmente en la administración de la propiedad horizontal, a su vez se busca resolver dicho problema.

3.1.3.1 Objetivos del estudio

Objetivo General

Nuestro objetivo general es identificar la factibilidad de crear una empresa que preste servicios en la administración de la propiedad horizontal, utilizando las estrategias de mercadeo más adecuadas para posicionar dicha empresa en la localidad de Engativá.

Objetivos específicos

- Identificar el nivel de satisfacción con el servicio de administración recibido actualmente.
- Ratificar la existencia de una necesidad la cual no está siendo satisfecha completamente.
- Establecer estrategias que nos permitan darnos a conocer y posicionarnos como empresa prestadora de servicios de administración en la localidad de Engativá.
- Identificar la intención que tendrían dichos conjunto residenciales en la contratación de nuestros servicios.
- Determinar el precio competitivo con el cual podremos iniciar nuestro negocio.

3.1.3.2 Diseño del Instrumento

Para determinar los objetivos de esta investigación utilizamos la encuesta de entrevista personal con un máximo de 10 preguntas. Con el fin de determinar las

opiniones o actitudes acerca de la prestación del servicio de administración en la propiedad horizontal.

Tabla 2. Encuesta

ENCUESTA: Apreciado señor (a) somos emprendedores de la Universidad EAN de Bogotá y estamos realizando un estudio. Amablemente lo invito a colaborar contestando el siguiente cuestionario. La información que nos proporciona será utilizada para sostener una Investigación de Prestación de Servicios de Administración en la Propiedad Horizontal.

Nombre _____ del _____ Conjunto Residencial: _____
 PROPIEDAD HORIZONTAL SIN ÁNIMO DE LUCRO. BOGOTÁ, LOCALIDAD 10 DE ENGATIVÁ.

¿Cuántas unidades de vivienda tienen su copropiedad? _____
 Por favor pase a la siguiente pregunta.

¿Está usted satisfecho con el servicio de administración recibido por su actual administrador?
 SI NO

Por favor pase a la siguiente pregunta.

Actualmente quien presta el servicio de administración en su copropiedad.
 Persona Natural externa Persona Natural propietario Una empresa ¿Cual?

Por favor pase a la siguiente pregunta.

¿Considera usted que el servicio que actualmente tiene de administración es:

CARACTERÍSTICAS	SI	NO
¿Competente? (bueno o malo)		
¿El personal que contrata la copropiedad es calificado?		
¿Su precio (cuota de Administración) es justo?		

Por favor pase a la pregunta No. 5

¿Actualmente como presidente de su copropiedad recibe oportuna y claramente la información de gestión administrativa y financiera? SI NO

Por favor pase a la pregunta No. 6

Existe la probabilidad, según un estudio de mercado, de crear una empresa que presta servicios de administración integral especializada en la propiedad horizontal, como

servicio de seguridad, servicios generales y administración, adicionalmente esta nueva empresa está dispuesta a establecer eventos de responsabilidad social al interior de las comunidades como valor agregado al contrato ofrecido, implementar el sistema de reciclaje y ofrecer sin costo alguno jornadas de vacunación para las mascotas.

¿Contrataría usted ésta empresa?
 SI NO

Si contesta Sí, por favor pase a la pregunta No. 7. Si contesta No, por favor pase a la despedida.

En los últimos tres años ¿con que periodicidad ha cambiado el servicio de administración en su copropiedad?
 Cada 6 meses - Cada año - Cada 2 años o más

Por favor pase a la siguiente pregunta.

¿Considera pertinente los cambios administrativos con frecuencia en su copropiedad?
 SI NO

Por favor pase a la siguiente pregunta.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el nuevo servicio especializado?

Fin de la encuesta.

Muchas gracias señor (a) por el tiempo dedicado a esta encuesta, que tenga buen día.

3.1.3.3 Cálculo de la muestra

La muestra para la aplicación de la encuesta se calculó teniendo en cuenta los clientes potenciales que se tienen; que para este caso corresponde a 1580 conjuntos residenciales. Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la técnica muestreo aleatorio simple, con un margen de error de estimación del 10% y una desviación estándar de 0,5:

Para este caso se tiene un nivel de confianza del 90%; al buscar el valor estándar para este nivel de confianza en la tabla de distribución normal, se encuentra que:

N = Total de la población = 1.580
 e = Margen de error = 10%(0.10)
 S= Desviación estándar esperada 50%(0.5)

$$n = \frac{N \cdot 0.5^2}{\frac{e^2}{4} (N - 1) + 0.5^2}$$

$$n = \frac{1580 \cdot 0.5^2}{\frac{0.10^2}{4} (1579) + 0.5^2}$$

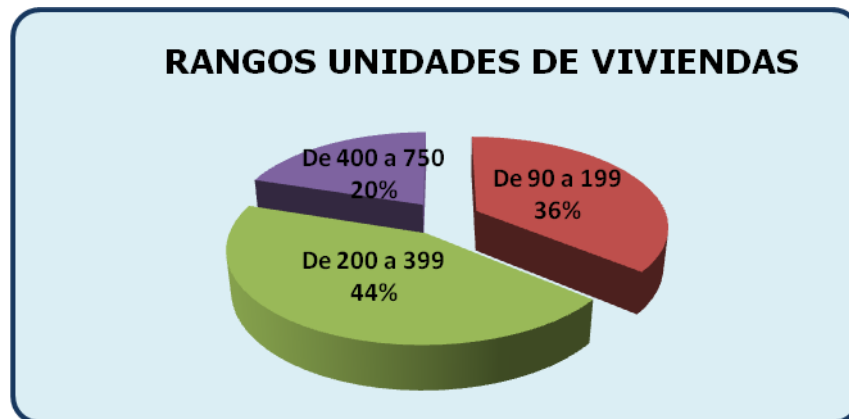
n = 94 Encuestas.

Teniendo en cuenta el resultado anterior, y que la presente encuesta se realizó con fines académicos, se hará por muestreo referencial para lo cual se optó por un número de encuestas de 94 encuestas a realizar.

3.1.3.4 Resultados

La tabulación de la información obtenida en el trabajo de campo realizado; 50 encuestas a los presidentes de las juntas directivas de los conjuntos residenciales, arrojó los siguientes resultados:

Pregunta No. 1. Rango de Unidades de Viviendas



De los 50 conjuntos residenciales se encontró que: el 20% de las copropiedades, equivalente a 10 conjuntos residenciales, tienen entre 400 y 750 unidades de vivienda. El 36% equivalente a 18 conjuntos residenciales tienen entre 90 a 199 unidades de vivienda, por lo tanto éste es el rango con el cual se va a realizar el análisis del mercado.

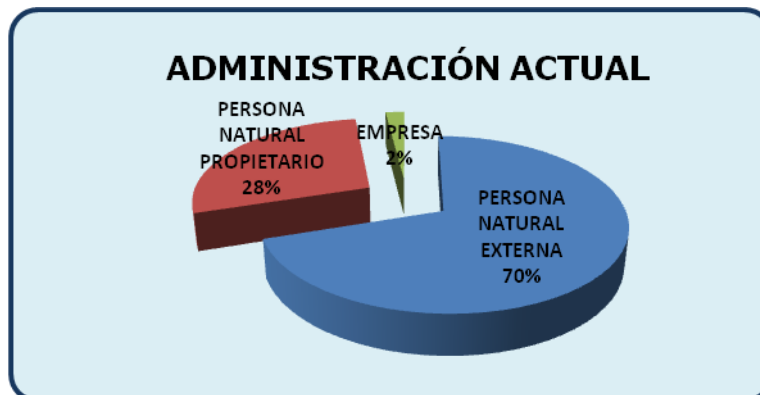
El 44% es decir 22 conjuntos residenciales del total encuestados, tienen entre 200 a 399 unidades de vivienda.

Pregunta No. 2. Satisfacción Servicio de Administración Actual



Las encuestas muestran que el 82% de los encuestados equivalente a 41 conjuntos residenciales, se encuentran satisfechos con el servicio de administración que les están prestando actualmente. El 18% equivalente a 9 copropiedades no se encuentran satisfechos con el servicio actual.

Pregunta No. 3. Administración Actual



En el análisis de las personas o empresas que actualmente prestan el servicio de administración a los conjuntos residenciales encuestados encontramos que: el 70% equivalente a 35 copropiedades, el servicio lo presta "personas naturales externas al conjunto", el 28% es decir 14 conjuntos residenciales, el servicio lo presta "personas naturales propietarios de la copropiedad" y el 2% dicho servicio es prestado por empresas encargadas de esta actividad.

Pregunta No. 4.1. Servicio Competente



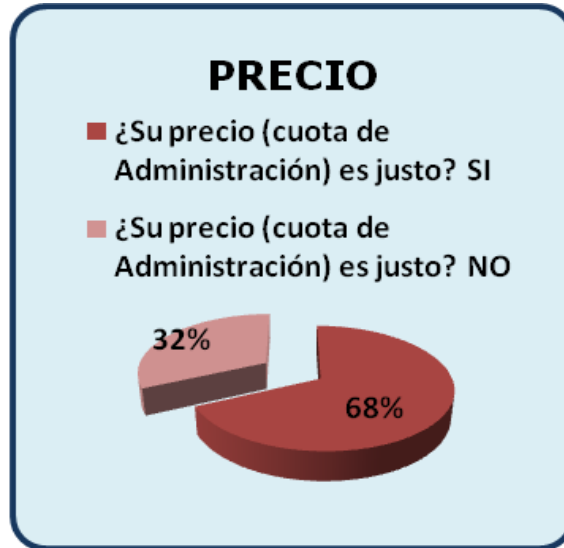
El 92% de los encuestados piensan que el servicio que tienen actualmente es competente. El porcentaje equivale a 46 copropiedades. El 8% restante piensa que no es competente.

Pregunta No. 4.2. Personal Calificado



El 100% de los encuestados equivalentes a 50 conjuntos residenciales piensan que el personal que contrata la copropiedad es calificado para prestar el servicio.

Pregunta No. 4.3. Precio Justo



El 68% de los encuestados piensan que el valor que pagan actualmente por el servicio de administración es justo, el 32% piensan que dicho valor no es justo. Es decir que 34 copropiedades se encuentra conformes con el valor cobrado actualmente, mientras que 16 no lo están.

Pregunta No. 5. Información Clara y Oportuna



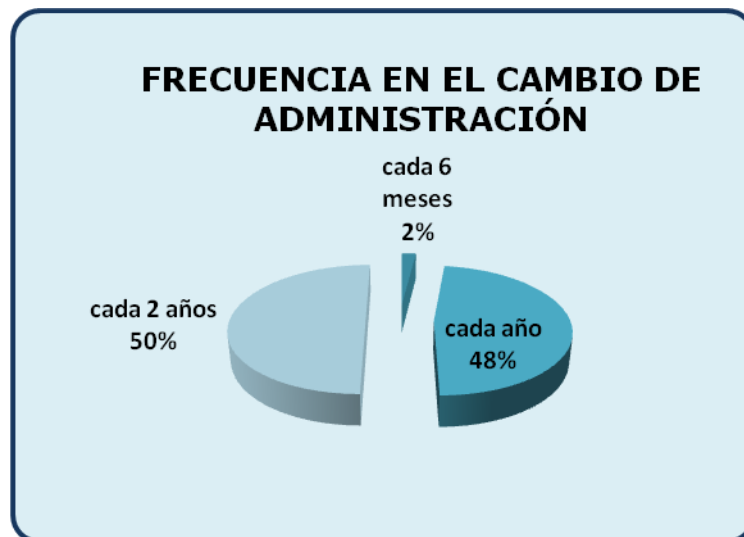
Actualmente los presidentes de la copropiedad reciben la información de gestión administrativa y financiera clara y oportuna en un 82% de los encuestados, el 18% manifiesta no recibirla a tiempo o algunas veces no es clara.

Pregunta No. 6. Adquisición del nuevo servicio



Al realizar la presentación del servicio de la nueva empresa, haciendo énfasis en la ventaja competitiva, se detectó que el 98% de los encuestados estarían dispuestos a contratar la nueva empresa. El 2% no está interesado en el nuevo servicio.

Pregunta No. 7. Frecuencia en el cambio de administración



En los últimos tres años las copropiedades encuestadas han cambiado el servicio de administración con una frecuencia de cada 2 años el 50%, el 48% la ha cambiado cada año y sólo el 2% ha cambiado el servicio cada 6 meses.

Pregunta No. 8. Los cambios son pertinentes



Los encuestados piensan que los cambios frecuentes en el servicio de administración no son pertinentes según 88%, el 12% opina que dichos cambios si son indicados.

Pregunta No. 9. Capacidad de pago.

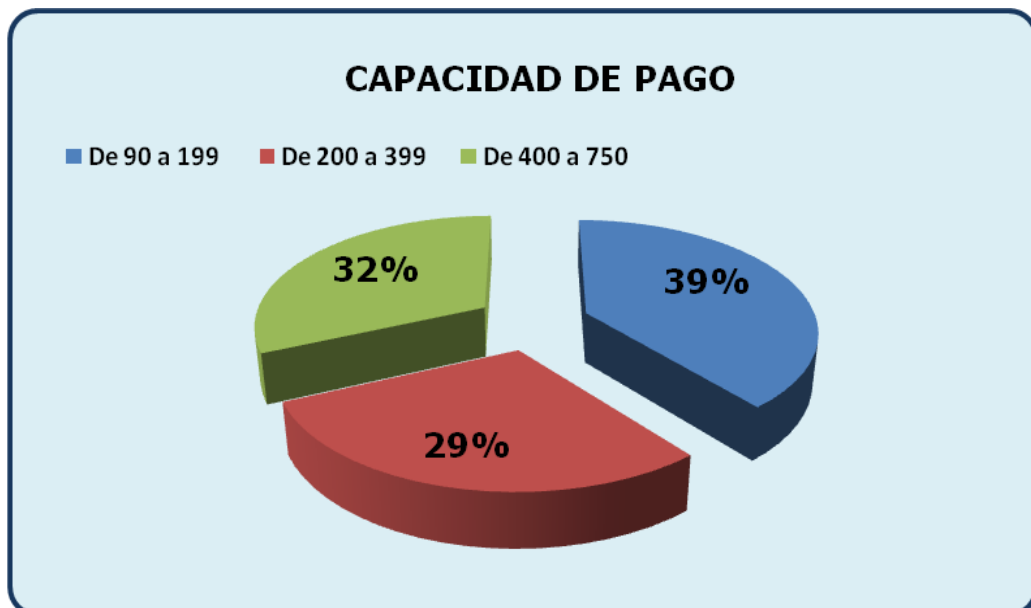


Tabla 3. Precio promedio.

Unidades Residenciales	Precio mensual promedio
De 90 a 199	\$ 83.861
De 200 a 399	\$ 62.818
De 400 a 750	\$ 68.000
Precio Promedio	\$ 71.560

En el análisis del valor a cobrar por conjunto residencial, se les preguntó a los encuestados el valor que estarían dispuestos a pagar por el nuevo servicio. Se tabuló la información de acuerdo a los 3 rangos de unidades de vivienda detectados en la gráfica No. 1. En el rango de 400 a 750 unidades de vivienda, los encuestados manifestaron que pagarían en promedio \$68.000 mensuales por unidad de vivienda, equivalente a un 32%; en el rango de 90 a 199 unidades de vivienda pagarían en promedio \$83.861, en el rango de 200 a 399 unidades de vivienda pagarían en promedio \$68.000. Por lo tanto para sacar un valor definitivo de cuanto pagarían en promedio por el nuevo servicio en cualquiera de los tres rangos, se suman los promedios de los tres rangos y se divide por 3, lo cual nos da un precio promedio de \$71.560, según la tabla adjunta al Gráfico No 12.

3.1.3.5 Conclusiones

Según el análisis cuantitativo el 70% de los servicios de administración en las copropiedades lo están prestando personas naturales externas a la misma. A pesar de que el 82% manifiestan estar satisfechos con dicho servicio, el 98% le gustaría contratar el servicio de nuestra empresa por los servicios por los valores agregados que ofrecemos.

3.1.3.6 Análisis de la competencia

De acuerdo a la investigación realizada y previa identificación de los competidores a través de la observación y experiencia en el tema, se decidió incluir en la encuesta un punto sobre la competencia con el fin de tener mayor seguridad y establecer exactamente quién de ellos son los mayores competidores. Con ese referente se procede a desarrollar una herramienta para identificar cualitativa y cuantitativamente como influye en la oferta dichos competidores.

Tabla 4. Matriz de Perfil Competitivo

MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO							
Factor Critico de Éxito	Peso	Persona Natural Externa		Persona Natural Propietario		Empresas	
		Calificación	Peso ponderado	Calificación	Peso ponderado	Calificación	Peso Ponderado
Responsabilidad Social	0,1	4	0,4	1	0,1	1	0,1
Gestión de Pólizas	0,1	1	0,1	1	0,1	2	0,2
Competencia de precios	0,1	3	0,3	3	0,3	1	0,1
Experiencia	0,1	2	0,2	1	0,1	4	0,4
Calidad del servicio	0,2	3	0,6	2	0,4	4	0,8
Gama de Servicios	0,2	1	0,1	1	0,1	4	0,8
Tecnología	0,2	1	0,1	1	0,1	4	0,8
Total	1		2		1,3		3,2

Nota: (1) los valores de las calificaciones son los siguientes: 1- mayor debilidad, 2- menor debilidad, 3- menor fuerza, 4 – mayor fuerza.

La gama de servicios que ofrecen los competidores, es un factor importante para las copropiedades, ya que éstas le dan mayor calificación a las empresas a pesar de que las “Personas Naturales Externas” son las que tienen mayor participación en el mercado, puesto que no los satisfacen completamente. Los precios ofrecidos aunque hay una calificación similar entre “Personas Naturales Externas “ y “Personas Naturales Propietarios”, el mercado analizado opina que la “empresa” a pesar de ser la mejor opción tiene precios altos por lo cual le dan una ponderación de 0,10. La experiencia de las “empresas” es importante para las copropiedades, es por esto que le dan una calificación de 0,40, superior a las demás. La tecnología también es importante, por tal razón le dan una calificación a las “empresas” de 0,80 ya que son ellas quienes manejan eficazmente la tecnología a diferencia de las otras personas que prestan el servicio.

En conclusión son las “Personas Naturales Externas” quienes tienen la mayor participación del mercado con un 70%, siendo nuestros mayores competidores, el total ponderado de 3.90% señala las empresas que prestan los servicios de administración lo que nos indica que podemos incursionar en este nicho de mercado.

3.1.3.7 Cálculo de la demanda potencial

Tabla 5. Cálculo de la Demanda Potencial

CRITERIO	Valores expresados en unidades de vivienda	Valores expresados en números de conjuntos de la localidad
Promedio de unidades de vivienda por cada copropiedad.	150	
Número de unidades de vivienda en la localidad de Engativá,	50.000,00	150
Factor de decisión de compra	98%	98%
Demanda Potencial para la Empresa expresado en unidades de vivienda	1.200	8
Participación del Mercado Objetivo	2,40	
valor promedio del servicio mensual Apto	\$ 71.560	\$ 10.734.000

3.2 PLAN DE MERCADEO O ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA

Se realiza un plan de mercadeo con el fin de cubrir los objetivos a corto plazo y con el fin de poner en ejecución las estrategias diseñadas.

3.2.1 Objetivos mercadológicos

Corto plazo: Lograr una participación en el mercado, en la zona de Engativá del 2.40% durante el primer año.

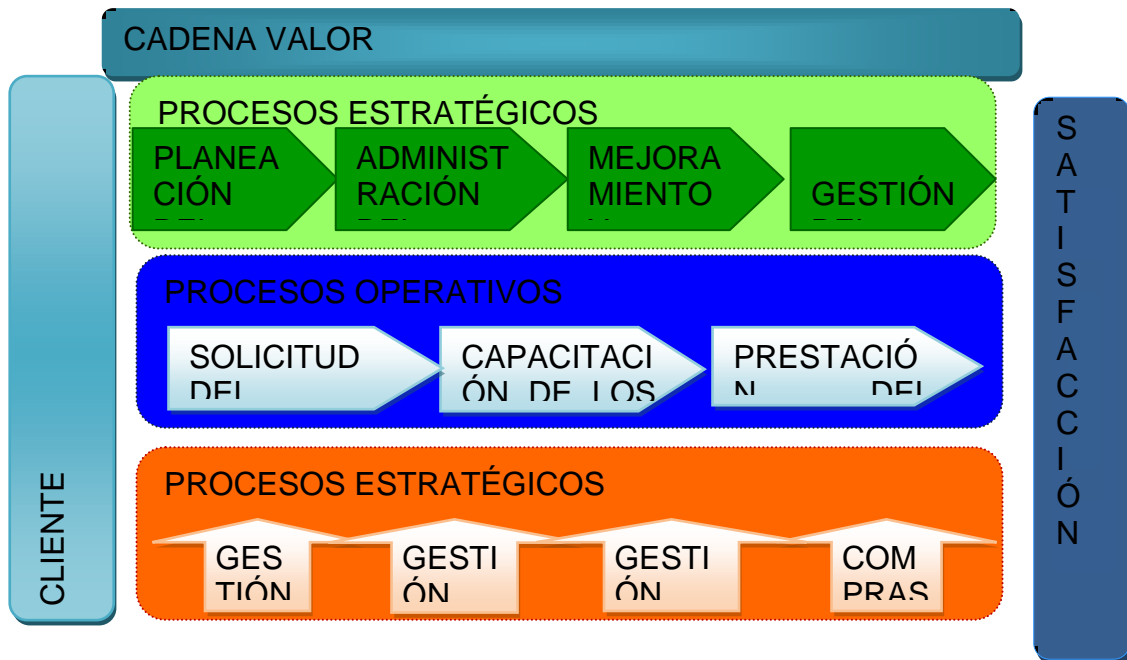
Mediano plazo: Tener una participación en el mercado del 4.20%

Largo plazo: Haber incrementado la participación en el mercado en un 8.10%

3.2.2 Cadena de Valor

El análisis de la cadena de valor permite a la empresa saber cuáles son las partes de sus operaciones que crean valor y cuáles no. Es así, como la cadena de valor es como una plantilla que la empresa utilizará para entender su posición en cuanto a costos e identificar los diversos medios que podría utilizar para facilitar la implementación de una estrategia de negocios.

Figura 3. Cadena de Valor



3.2.3 Mix de mercados

Se han establecido estrategias de mercado orientadas a mostrar las ventajas competitivas del negocio y los beneficios del servicio, para satisfacer plenamente las necesidades de los clientes.

3.2.4 Estrategia de Producto o servicio

Ser reconocidas como una organización líder en la Prestación de servicios de administración en la Propiedad Horizontal. Adelantándonos con innovación, tecnología y agilidad para competir exitosamente en este mercado.

Clasificación

Es un bien intangible que permite satisfacer una necesidad del mercado inmobiliario en la Propiedad Horizontal.

Bien de consumo

Es un bien comparable donde las Juntas o Consejo de Administración requieren de un proceso de selección para poder tomar la decisión para su contratación.

Beneficios del servicio

Prestar un servicio integral ofreciendo a las copropiedades valores agregados como la implementación del sistema de reciclaje y jornadas de vacunación para las mascotas sin ningún costo.

Aspecto innovador del servicio

Establecer eventos de responsabilidad social al interior de las comunidades como valor agregado al contrato ofrecido.

Implementar el sistema de reciclaje.

Ofrecer sin costo alguno jornadas de vacunación para las mascotas.

Nombre de la marca

Empresa Prestadora de Servicios en la Propiedad Horizontal 3G Ltda.

Logo

Figura 4. Logo



Servicio Pre y Postventa

Los servicios pre y postventa que EMPRESER 3G P.H. LTDA. Ofrecerá a sus clientes potenciales son los siguientes:

Servicios de Pre-Venta

Pactar citas con los miembros de las Juntas del Consejo de Administración para presentar la empresa y sus servicios.

3.2.4.1 Estrategia de precio

Nuestra mayor ventaja frente a la competencia es una atención permanente y personalizada, considerando que el centro de trabajo en la zona noroccidental de Bogotá, específicamente en la Localidad de Engativá y las tarifas corresponde básicamente al resultado arrojado del estudio de mercado que justifica el portafolio de servicios presentado.

Valor percibido

De conformidad con las encuestas realizadas, el precio que estarían dispuestos a pagar los posibles consumidores por el servicio mensual es de: diez millones setecientos treinta y cuatro mil pesos (\$10.734.000=), para el rango de conjuntos que en promedio se mueven entre 99 y 150 unidades de vivienda residenciales. Costo de los productos más utilidades.

3.2.4.2 Estrategia de distribución

Para éste tipo de empresa no aplica.

Existe un contacto directo con el consumidor o usuario, lo que permite efectuar una gestión comercial más eficiente por parte del administrador y la misma empresa, en este sentido, se podrá incentivar la demanda al atender las sugerencias y recomendaciones de los clientes potenciales, de manera que se coadyuve en una fidelización y demanda permanentemente periódica.

3.2.4.3 Estrategia de fuerza de ventas:

Para la consecución de nuevos cliente se diseño un proceso, el cual se describe a continuación:

Tele mercadeo a los conjuntos residenciales para programar citas con la junta directiva. En estas llamadas es importante realizar un Brief de la empresa.

Una vez se logre la entrevista con los futuros clientes interesados en la propuesta, se prepara una breve exposición de la empresa haciendo énfasis en las ventajas competitivas.

Durante la exposición es importante dar una bienvenida cálida, estar abiertas a las expectativas de los clientes, determinando así su principal necesidad, se debe manejar mucho tacto en las sugerencias u objeciones que se generen en la reunión y finalmente vendrá un momento para la aclaración de dudas sobre la prestación del servicio.

La propuesta se pone a consideración del futuro cliente haciendo énfasis en los datos de contacto.

Finalmente, se hace un seguimiento permanente a la propuesta presentada para la firma del contrato de Prestación de Servicios.

3.2.4.4 Estrategia de promoción

Para la presentación del servicio a los futuros clientes potenciales y que los servicios sean atractivos al nicho de mercado seleccionado, es necesario invertir en publicidad.

A corto plazo: Elaboración de un portafolio de servicios, tarjetas de presentación, un aviso publicitario en city tv, anuncio en el periódico ADN y el manejo masivo de correos electrónicos.

Mediano plazo: Implementación de una página web.

A largo plazo: Material publicitario de la empresa como agendas, lapiceros y almanaques.

3.3 SIMULACIÓN DEL PRESUPUESTO DE VENTAS Y COSTO DE COMERCIALIZACIÓN.

3.3.1 Escenario probable

Ver Anexo A.

3.3.2 Escenario Optimista

Ver Anexo B.

3.3.3 Escenario pesimista

Ver Anexo D.

4 PLAN DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Dentro del plan de producción establecemos objetivos, medibles, alcanzables y cuantificables que nos permitan realizar una proyección.

4.1 OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN

Los objetivos del plan de producción los planteamos a corto, mediano y largo plazo, teniendo en cuenta la proyección de crecimiento de la organización.

Tabla 6. Objetivos de Producción.

Objetivos de Producción	
Corto Plazo	Diseñar y ejecutar el plan de capacitación que se realizará con su respectivo mantenimiento para todo el personal de la empresa, contemplando las actualizaciones necesarias en todos los aspectos. Garantizar permanentemente la capacidad instalada para el desarrollo de la operación.
Mediano Plazo	Mantener y garantizar el nivel de servicio y así cubrir la demanda del mercado en un 4.2 % anual.
Largo Plazo	Aumentar la capacidad de expansión, con las políticas implementadas de acuerdo a las exigencias del mercado. Asegurar un crecimiento del 8.40 % de la demanda del mercado.

4.2 PLAN DE PRODUCCIÓN

Conforme a la investigación de mercado según el comportamiento de ventas que se prevea en la creación de la empresa tendremos la proyección de apertura, según el número de contratos, de la siguiente manera:

Ver Anexo D.

4.3 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

4.3.1 Nombre del servicio

Servicios de administración en propiedad horizontal.

4.3.2 Características del servicio

El Servicio se caracteriza por prestar el servicio de administración en la Propiedad Horizontal con oportunidad, seguridad, agilidad y excelente calidad.

El servicio consiste en recaudar las cuotas de administración, entregar informes Financieros, coordinar y hacer seguimiento permanente al personal de servicios generales a través de los administradores delegados.

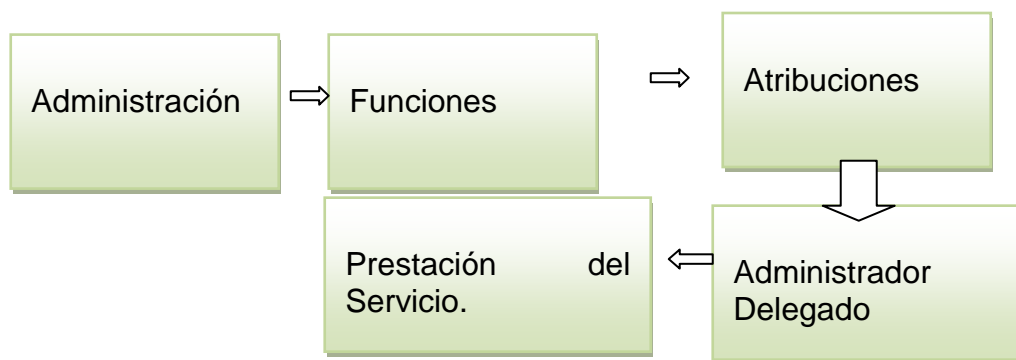
4.3.3 Unidades de Ventas

De acuerdo al cálculo de la demanda potencial de mercado se ha determinado un promedio de 8 contratos en el primer año para así determinar el crecimiento de la empresa.

4.4 DIAGRAMA DE OPERACIÓN

El siguiente diagrama muestra el proceso de venta de los servicios:

Figura 5. Flujograma de Operaciones



Administrador: es el REPRESENTANTE LEGAL de la copropiedad, con las facultades de ejecución, conservación, representación y recaudo, de manera que con sujeción a las leyes y a las costumbres civiles y mercantiles, reúne en si las

funciones y atribuciones de GERENTE, TESORERO, MANDATARIO, y DEPOSITARIO, susceptibles de ejercicio personal único o delegable parcialmente bajo su responsabilidad.

Funciones: Convocar a la asamblea a reuniones ordinarias o extraordinarias y someter a su aprobación el inventario y balance general de las cuentas del ejercicio anterior, y un presupuesto detallado de gastos e ingresos correspondientes al nuevo ejercicio anual, incluyendo las primas de seguros.

Llevar directamente o bajo su dependencia y responsabilidad, los libros de actas de la asamblea y de registro de propietarios y residentes, y atender la correspondencia relativa al edificio o conjunto.

Poner en conocimiento de los propietarios y residentes del edificio o conjunto, las actas de la asamblea general y del consejo de administración, si lo hubiere.

Preparar y someter a consideración del Consejo de Administración las cuentas anuales, el informe para la Asamblea General anual de propietarios, el presupuesto de ingresos y egresos para cada vigencia, el balance general de las cuentas del ejercicio anterior, los balances de prueba y su respectiva ejecución presupuestal.

Llevar bajo su dependencia y responsabilidad, la contabilidad del edificio o conjunto.

Administrar con diligencia y cuidado los bienes de dominio de la persona jurídica que surgen como consecuencia de la desafectación de bienes comunes no esenciales y destinarlos a los fines autorizados por la asamblea general en el acto de desafectación, de conformidad con el reglamento de propiedad horizontal.

Cuidar y vigilar los bienes comunes, y ejecutar los actos de administración, conservación y disposición de los mismos de conformidad con las facultades y restricciones fijadas en el reglamento de propiedad horizontal.

Cobrar y recaudar, directamente o a través de apoderados cuotas ordinarias y extraordinarias, multas, y en general, cualquier obligación de carácter pecuniario a cargo de los propietarios u ocupantes de bienes de dominio particular del edificio o conjunto, iniciando oportunamente el cobro judicial de las mismas, sin necesidad de autorización alguna.

Elevar a escritura pública y registrar las reformas al reglamento de propiedad horizontal aprobadas por la asamblea general de propietarios, e inscribir ante la entidad competente todos los actos relacionados con la existencia y representación legal de la persona jurídica.

Representar judicial y extrajudicialmente a la persona jurídica y conceder poderes especiales para tales fines, cuando la necesidad lo exija.

Notificar a los propietarios de bienes privados, por los medios que señale el respectivo reglamento de propiedad horizontal, las sanciones impuestas en su contra por la asamblea general o el consejo de administración, según el caso, por incumplimiento de obligaciones.

Hacer efectivas las sanciones por incumplimiento de las obligaciones previstas en esta Ley, en el reglamento de propiedad horizontal y en cualquier reglamento interno, que hayan sido impuestas por la asamblea general o el Consejo de Administración, según el caso, una vez se encuentren ejecutoriadas.

Expedir paz y salvo de cuentas con la administración del edificio o conjunto cada vez que se produzca el cambio de tenedor o propietario de un bien de dominio particular.

Las demás funciones previstas en la presente Ley y en el reglamento de propiedad horizontal, así como las que defina la asamblea general de propietarios se envía la propuesta del servicio a los conjuntos residenciales

Atribuciones: Como Representante Legal, Gerente y Tesorero de la Copropiedad, el Administrador se definirse como la primera Autoridad Civil de la Comunidad de copropietarios sería el Poder Legislativo En consecuencia el Administrador cuenta con atribuciones suficientes para utilizar los recurso humanos, los bienes, los recursos logísticos, y los fondos de la copropiedad, en beneficio y para el servicio racional de la misma, con ajuste a las leyes y reglamentos, pudiendo entonces tomar las medidas tendientes a garantizar el normal funcionamiento de la copropiedad, ordenar y ejecutar el gasto de acuerdo a un presupuesto aprobado por la asamblea, tomar las medidas necesarias para mantener en buen estado los bienes, equipos y edificaciones de la comunidad.

El administrador responderá por los perjuicios que por dolo, culpa leve o grave, ocasionen a la persona jurídica, a los propietarios o a terceros. Se presumirá la culpa leve del administrador en los casos de incumplimiento o extralimitación de sus funciones, violación de la ley o del reglamento de propiedad horizontal.

Administrador Delegado: Se encargará diariamente que los vigilantes, las aseadoras y servicios generales cumplan con el horario de llegada y sus labores diarias.

4.5 REQUERIMIENTOS DE INSUMOS

Ver Anexo E.

4.6 POLÍTICA DE COMPRAS

Todas las solicitudes de compras se realizan mediante oficio dirigido al gerente.

El gerente, es el responsable de la aprobación de las órdenes de compra, hasta un tope que deberá ser discutido con los socios.

Toda orden de compra deberá tener mínimo tres (3) cotizaciones

Ninguna compra deberá realizarse hasta que la existencia correspondiente no alcance el punto mínimo fijado.

Debe verificarse que se compren los materiales que se necesiten y en cantidad y calidad deseada.

Se debe verificar que los precios de compras son los mejores que se pueden obtener razonablemente en el mercado.

Se debe verificar que los materiales y servicios que se compran sean usados en necesidades reales de la empresa.

Se debe verificar que los materiales equipos y servicios comprados han sido recibidos a satisfacción y cumplen con los requisitos fijados previamente.

Las cotizaciones de los proveedores deben de estar selladas y firmadas por la casa proveedor y la persona que la cotiza.

Toda orden de compra deberá especificar claramente: datos del proveedor, especificaciones general de los artículos a comprar con descripción, referencia, lo más completa posible, condiciones en que se ejecuta la compra, forma y fecha de pago y lugar y fecha de entrega de la mercancía.

4.7 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

La Planta es de propiedad de una de las Socias y está diseñada para ejecutarse en 50 mts cuadrados.

Figura 6. Distribución de la Planta



4.8 CAPACIDAD INSTALADA

Tabla 7. Capacidad Instalada

RECURSO POR CONTRATO				
Para Copropiedades de 150 Unidades de Vivienda				
Cant.	Ítem	Requerimiento	Jornada laboral	Costos por conjunto de 150 aptos
1	Administrador	para 3 conjuntos	8 horas diarias	\$1.400,000
			5 días a la semana	
			sábados 4 horas	
1	Secretaria	Para 20 conjuntos	8 horas diarias, 5 días a la semana, sábados 4 horas	\$ 800.000
3	Vigilantes subcontratado	por conjunto	cubren 24 horas	\$ 800,000
			en turnos de 8 horas	
1	Aseadora	por conjunto	8 horas diarias	\$ 1,000,000
			6 días a la semana	
1	Toderó	por conjunto	8 horas diarias	\$ 1,000,000
			6 días a la semana	
			TOTAL	\$ 5,000,000

4.9 RECURSOS TECNOLÓGICOS

Para la empresa los recursos tecnológicos contribuyen a la eficiencia y calidad en la prestación del servicio. A continuación los enunciamos:

Tabla 8. Recursos Tecnológicos

RECURSOS TECNOLÓGICOS	
Software Administrativos Sisco	Manejo de la contabilidad
Software Office 2007	Elaboración de documentos
Acceso a Internet	Comunicación con los clientes
Computador	Guardar información y elaboración de documentos
Teléfono	Tele mercadeo y comunicación con los clientes.
Impresora Multifuncional	Impresión documentos, envío fax.

4.10 SISTEMAS DE CONTROL Y POLÍTICAS DE MEJORA CONTINUA

Tabla 9. Sistemas de Control y Políticas de Mejora Continua

Sistemas de control	Políticas de mejora continua
<ul style="list-style-type: none"> • El sistema de control principal que utilizará la empresa, consiste en la aplicación de procedimientos de las buenas prácticas de servicio interno y externo, en cada uno de los procesos en la prestación del mismo. • Adicionalmente se tendrán los siguientes controles en cada área: • Área administrativa: • Reuniones mensuales de la Junta Directiva. • Medición de resultados. • Área comercial: • Reunión semanal de seguimiento. • Informe de ventas mensuales. • Evaluación de conocimientos. • Servicio al cliente: • Buzón de sugerencias. • Llamadas a los clientes para calificar el servicio. • Estadísticas de quejas y reclamos. • Empleados: • Evaluación de desempeño cada 3 meses. • Planilla control de horario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Optimización del Talento Humano. • Realización de reuniones quincenales con el fin de analizar quejas y sugerencias de los clientes y sus respectivos planes de acción. (Satisfacción del cliente). • Políticas ambientales que beneficien los conjuntos residenciales. Ejemplo. Opción de Multiusuarios. • Capacitación y especialización en cada área de trabajo. • Indicadores de mejoramiento de servicio al cliente. • Innovación en nuevos sistemas de información para las copropiedades.

5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO Y MARCO LEGAL

La estructura de la organización está trazada de manera que sea perfectamente clara para todos quienes deben realizar determinada tarea y quien es responsable por determinados resultados; en esta forma se eliminan las dificultades que ocasiona el desconocimiento en la asignación de responsabilidades y se obtiene un sistema de Comunicación de toma de decisiones que refleja y promueve los objetivos de EMPRESER P.H. 3G LTDA.

Lineo – funcional: para EMPRESER P.H. 3G LTDA., se ha implementado el tipo de organización mixta entre lineal y funcional de manera que se aprovechen las ventajas de ambos tipos de organización.

Lineal: con la característica de que la toma de decisiones particularmente en la gerencia, la autoridad y responsabilidad se trasmite a través de un sólo jefe para cada función especial.

Funcional: permite dividir el trabajo y establecer la especialización de manera que cada miembro de la organización tiene actividades o funciones definidas.

Autoridad funcional: es decir una autoridad se sustenta en el conocimiento y la experiencia de cada uno de los colaboradores, ningún superior tiene autoridad total sobre los subordinados, sino autoridad parcial y relativa.

Línea directa de comunicación: con la gran ventaja de una comunicación ágil, rápida que fluye entre los diferentes niveles de la organización.

Descentralización: el personal de EMPRESER P.H. 3G LTDA., participa en la toma de decisiones, por la característica de empoderamiento y delegación.

Énfasis en la especialización: la empresa cuenta con personal especializado con la debida competencia en la actividad que desarrolla este aspecto contribuye a que EMPRESER P.H. 3G LTDA., sea una organización altamente competitiva.

5.1 AMBIENTE Y CULTURA ORGANIZACIONAL

Para nuestra información el ambiente y la cultura organizacional representan a todos los elementos que tienen los miembros de una organización en común. Se cimientan en las creencias y valores compartidos reflejados en normas de

comportamiento. Por ello se debe implantar una correcta cultura organizacional para contribuir al éxito empresarial.

5.2 OBJETIVOS ORGANIZACIONALES

Tabla 10. Objetivos Organizacionales

Corto plazo	Proporcionar y garantizar inicialmente empleo para los colaboradores y un ingreso para cada una de las socias. el número de empleados serian por contrato indefinido Capacitar constantemente al personal con un plan de mejoramiento continuo.
Mediano plazo	Implementar y mantener un sistema de comunicación constante en un 100% desarrollando así un ambiente propicio para el desempeño eficiente y eficaz en todos los procesos organizacionales. Desarrollar proceso de desarrollo organizacional, programa de entrenamiento y certificación de personal
Largo plazo	Garantizar la estabilidad laboral de los empleados. Lograr la satisfacción laboral de los colaboradores, con una cultura basada en la excelencia.

5.3 ORGANIGRAMA

Figura 7. Organigrama



5.4 PERFILES DE CARGOS

Se han definido criterios para la descripción de cada cargo acorde a la estructura organizacional de EMPRESER P.H. 3G LTDA., A continuación se detallan los cargos definidos al interior de la empresa.

5.4.1 Gerente General

Cargo: Gerente General REPORTA A Socios

Objetivo del cargo

Administración de los recursos humanos, financieros, técnicos, con la coordinación de todas las áreas funcionales de la empresa, para asegurar el cumplimiento de la misión y visión de la organización, responder a la junta de socios por el buen funcionamiento de la empresa en condiciones de sana competencia y alta productividad.

Perfil del cargo

Educación: Profesional en el área y Logística,

Experiencia: Mínima de 3 años en cargos directivos de empresas del sector.

Competencias: Trabajo en equipo, Visión de futuro, Capacidad de negociación, Manejo del lenguaje oral y escrito, Capacidad de planeación y manejo del tiempo, Manejo de personal, Lealtad y sentido de pertenencia, Flexibilidad y adaptación al cambio, Actitud crítica, Capacidad análisis global, Liderazgo y toma de decisiones, Capacidad de gestión bajo presión.

Formación: Dirección y formación de personal, Análisis financiero, Conocimientos en paquete Office, Presentación de informes a Junta Directiva y manejo de reuniones, Entrenamiento en el cargo mínimo 6 meses – Conocimiento de todos los procesos desarrollados en la empresa.

5.4.2 Administrador Delegado

Cargo: Administrador Delegado REPORTA A: Gerente General

Objetivo del cargo

Administrar los procesos de selección, contratación, inducción, capacitación y desarrollo definidos por la Empresa, garantizando el cumplimiento de las leyes laborales y el reglamento interno de trabajo.

Controlar el gasto, asegurando que los desembolsos programados de dinero que correspondan a compras de suministros, mantenimientos y arreglos correspondan a los Requerimientos de la Empresa y sean ajustados a los presupuestos.

Implementar, mantener y mejorar continuamente los diferentes procesos de la organización a través del análisis de las no conformidades e indicadores de gestión y el seguimiento a acciones de mejora que garanticen el cumplimiento estándar del servicio y la satisfacción del cliente.

Objetos de los procesos relacionados

Objeto del proceso De Gestión Administrativa

Incorporar a los procesos de la Compañía personas que cumplan con los perfiles establecidos en los manuales de funciones, con capacidad de adaptación a la cultura organizacional. Generar procesos de desarrollo individual y grupal que promuevan el mejoramiento continuo, alcanzando las metas de eficiencia propuestas para el logro de los objetivos organizacionales.

Objeto del proceso De Compras

Asegurar que los productos y servicios ofrecidos por proveedores cumplen con los requisitos especificados para la buena prestación del servicio.

Objeto del proceso de Mantenimiento y Mejora del SG

Asegurar que se establece, mantiene y mejora el Sistema de Gestión de la Calidad en la organización, orientándolo hacia la satisfacción del cliente y partes interesadas.

Perfil del cargo

Educación: Profesional en carreras administrativas, preferiblemente con Especialización en Recursos Humanos

Experiencia: Mínima de 3 años en cargos directivos

Competencias: Trabajo en equipo, Capacidad de negociación, Manejo del lenguaje oral y escrito, Capacidad de planeación, Manejo de personal.

Sentido ético, Lealtad y sentido de pertenencia, Flexibilidad y adaptación al cambio, Actitud crítica, Liderazgo y toma de decisiones, Capacidad de gestión.

Formación: Procesos de Selección – Entrevistas, Contratación – Seguridad Social, Desarrollo de Personal, Legislación laboral, Indicadores de gestión, Manejo

de MS Office, Conocimientos de salud ocupacional, Atención al cliente, Manejo de quejas y reclamos.

Entrenamiento en el cargo mínimo 3 semanas – Conocimiento de todos los procesos desarrollados en la empresa.

5.4.3 Secretaria

Cargo: Secretaria Reporta A: Administrador Delegado

Objetivo específico del cargo

Administrar los recursos contables y tributarios de la organización, permitiendo a la Dirección la toma de decisiones oportunas.

Objetos de los procesos relacionados

Nómina: Cancelar los pagos oportunamente a los colaboradores de la organización por conceptos de su vinculación laboral, velando por el cumplimiento de las normas legales vigentes así como las demás obligaciones inherentes.

Análisis contable: Proporcionar información oportuna y veraz con el fin de brindar herramientas gerenciales que permitan la toma oportuna de decisiones que aseguren la implementación y movimiento del sistema de gestión de calidad.

Facturación: Proporcionar al cliente la factura de su operación en forma oportuna y con la información precisa que le permita costear su operación rápida y eficientemente.

Perfil del cargo

Educación: tecnólogo en contaduría.

Experiencia: Mínima de 3 años en cargos de manejo contable

Competencias: Trabajo en equipo, Manejo del lenguaje oral y escrito. Capacidad de planeación, Flexibilidad y adaptación al cambio. Actitud crítica, Liderazgo y toma de decisiones, Capacidad de gestión.

Formación: Análisis Financiero, Legislación Tributaria, Indicadores de gestión, Manejo de MS Office

Entrenamiento en el cargo mínimo 2 meses – Conocimiento de todos los procesos desarrollados en la Compañía.

5.4.4 Servicios Generales

Cargo: Auxiliar Servicios General Reporta a: Secretaria

Objetivo del cargo

Mantener las instalaciones de la empresa en un adecuado estado de aseo y orden.

Objetos de los procesos relacionados

Objeto del proceso De Gestión Administrativa

Incorporar a los procesos de la Compañía personas que cumplan con los perfiles establecidos en los manuales de funciones, con capacidad de adaptación a la cultura organizacional. Generar procesos de desarrollo individual y grupal que promuevan el mejoramiento continuo, alcanzando las metas de eficiencia propuestas para el logro de los objetivos organizacionales.

Objeto del proceso De Compras

Asegurar que los productos y servicios ofrecidos por proveedores cumplen con los requisitos especificados para la buena prestación del servicio.

Perfil del cargo

Educación: Sexto grado.

Experiencia: Mínima de 6 meses en cargos similares

Competencias: Trabajo en equipo, Manejo del lenguaje oral, Programación de actividades.

Formación: Básica.

Entrenamiento en el cargo mínimo 1 semana.

5.5 FILOSOFÍA DE DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

Define la ruta organizacional que debe seguir la empresa para el logro de sus objetivos misionales; requiere revisión periódica para ajustar los cambios del entorno y el desarrollo de competencias al interior de la organización; encauza su operación bajo los parámetros de calidad, eficiencia y eficacia, requeridos por los

diferentes grupos de interés, así como los parámetros de control y evaluación a regir en la entidad haciéndose necesario por lo tanto establecer su composición, correlacionando sus elementos: Planes y Programas, Modelo de Operaciones y Estructura Organizacional.

5.5.1 Visión

EMPRESER P.H. 3G LTDA., en el 2015 Será la empresa líder en la Administración de Propiedad Horizontal, manteniendo un nivel de exigencia, con procesos de mejora continua, superando constantemente las expectativas de nuestros clientes. Creemos que el éxito del servicio surge de la elección del personal que cuenta con calidez humana y vocación, lo que nos permite ser seguros, confiables y estar atentos ante los cambios y exigencias que nos demande el cliente en la Ciudad e Bogotá.

5.5.2 Misión

Satisfacer las necesidades del sector inmobiliario en el área de Administración de la Propiedad Horizontal, ofreciendo procesos y procedimientos administrativos eficientes y seguros que generan confianza a nuestros clientes; permitiendo oportunidades de crecimiento a nuestro recurso humano, óptima rentabilidad a nuestros accionistas, contribuyendo así activamente al bienestar social y al desarrollo sostenible del País.

5.5.3 Valores

Pro actividad y participación aportada por nuestro personal, pilares para un sano y exitoso crecimiento de nuestra organización.

Esfuerzo y dedicación acompañando a nuestros clientes.

Trabajo en equipo para el éxito de nuestra gestión y del cliente.

Contacto directo con nuestros clientes en todo momento.

Efectividad: alcanzar resultados basados en el uso racional de recursos-

Oportunidad: nuestros clientes finales acceden a los productos de manera ágil y efectiva.

Trabajo en equipo: se valora el aporte de las personas para el logro de los objetivos comunes, teniendo en cuenta la, coordinación, comunicación, confianza y el compromiso.

Comunicación: aplicación de procedimientos efectivos de interacción, que permitan un flujo de información y retroalimentación a nivel interno y externo.

La Calidad: es una forma de vivir, una norma de conducta, un comportamiento, un reto diario, un compromiso y obligación permanente, una prioridad corporativa, lograr la calidad en la administración, en los procesos, en los servicios, tecnología, productos, suministros, en las relaciones humanas y demás aspectos de operación es un factor clave para alcanzar el éxito de la Empresa, cada colaborador es parte fundamental de su logro y para tal fin deberán ejercer acciones de mejoramiento continuo durante el ejercicio de su labor.

Respeto por las Personas: Las actividades de la Organización se fundamentan en el respeto por los Clientes Internos y Externos, sus valores y creencias, por sus derechos y la claridad en el cumplimiento y exigencias de las responsabilidades mutuas.

Trabajar proactivamente en la identificación de las necesidades y expectativas del Cliente, mantener relaciones claras y transparentes basadas en intereses comerciales comunes, disponer de un sistema de comunicación fluido y amable, resolver los requerimientos, quejas y reclamos de manera oportuna y profesional, son el camino para alcanzar su fidelización.

La Empresa atrae y mantiene excelente personal, proporcionándole un ambiente abierto y participativo, caracterizado por igualdad de oportunidades, tiene el compromiso con el desarrollo del Recurso Humano, en su bienestar y en el mejoramiento de su calidad de vida, cree en su participación, estimula su iniciativa, creatividad, rapidez de acción y la apertura hacia el cambio, propicia un clima de trabajo orientado a las actividades en equipo y al mejoramiento humano del colaborador y espera de él compromiso, lealtad en su trabajo como condiciones para una relación mutuamente justa y equitativa. La actividad laboral es evaluada con estándares justos y objetivos.

Código de Comportamiento: Entendido como la transparencia en el actuar de todos los miembros de la Organización, el respeto por la Ley y las normas jurídicas, así como el cumplimiento de las normas de comportamiento en las relaciones entre los Colaboradores de la Empresa y la Sociedad se enmarcan dentro de principios éticos, tales como, honestidad, integridad, justicia, rectitud en las acciones, profesionalismo, compromiso, amabilidad y cortesía, que preservan la moralidad y tradición de la compañía.

Productividad: la Empresa enfrenta como uno de sus mayores retos el lograr niveles óptimos de productividad que hagan de su actividad una labor eficaz y efectiva que permita la permanencia, crecimiento, desarrollo y rentabilidad en cumplimiento de los objetivos corporativos y responsabilidades para con el

Recurso Humano vinculado, los Clientes, Accionistas y con la Sociedad en general.

Competitividad: el éxito de la Empresa se mide en el mercado y la competitividad exige conocimiento del mercado, altos estándares de calidad, control en los costos, conocimiento y satisfacción oportuna de las necesidades y expectativas del Cliente y de un compromiso integral con la excelencia en el servicio, precio y calidad.

Conocimiento del entorno: La dinámica de la Sociedad y el compromiso de EMPRESER P.H. G3 LTDA. con la innovación y el cambio exigen un conocimiento permanente del entorno político, social, económico, jurídico, tecnológico y de la competencia con el fin de anticiparse a los cambios del mercado. Adelantamos acciones que conduzcan a la vanguardia permanente de estos cambios y al diseño de estrategias que permitan la posición de liderazgo.

Beneficios – Rentabilidad: el beneficio es la medida y retribución del éxito en la actividad económica, buenos beneficios distinguen a la Empresa sana y con futuro. Solo empresas rentables pueden crecer, asegurar su permanencia en el mercado y retribuir adecuadamente a sus accionistas, colaboradores y sociedad en general, es compromiso de todos lograr altos niveles de productividad y rentabilidad. Estamos preparados para asumir riesgos prudentes con el propósito de alcanzar un crecimiento corporativo sostenido y a largo plazo.

5.6 POLÍTICAS DE LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

Se definen los criterios para selección, inducción y evaluación del personal que trabaja para EMPRESER P.H. 3G LTDA., con el fin de suministrar y mantener personal competente para la prestación de servicios, generar un clima de trabajo propicio para el desarrollo de las actividades que contribuyan en la consecución de programas de calidad y enriquecimiento del talento humano.

5.6.1 Selección y Contratación

De acuerdo a las necesidades existentes se realizar el reclutamiento, selección y contratación de personal.

5.6.2 Inducción

El empleado recibirá inducción acerca de la empresa: procesos, estrategias y planes organizacionales, con las habilidades necesarias para resolver los problemas que se plantean en la operación diaria, bajo principios de compromiso y responsabilidad.

5.6.3 Capacitación y entrenamiento

Proporcionar oportunidad para el desarrollo del personal en temas que aporten experiencia en lo laboral, personal y familiar.

5.6.4 Actividades específicas por cargo

Bienestar e Incentivos

Los programas de bienestar se establecen de acuerdo a las necesidades y expectativas del personal, de forma que contribuyan de manera integral con el desarrollo del empleado.

Salud Ocupacional

Se encarga de la protección, conservación y mejoramiento de la salud y calidad de vida del empleado en su entorno laboral, identificando riesgos que puedan afectar de manera individual o colectiva.

5.6.5 Contratación

La contratación de todos los empleados de planta como servicios generales, secretaria, contador, será a término indefinido y mediante un Outsourcing se contratará el servicio de vigilancia para complementar el portafolio de servicios.

5.6.6 Entrenamiento

Los empleados de la empresa de prestación de servicios de Propiedad Horizontal, 3G Ltda., recibirán entrenamiento y capacitación cada dos (2) meses sobre servicio al cliente, y en la parte administrativa la capacitación se extenderá sobre la Ley 675 de 2001, cobro de cartera vencida, la cual la realizara un abogado.

5.6.7 Evaluación de desempeño

La evaluación de desempeño es un procedimiento sistemático y periódico en donde se compara el desempeño del empleado en su puesto de trabajo, frente a un estándar Preestablecido por la supervisión. Es la herramienta por excelencia para poder conocer las capacidades y competencias que cada empleado tiene, las cuales pueden ir Aumentando o decayendo con el tiempo; en ella se evalúan tanto las actitudes, como las Conductas y la forma en que el empleado aplica sus conocimientos, habilidades y Experiencia; es eficaz aquella evaluación que

disminuye al máximo el grado de Subjetividad, que por lo general siempre está presente en este tipo de procesos.¹³

Tabla 11. Indicadores de Gestión Propuestos

Dependencia	Nombre del indicador	Formulación
Gerencia	Cumplimiento	$\frac{\textit{Objetivos alcanzados}}{\textit{Objetivos establecidos}}$
	Eficacia	$\frac{\textit{Actividades de mejora detectadas}}{\textit{Planes de acción realizados}}$
Contabilidad y finanzas	Cumplimiento	$\frac{\textit{Valor recaudado}}{\textit{Valor facturado}}$
	Eficacia	$\frac{\textit{No. de informes entregados a tiempo}}{\textit{No. informes solicitados}}$ $\frac{\textit{Total pagos realizados}}{\textit{Total pagos programados}}$

5.6.8 Sistemas de compensación.

Se utilizarán los sistemas de compensación fija los cuales se basan en el rendimiento obtenido por el empleado.

Sus principales indicadores previamente establecidos serían eficiencia, eficacia, manejo de recursos, ausentismos y habilidades se determinará la cantidad de compensación de los empleados.

5.7 MARCO LEGAL DE LA EMPRESA

Información Comercial

La empresa será constituida como una sociedad Limitada inscrita en la Cámara de Comercio y tendrá como sede principal la ciudad de Bogotá, la oficina administrativa de la empresa se encontrará ubicada en la ciudad de Bogotá D.C., en la Carrera 117 No. 89ª 25 Inti. 7 Oficina 502, en la localidad de Engativá, en el sector del Ciudadela Colsubsidio.

¹³ Fuente: [http://www.latinrisk.com.ar/files/content/1/1882/Art para latinrisk 2.pdf](http://www.latinrisk.com.ar/files/content/1/1882/Art%20para%20latinrisk%20.pdf)

Dentro de la oficina se requiere cumplir con los requisitos de la matricula en el registro mercantil y la inscripción de los libros, el registro mercantil.

Matricula en el registro mercantil

Solicitar el estudio del nombre seleccionada, para la nueva sociedad, con el fin de verificar si este puede ser matriculado.

Elaborar los estudios de la sociedad donde figuran como mínima los siguientes Datos:

Razón social: EMPRESER P.H. 3G LTDA.

Objeto Social: prestación de servicios en propiedad horizontal

La sociedad será limitada, ya que esta permite la asociación de dos o más socios.¹⁴

5.8 POLÍTICA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

Figura 8. Ciclo de responsabilidad social



¹⁴ <http://www.crearempresa.com.co/General/Home.aspx>

Nuestra política de Responsabilidad Social es hacer de la actividad En administración en propiedad horizontal un factor de desarrollo sostenible para la sociedad, promoviendo la inclusión a los servicios de administración y el desarrollo de programas sociales de alto impacto que contribuyan eficazmente a la construcción de capital humano y a superar la pobreza y la desigualdad.

Para Empreser P.H. 3G Ltda. La Responsabilidad Social es un camino hacia la equidad y una oportunidad para enfrentar nuevos retos sociales, ambientales y económicos. Los resultados de estas acciones nos permiten garantizar la continuidad de la empresa a largo plazo contando con el compromiso de los diferentes grupos de interés.

La Empresa y quienes la integran tienen como responsabilidad contribuir en la medida de sus capacidades al desarrollo del país, a ser ciudadanos responsables, iniciando y respaldando esfuerzos relacionados con el bienestar de la sociedad y con la conservación y el monitoreo del medio ambiente, trabajaremos para mejorar la vitalidad, estabilidad, consolidación y fortalecimiento de las comunidades en las cuales operemos.

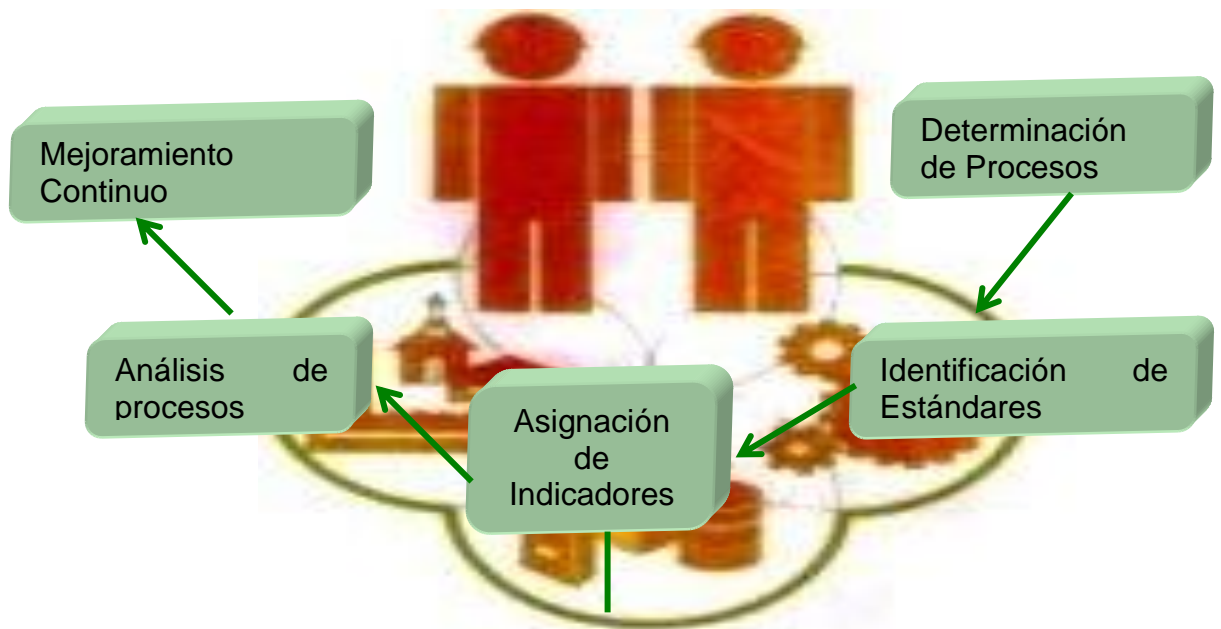
La dinámica de la Sociedad y el compromiso de EMPRESER P.H. G3 LTDA. Con la innovación y el cambio exigen un conocimiento permanente del entorno político, social, económico, jurídico, tecnológico y de la competencia con el fin de anticiparse a los cambios del mercado. Adelantamos acciones que conduzcan a la vanguardia permanente de estos cambios y al diseño de estrategias que permitan la posición de liderazgo.

La normatividad vigente, las necesidades de las copropiedades, los riesgos actuales, las exposiciones a pérdida, obligan a contar con servicios que garanticen los principios consagrados en la Ley 675 de 2001.

Es por ello que EMPRESER P.H. G3 LTDA. ha diseñado un servicio dirigido a observar el cumplimiento de la Ley, ejecutar las Políticas de la Copropiedad, mantener estándares Calidad, Seguridad y Medio ambiente de manera adecuada en cuanto a intervención, revisión y registro de personas, vehículos, elementos, maquinaria y ambiente en general; todo ello a costos razonables y bajo la auditoría permanente de nuestra Organización.

6 ANÁLISIS DE RIESGO Y CONCLUSIONES

Figura 9. Análisis de Riesgo



Para el año 1, el punto de equilibrio (seis contratos) está cercano al número de contratos con los cuales termina la empresa el año, ocho en total y a medida que transcurren los años, por la gran dinámica de las ventas, va a ir mejorando (para 27 contratos en el año 5 se obtiene un punto de equilibrio de 15 contratos).

El servicio de vigilancia se hace costoso año tras año debido a los nuevos contratos adquiridos y a la necesidad de pagar 3 turnos de vigilancia debido a que los empleados dedicados a esta labor ya no pueden realizar turnos de más de 8 horas, adicional la empresa con la cual se subcontrata este servicio, ofrece a nuestra compañía cámaras de seguridad gratis que crean un valor agregado y diferenciador del servicio prestado.

Los costos laborales aunque son altos, debido a la necesidad de colocar una persona para servicios generales y un todero en cada unos de los conjuntos a los cuales se les presta el servicio, estos dos rubros son los que más inciden en el gran valor de nómina que se cancela mensualmente.

En el aspecto del informe financiero, cabe resaltar la política con la cual cuenta la compañía de no repartir utilidades durante los cinco primeros años, con el objeto de ampliar poco a poco la cobertura y el portafolio de servicios con el que se cuenta en la actualidad.

En la cuenta de bancos, se cuenta con recursos importantes que pensarían en la posibilidad de invertir el dinero en un producto más rentable que una cuenta de ahorros, pero, por las mismas condiciones de captación de recursos y tasas que ofrece el sistema financiero, la empresa no ha encontrado un producto seguro en el cual pueda invertir, además, no se pueden colocar recursos en productos de ahorro a un largo plazo debido a la disponibilidad que se debe tener de los mismos para atender las diferentes obligaciones con las cuales cuenta la empresa.

En relación al análisis de la Tasa Interna de Retorno (TIR), en el primer año se obtiene una tasa (siete por ciento) superior al costo de oportunidad que tienen los accionistas si invirtieran sus recursos en el mercado financiero (cuatro punto cinco por ciento 4.50%). Ya en el cuarto año, se alcanza una TIR superior al 50%, tasa que hace pensar en la expansión de la empresa a nuevos sectores de Bogotá.

El Valor Presente Neto, VPN, es positivo, lo cual confirma junto a los resultados de la TIR que el negocio es viable y rentable.

La compañía cuenta con un excelente indicador de Razón corriente, el cual se incrementa anualmente y termina en el año cinco con un valor de 3.49, lo cual indica que la empresa cuenta con un excelente respaldo financiero para responder por sus obligaciones en el corto plazo.

La empresa cuenta con un indicador muy bajo de endeudamiento al quinto año, veintiséis por ciento (26%), y este endeudamiento es con los socios, ya que no se tienen deudas con terceros ni entidades financieras, no está comprometiéndose de una manera riesgosa el capital de los socios.

BIBLIOGRAFÍA

BANCO DE LA REPÚBLICA. (Artículo de internet) <http://banrep.gov.co/>. (Consultado el 01 de febrero de 2010)

BAPTISLA, Pilar y otros. Metodología de la investigación. Santa Fe de Bogotá: Editorial Mc Graw Hill, 1998.

GAITAN Q., B. (1994): "La Planeación estratégica y desarrollo de personal en las empresas", en "Diseños de proyectos de bienestar social". Facultad de Humanidades Universidad del Valle, Santiago de Cali.

HUGHES G David. Mercadotecnia, Planeación Estratégica, Addison Wesley Iberoamericana, 1999.

J.M Juran F.M Cryma, Análisis y Planeación de la Calidad editorial Mc Graw Hill-1995.

ANEXOS

Anexo A. Mercado escenario probable

ESCENARIO PROBABLE
MERCADOS

PRESUPUESTOS DE VENTAS

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 1 (Ccons) = 8
PRECIO BASE AÑO 1 \$10.734.000

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (O)	1	1	3	2	1								8
DESERCIÓN CLIENTES (D)													0
TOTAL CLIENTES	1	2	5	7	8	8	8	8	8	8	8	8	8
PRECIO UNITARIO (P)	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 10.734.000	\$ 21.468.000	\$ 53.670.000	\$ 75.138.000	\$ 85.872.000	\$ 85.872.000	\$ 85.872.000	\$ 85.872.000	\$ 85.872.000	\$ 85.872.000	\$ 85.872.000	\$ 85.872.000	\$ 847.986.000

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 1 (Ccons base Año 1) = 8
VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 1 AL AÑO 2 = 40,00%
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 2 (Ccons) = 11

PRECIO BASE AÑO 1 \$10.734.000
VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 2 = 3,50%
PRECIO BASE AÑO 2 \$11.109.690

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (O)			2	1									3
DESERCIÓN CLIENTES (D)			1										1
TOTAL CLIENTES	8	8	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 88.877.520	\$ 88.877.520	\$ 99.987.210	\$ 111.096.900	\$ 111.096.900	\$ 111.096.900	\$ 111.096.900	\$ 111.096.900	\$ 111.096.900	\$ 111.096.900	\$ 111.096.900	\$ 111.096.900	\$ 1.277.614.350

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 3
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 2 (Ccons base Año 2) = 10
VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 2 AL AÑO 3 = 60,00%
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 3 (Ccons) = 16

PRECIO BASE AÑO 2 \$11.109.690
VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 3 = 2,50%
PRECIO BASE AÑO 3 \$11.387.432

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (O)			5	1									6
DESERCIÓN CLIENTES (D)		1	1										2
TOTAL CLIENTES	10	9	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 113.874.323	\$ 102.486.890	\$ 148.036.619	\$ 159.424.052	\$ 159.424.052	\$ 159.424.052	\$ 159.424.052	\$ 159.424.052	\$ 159.424.052	\$ 159.424.052	\$ 159.424.052	\$ 159.424.052	\$ 1.799.214.296

ESCENARIO PROBABLE
MERCADOS

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 4

CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 3 (Ccons base Año 3) = 14
 VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 3 AL AÑO 4 60,00%
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 4 (Ccons) = 22

PRECIO BASE AÑO 3 \$11.387.432
 VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 4 2,00%
 PRECIO BASE AÑO 4 \$11.615.181

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)			6	2									8
DESERCIÓN CLIENTES (D)		1	1										2
TOTAL CLIENTES	14	13	18	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 162.612.533	\$ 150.997.352	\$ 209.073.256	\$ 232.303.618	\$ 232.303.618	\$ 232.303.618	\$ 232.303.618	\$ 232.303.618	\$ 232.303.618	\$ 232.303.618	\$ 232.303.618	\$ 232.303.618	\$ 2.613.415.701

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 5

CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 4 (Ccons base Año 4) = 20
 VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 4 AL AÑO 5 60,00%
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 5 (Ccons) = 32

PRECIO BASE AÑO 4 \$11.615.181
 VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 5 2,00%
 PRECIO BASE AÑO 5 \$11.847.485

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)			10	2									12
DESERCIÓN CLIENTES (D)		3	2										5
TOTAL CLIENTES	20	17	25	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 236.949.690	\$ 201.407.237	\$ 296.187.113	\$ 319.882.082	\$ 319.882.082	\$ 319.882.082	\$ 319.882.082	\$ 319.882.082	\$ 319.882.082	\$ 319.882.082	\$ 319.882.082	\$ 319.882.082	\$ 3.613.482.776

ESCENARIO PROBABLE
MERCADOS

PRESUPUESTOS DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

AÑO 1

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$322.020	\$644.040	\$1.610.100										\$2.576.160
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$400.000	\$400.000	\$400.000								\$400.000	\$400.000	\$2.000.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$350.000	\$350.000	\$350.000									\$700.000	\$1.750.000
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES													\$0
TOTALES	\$ 1.072.020	\$ 1.394.040	\$ 2.360.100	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 400.000	\$ 1.100.000	\$ 6.326.160

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

AÑO 2

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

3.50%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$1.333.163	\$1.333.163	\$1.499.808										\$4.166.134
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$414.000	\$414.000	\$414.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$414.000	\$414.000	\$2.070.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$362.250	\$362.250	\$362.250	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$724.500	\$1.811.250
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$ 2.109.413	\$ 2.109.413	\$ 2.276.058	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 414.000	\$ 1.138.500	\$ 8.047.384

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

AÑO 3

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

2.50%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$1.708.115	\$1.537.303	\$2.220.549										\$5.465.967
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$424.350	\$424.350	\$2.121.750
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$371.306	\$371.306	\$371.306	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$742.613	\$1.856.531
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$ 2.503.771	\$ 2.332.960	\$ 3.016.206	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 424.350	\$ 1.166.963	\$ 9.444.249

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

AÑO 4

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

2.00%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$2.439.188	\$2.264.960	\$3.136.099										\$7.840.247
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$432.837	\$432.837	\$432.837	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$432.837	\$432.837	\$2.164.185
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$378.732	\$378.732	\$378.732	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$757.465	\$1.893.662
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES				\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0			\$0
TOTALES	\$ 3.250.757	\$ 3.076.530	\$ 3.947.668	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 432.837	\$ 1.190.302	\$ 11.898.094

ESCENARIO PROBABLE
MERCADOS

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

AÑO 5

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

2.00%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$3.554.245	\$3.021.109	\$4.442.807										\$11.018.161
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$441.494	\$441.494	\$441.494	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$443.658	\$443.658	\$2.211.797
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$386.307	\$386.307	\$386.307	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$776.401	\$1.935.322
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES				\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0			\$0
TOTALES	\$ 4.382.046	\$ 3.848.909	\$ 5.270.607	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 443.658	\$ 1.220.059	\$ 15.165.280

Anexo B. Mercado escenario pesimista

ESCENARIO PESIMISTA
MERCADOS

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1

CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO (Ccons Escenario Esperado) = 8
 % DE VARIABILIDAD NEGATIVA QUE AFECTA LA REDUCCION DE LA CANTIDAD DE CONSUMO= 50.00%
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO (Ccons Escenario Pesimista) = 4

PRECIO MINIMO AÑO 1 (PRECIO MENOR AL PRECIO AÑO 1 DEL ESCENARIO ESPERADO) = \$10.734.000

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)			2,00	2,00									4
DESERCIÓN CLIENTES (D)													
TOTAL CLIENTES	0	0	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
PRECIO UNITARIO (P)	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 0	\$ 0	\$ 21.468.000	\$ 42.936.000	\$ 42.936.000	\$ 42.936.000	\$ 42.936.000	\$ 42.936.000	\$ 42.936.000	\$ 42.936.000	\$ 42.936.000	\$ 42.936.000	\$ 407.892.000

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2

CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 1 (Ccons base Año 1) = 4
 VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 1 AL AÑO 2 20,00%
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 2 (Ccons) = 5

PRECIO BASE AÑO 1 \$10.734.000
 VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 2 3,50%
 PRECIO MINIMO AÑO 2 \$11.109.690

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)			3	2									5
DESERCIÓN CLIENTES (D)		2											2
TOTAL CLIENTES	4	2	5	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 44.438.760	\$ 22.219.380	\$ 55.548.450	\$ 77.767.830	\$ 77.767.830	\$ 77.767.830	\$ 77.767.830	\$ 77.767.830	\$ 77.767.830	\$ 77.767.830	\$ 77.767.830	\$ 77.767.830	\$ 822.117.060

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 3

CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 2 (Ccons base Año 2) = 7
 VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 2 AL AÑO 3 0,00%
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 3 (Ccons) = 7

PRECIO BASE AÑO 2 \$11.109.690
 VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 3 2,50%
 PRECIO MINIMO AÑO 3 \$11.387.432

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)													0
DESERCIÓN CLIENTES (D)		3											3
TOTAL CLIENTES	7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 79.712.026	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 45.549.729	\$ 580.759.045

ESCENARIO PESIMISTA
MERCADOS

PRESUPUESTO DE VENTAS	AÑO 4
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 3 (Ccons base Año 3) =	4
VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 3 AL AÑO 4	0,00%
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 4 (Ccons) =	4
PRECIO BASE AÑO 3	\$11.387.432
VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 4	2,00%
PRECIO MINIMO AÑO 4	\$11.615.181

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)													0
DESERCIÓN CLIENTES (D)		1											1
TOTAL CLIENTES	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 46.460.724	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 34.845.543	\$ 429.761.693

PRESUPUESTO DE VENTAS	AÑO 5
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 4 (Ccons base Año 4) =	3
VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 4 AL AÑO 5	0,00%
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 4 (Ccons) =	3
PRECIO BASE AÑO 4	\$11.615.181
VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 5	2,00%
PRECIO MINIMO AÑO 5	\$11.847.485

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)													0
DESERCIÓN CLIENTES (D)		1											1
TOTAL CLIENTES	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 35.542.454	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 23.694.969	\$ 296.187.113

PRESUPUESTOS DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

AÑO 1

SUPUESTO IMPORTANTE:

SE DEBEN ESTIMAR LOS COSTOS TENIENDO EN CUENTA SU PROPORCIONALIDAD EN LA CANTIDAD DE VENTA
PARA CUANDO ELLO APLIQUE POR EJEMPLO EN EL COSTO DE COMISION DE VENTAS Y DISTRIBUCION ENTRE OTROS
LOS COSTOS SALARIALES (NOMINAS) NO SE INCLUYEN PUES ESTO SE ANALIZA EN LA SIMULACION DEL ANALISIS ADMINISTRATIVO

ADICIONALMENTE:

PARA CAMBIO DE AÑO EN AÑO SE DEBE TENER EN CUENTA EL % DE INFLACION DE AUMENTO DE COSTOS

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION			\$644.040	\$1.288.080									\$1.932.120
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$300.000	\$300.000	\$300.000								\$300.000	\$300.000	\$1.500.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$80.000	\$80.000	\$80.000									\$160.000	\$400.000
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES													\$0
TOTALES	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 1.024.040	\$ 1.288.080	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 300.000	\$ 460.000	\$ 3.832.120

ESCENARIO PESIMISTA
MERCADOS

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION
% DE COSTOS DE INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

AÑO 2

3,50%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION			\$833.227	\$1.166.517									\$1.999.744
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$310.500	\$310.500	\$310.500	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$310.500	\$310.500	\$1.552.500
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$165.600	\$414.000
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$ 393.300	\$ 393.300	\$ 1.226.527	\$ 1.166.517	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 310.500	\$ 476.100	\$ 3.966.244

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION
% DE COSTOS DE INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

AÑO 3

2,50%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION			\$683.246	\$683.246									\$1.366.492
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$318.263	\$318.263	\$318.263	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$316.710	\$316.710	\$1.588.208
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$169.740	\$424.350
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$ 403.133	\$ 403.133	\$ 1.086.378	\$ 683.246	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 316.710	\$ 486.450	\$ 3.379.049

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION
% DE COSTOS DE INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

AÑO 4

2,00%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION			\$522.683	\$522.683									\$1.045.366
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$324.628	\$324.628	\$324.628	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$323.044	\$323.044	\$1.619.972
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$86.567	\$86.567	\$86.567	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$173.984	\$434.959
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$ 411.195	\$ 411.195	\$ 933.878	\$ 522.683	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 323.044	\$ 497.028	\$ 3.099.024

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION
% DE COSTOS DE INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

AÑO 5

2,00%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION			\$355.425	\$355.425									\$710.849
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$331.120	\$331.120	\$331.120	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$329.505	\$329.505	\$1.652.371
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$88.299	\$88.299	\$88.299	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$177.463	\$442.359
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES													\$0
TOTALES	\$ 419.419	\$ 419.419	\$ 774.844	\$ 355.425	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 329.505	\$ 506.968	\$ 2.805.580

Anexo C. Mercado escenario optimista

ESCENARIO OPTIMISTA
MERCADOS

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO (Ccons Escenario Probable) = 8
 % DE VARIABILIDAD POSITIVA QUE AFECTA EL AUMENTO DE LA CANTIDAD DE CONSUMO= 60,00%
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO (Ccons Escenario Pesimista) = 13
 PRECIO MINIMO AÑO 1 (PRECIO MAYOR AL PRECIO AÑO 1 DEL ESCENARIO ESPERADO) = \$10.734.000

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)	1	2	5	3	2								13
DESERCIÓN CLIENTES (D)													
TOTAL CLIENTES	1	3	8	11	13	13	13	13	13	13	13	13	13
PRECIO UNITARIO (P)	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	\$10.734.000	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 10.734.000	\$ 32.202.000	\$ 85.872.000	\$ 118.074.000	\$ 139.542.000	\$ 139.542.000	\$ 139.542.000	\$ 139.542.000	\$ 139.542.000	\$ 139.542.000	\$ 139.542.000	\$ 139.542.000	\$ 1.363.218.000

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 1 (Ccons base Año 1) = 13
 VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 1 AL AÑO 2 = 70,00%
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 2 (Ccons) = 22
 PRECIO BASE AÑO 1 = \$10.734.000
 VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 2 = 3,50%
 PRECIO BASE AÑO 2 = \$11.109.690

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)			6	3									9
DESERCIÓN CLIENTES (D)													0
TOTAL CLIENTES	13	13	19	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	\$11.109.690	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 144.425.970	\$ 144.425.970	\$ 211.084.110	\$ 244.413.180	\$ 244.413.180	\$ 244.413.180	\$ 244.413.180	\$ 244.413.180	\$ 244.413.180	\$ 244.413.180	\$ 244.413.180	\$ 244.413.180	\$ 2.699.654.670

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 3
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 2 (Ccons base Año 2) = 22
 VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 2 AL AÑO 3 = 70,00%
 CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 3 (Ccons) = 37
 PRECIO BASE AÑO 2 = \$11.109.690
 VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 3 = 2,50%
 PRECIO BASE AÑO 3 = \$11.387.432

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)			10	5									15
DESERCIÓN CLIENTES (D)		1											1
TOTAL CLIENTES	22	21	31	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	\$11.387.432	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 250.523.510	\$ 239.136.077	\$ 353.010.400	\$ 409.947.561	\$ 409.947.561	\$ 409.947.561	\$ 409.947.561	\$ 409.947.561	\$ 409.947.561	\$ 409.947.561	\$ 409.947.561	\$ 409.947.561	\$ 4.532.198.036

ESCENARIO OPTIMISTA
MERCADOS

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 4	
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 3(Con base Año 3) =	36
VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 3 AL AÑO 4	70,00%
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 4 (Ccons) =	61
PRECIO BASE AÑO 3	\$11.387.432
VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 4	2,00%
PRECIO BASE AÑO 4	\$11.615.181

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (O)			15	10									25
DESERCIÓN CLIENTES (D)		1											1
TOTAL CLIENTES	36	35	50	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	\$11.615.181	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 418.146.512	\$ 406.531.331	\$ 580.759.045	\$ 696.910.854	\$ 696.910.854	\$ 696.910.854	\$ 696.910.854	\$ 696.910.854	\$ 696.910.854	\$ 696.910.854	\$ 696.910.854	\$ 696.910.854	\$ 7.677.634.572

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 5	
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 4 (Con base Año 4) =	60
VARIABLE PORCENTUAL DE AUMENTO DE DEMANDA DEL AÑO 4 AL AÑO 5	70,00%
CANTIDAD DE CONSUMO A DISTRIBUIR AL AÑO 5(Ccons) =	102
PRECIO BASE AÑO 4	\$11.615.181
VARIABLE INFLACION (AUMENTO O DECREMENTO) AÑO 5	2,00%
PRECIO BASE AÑO 5	\$11.847.485

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CONTRATOS NUEVOS (Q)			28	14									42
DESERCIÓN CLIENTES (D)		1											1
TOTAL CLIENTES	60	59	87	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101
PRECIO UNITARIO (P)	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	\$11.847.485	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$ 710.849.071	\$ 699.001.586	\$ 1.030.731.153	\$ 1.196.595.936	\$ 1.196.595.936	\$ 1.196.595.936	\$ 1.196.595.936	\$ 1.196.595.936	\$ 1.196.595.936	\$ 1.196.595.936	\$ 1.196.595.936	\$ 1.196.595.936	\$ 13.209.945.232

PRESUPUESTOS DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION AÑO 1

SUPUESTO IMPORTANTE:

SE DEBEN ESTIMAR LOS COSTOS TENIENDO EN CUENTA SU PROPORCIONALIDAD EN LA CANTIDAD DE VENTA
PARA CUANDO ELLO APLIQUE POR EJEMPLO EN EL COSTO DE COMISION DE VENTAS Y DISTRIBUCION ENTRE OTROS
LOS COSTOS SALARIALES (NOMINAS) NO SE INCLUYEN PUES ESTO SE ANALIZA EN LA SIMULACION DEL ANALISIS ADMINISTRATIVO

ADICIONALMENTE:

PARA CAMBIO DE AÑO EN AÑO SE DEBE TENER EN CUENTA EL % DE INFLACION DE AUMENTO DE COSTOS

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$322.020	\$966.060	\$2.576.160										\$3.864.240
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000								\$1.000.000	\$1.000.000	\$5.000.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000								\$1.500.000	\$1.500.000	\$7.500.000
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$ 2.822.020	\$ 3.466.060	\$ 5.076.160	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 16.364.240

ESCENARIO OPTIMISTA
MERCADOS

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION
% DE COSTOS DE INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

AÑO 2
3.50%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$5.054.909	\$5.054.909	\$7.387.944										\$17.497.762
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.035.000	\$1.035.000	\$5.175.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.552.500	\$1.552.500	\$1.552.500	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.552.500	\$1.552.500	\$7.762.500
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$ 7.642.409	\$ 7.642.409	\$ 9.975.444	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.587.500	\$ 2.587.500	\$ 30.435.262

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION
% DE COSTOS DE INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

AÑO 3
2.50%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$6.263.088	\$5.978.402	\$8.825.260										\$21.066.750
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$1.060.875	\$1.060.875	\$1.060.875	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.060.875	\$1.060.875	\$5.304.375
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.591.313	\$1.591.313	\$1.591.313	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.591.313	\$1.591.313	\$7.956.563
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$ 8.915.275	\$ 8.630.589	\$ 11.477.447	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.652.188	\$ 2.652.188	\$ 34.327.687

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION
% DE COSTOS DE INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

AÑO 4
2.00%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$8.362.930	\$8.130.627	\$11.615.181										\$28.108.738
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$1.082.093	\$1.082.093	\$1.082.093	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.082.093	\$1.082.093	\$5.410.463
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.623.139	\$1.623.139	\$1.623.139	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.623.139	\$1.623.139	\$8.115.694
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES				\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0			\$0
TOTALES	\$ 11.068.161	\$ 10.835.858	\$ 14.320.412	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.705.231	\$ 2.705.231	\$ 41.634.894

PRESUPUESTO DE COSTOS DE COMERCIALIZACION
% DE COSTOS DE INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

AÑO 5
2.00%

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$14.216.981	\$13.980.032	\$20.614.623										\$48.811.636
COMISIONES DE VENTA													\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$1.103.734	\$1.103.734	\$1.103.734	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.103.734	\$1.103.734	\$5.518.672
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.655.602	\$1.655.602	\$1.655.602	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.655.602	\$1.655.602	\$8.278.008
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES				\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0			\$0
TOTALES	\$ 16.976.317	\$ 16.739.368	\$ 23.373.959	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.759.336	\$ 2.759.336	\$ 62.608.316

Anexo D. Plan de producción escenario probable

PLAN DE PRODUCCIÓN
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 1

	No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES	
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
		3	6	15	21	24	24	24	24	24	24	24	24	24	
	No. Contadores	1	2	5	7	8	8	8	8	8	8	8	8	8	
	No. Revisores Fiscales	1	2	5	7	8	8	8	8	8	8	8	8	8	
TIPO DE RECURSO (ITEM)		COSTOS UNITARIOS												TOTALES	
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
CONTADOR		\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	
REVISOR FISCAL		\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	
SERVICIO VIGILANCIA		\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
		COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)												TOTALES	
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
CONTADOR		\$100.000	\$200.000	\$500.000	\$700.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	
REVISOR FISCAL		\$200.000	\$400.000	\$1.000.000	\$1.400.000	\$2.000.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	
SERVICIO VIGILANCIA		\$2.400.000	\$4.800.000	\$12.000.000	\$16.800.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
TOTALES		\$2.700.000	\$5.400.000	\$13.500.000	\$18.900.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$213.300.000

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 2

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

3,50%

	No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES	
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
		24	24	27	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
	No. Contadores	8	8	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
	No. Revisores Fiscales	8	8	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
TIPO DE RECURSO (ITEM)		COSTOS UNITARIOS												TOTALES	
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
CONTADOR		\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	
REVISOR FISCAL		\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	
SERVICIO VIGILANCIA		\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
		COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)												TOTALES	
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
CONTADOR		\$828.000	\$828.000	\$931.500	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	
REVISOR FISCAL		\$1.656.000	\$1.656.000	\$1.863.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	
SERVICIO VIGILANCIA		\$19.872.000	\$19.872.000	\$22.356.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
TOTALES		\$22.356.000	\$22.356.000	\$25.150.500	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$321.367.500

PLAN DE PRODUCCIÓN
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 3

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO) 2,50%

No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
	30	27	39	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
No. Contadores	10	9	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
No. Revisores Fiscales	10	9	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
TIPO DE RECURSO (ITEM)	COSTOS UNITARIOS												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088
REVISOR FISCAL	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175
SERVICIO VIGILANCIA	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)													TOTALES	
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$1.060.875	\$954.788	\$1.379.138	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225
REVISOR FISCAL	\$2.121.750	\$1.909.575	\$2.758.275	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450
SERVICIO VIGILANCIA	\$25.461.000	\$22.914.900	\$33.099.300	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$28.643.625	\$25.779.263	\$37.236.713	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$452.569.275

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 4

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO) 2,00%

No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
	42	39	54	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
No. Contadores	14	13	18	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
No. Revisores Fiscales	14	13	18	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
TIPO DE RECURSO (ITEM)	COSTOS UNITARIOS												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740
REVISOR FISCAL	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479
SERVICIO VIGILANCIA	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)													TOTALES	
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$1.522.356	\$1.413.616	\$1.957.314	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794
REVISOR FISCAL	\$3.044.711	\$2.827.232	\$3.914.629	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588
SERVICIO VIGILANCIA	\$36.536.535	\$33.926.783	\$46.975.545	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$41.103.602	\$38.167.630	\$52.847.488	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$660.593.602

PLAN DE PRODUCCIÓN
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 5

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO) **2.00%**

	No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
	No. Contadores	60	51	75	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81
	No. Revisores Fiscales	20	17	25	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
		20	17	25	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
TIPO DE RECURSO (ITEM)	COSTOS UNITARIOS												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458
REVISOR FISCAL	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916
SERVICIO VIGILANCIA	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)												TOTALES		
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$2.229.164	\$1.894.789	\$2.786.454	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371
REVISOR FISCAL	\$4.458.327	\$3.789.578	\$5.572.909	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742
SERVICIO VIGILANCIA	\$53.499.926	\$45.474.937	\$66.874.908	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$60.187.417	\$51.159.304	\$75.234.271	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$917.858.110

Anexo E. Plan de producción escenario pesimista

PLAN DE PRODUCCIÓN
ESCENARIO PESIMISTA

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 1

	No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
		0	0	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
	No. Contadores	0	0	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	No. Revisores Fiscales	0	0	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
TIPO DE RECURSO (ITEM)		COSTOS UNITARIOS												TOTALES
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR		\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000
REVISOR FISCAL		\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000
SERVICIO VIGILANCIA		\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
		COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)												TOTALES
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR		\$0	\$0	\$200.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$3.800.000
REVISOR FISCAL		\$0	\$0	\$400.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$7.600.000
SERVICIO VIGILANCIA		\$0	\$0	\$4.800.000	\$9.600.000	\$9.600.000	\$9.600.000	\$9.600.000	\$9.600.000	\$9.600.000	\$9.600.000	\$9.600.000	\$9.600.000	\$91.200.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES		\$0	\$0	\$5.400.000	\$10.800.000	\$10.800.000	\$10.800.000	\$10.800.000	\$10.800.000	\$10.800.000	\$10.800.000	\$10.800.000	\$10.800.000	\$102.600.000

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 2

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO) 3,50%

	No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
		12	6	15	21	21	21	21	21	21	21	21	21	63
	No. Contadores	4	2	5	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
	No. Revisores Fiscales	4	2	5	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
TIPO DE RECURSO (ITEM)		COSTOS UNITARIOS												TOTALES
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR		\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500	\$103.500
REVISOR FISCAL		\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000
SERVICIO VIGILANCIA		\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000	\$828.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
		COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)												TOTALES
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR		\$414.000	\$207.000	\$517.500	\$724.500	\$724.500	\$724.500	\$724.500	\$724.500	\$724.500	\$724.500	\$724.500	\$724.500	\$7.659.000
REVISOR FISCAL		\$828.000	\$414.000	\$1.035.000	\$1.449.000	\$1.449.000	\$1.449.000	\$1.449.000	\$1.449.000	\$1.449.000	\$1.449.000	\$1.449.000	\$1.449.000	\$15.318.000
SERVICIO VIGILANCIA		\$9.936.000	\$4.968.000	\$12.420.000	\$17.388.000	\$17.388.000	\$17.388.000	\$17.388.000	\$17.388.000	\$17.388.000	\$17.388.000	\$17.388.000	\$17.388.000	\$183.816.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES		\$11.178.000	\$5.589.000	\$13.972.500	\$19.561.500	\$19.561.500	\$19.561.500	\$19.561.500	\$19.561.500	\$19.561.500	\$19.561.500	\$19.561.500	\$19.561.500	\$206.793.000

PLAN DE PRODUCCIÓN
ESCENARIO PESIMISTA

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 3

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO) **2.50%**

	No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
	No. Contadores	21	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	36
	No. Revisores Fiscales	7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
TIPO DE RECURSO (ITEM)		COSTOS UNITARIOS												TOTALES
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR		\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088
REVISOR FISCAL		\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175
SERVICIO VIGILANCIA		\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
		COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)												TOTALES
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR		\$742.613	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$5.410.463
REVISOR FISCAL		\$1.485.225	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$10.820.925
SERVICIO VIGILANCIA		\$17.822.700	\$10.184.400	\$10.184.400	\$10.184.400	\$10.184.400	\$10.184.400	\$10.184.400	\$10.184.400	\$10.184.400	\$10.184.400	\$10.184.400	\$10.184.400	\$129.851.100
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES		\$20.050.538	\$11.457.450	\$11.457.450	\$11.457.450	\$11.457.450	\$11.457.450	\$11.457.450	\$11.457.450	\$11.457.450	\$11.457.450	\$11.457.450	\$11.457.450	\$146.082.488

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 4

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO) **2.00%**

	No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
	No. Contadores	12	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
	No. Revisores Fiscales	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
TIPO DE RECURSO (ITEM)		COSTOS UNITARIOS												TOTALES
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR		\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740
REVISOR FISCAL		\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479
SERVICIO VIGILANCIA		\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
		COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)												TOTALES
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR		\$434.959	\$326.219	\$326.219	\$326.219	\$326.219	\$326.219	\$326.219	\$326.219	\$326.219	\$326.219	\$326.219	\$326.219	\$4.023.368
REVISOR FISCAL		\$869.918	\$652.438	\$652.438	\$652.438	\$652.438	\$652.438	\$652.438	\$652.438	\$652.438	\$652.438	\$652.438	\$652.438	\$8.046.737
SERVICIO VIGILANCIA		\$10.439.010	\$7.829.258	\$7.829.258	\$7.829.258	\$7.829.258	\$7.829.258	\$7.829.258	\$7.829.258	\$7.829.258	\$7.829.258	\$7.829.258	\$7.829.258	\$96.560.843
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES		\$11.743.886	\$8.807.915	\$8.807.915	\$8.807.915	\$8.807.915	\$8.807.915	\$8.807.915	\$8.807.915	\$8.807.915	\$8.807.915	\$8.807.915	\$8.807.915	\$108.630.948

Anexo F. Plan de producción escenario optimista

PLAN DE PRODUCCIÓN
ESCENARIO OPTIMISTA

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 3

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

2.50%

No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
66	63	93	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	
No. Contadores	22	21	31	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
No. Revisores Fiscales	22	21	31	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
TIPO DE RECURSO (ITEM)	COSTOS UNITARIOS												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088	\$106.088
REVISOR FISCAL	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175
SERVICIO VIGILANCIA	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700	\$848.700
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)													TOTALES	
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$2.333.925	\$2.227.838	\$3.288.713	\$3.819.150	\$3.819.150	\$3.819.150	\$3.819.150	\$3.819.150	\$3.819.150	\$3.819.150	\$3.819.150	\$3.819.150	\$3.819.150	\$42.222.825
REVISOR FISCAL	\$4.667.850	\$4.455.675	\$6.577.425	\$7.638.300	\$7.638.300	\$7.638.300	\$7.638.300	\$7.638.300	\$7.638.300	\$7.638.300	\$7.638.300	\$7.638.300	\$7.638.300	\$84.445.650
SERVICIO VIGILANCIA	\$56.014.200	\$53.468.100	\$78.929.100	\$91.659.600	\$91.659.600	\$91.659.600	\$91.659.600	\$91.659.600	\$91.659.600	\$91.659.600	\$91.659.600	\$91.659.600	\$91.659.600	\$1.013.347.800
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$63.015.975	\$60.151.613	\$88.795.238	\$103.117.050	\$103.117.050	\$103.117.050	\$103.117.050	\$103.117.050	\$103.117.050	\$103.117.050	\$103.117.050	\$103.117.050	\$103.117.050	\$1.140.016.275

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 4

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO)

2.00%

No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
108	105	150	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	
No. Contadores	36	35	50	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
No. Revisores Fiscales	36	35	50	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
TIPO DE RECURSO (ITEM)	COSTOS UNITARIOS												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740	\$108.740
REVISOR FISCAL	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479
SERVICIO VIGILANCIA	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918	\$869.918
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)													TOTALES	
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$3.914.629	\$3.805.889	\$5.436.984	\$6.524.381	\$6.524.381	\$6.524.381	\$6.524.381	\$6.524.381	\$6.524.381	\$6.524.381	\$6.524.381	\$6.524.381	\$6.524.381	\$71.876.933
REVISOR FISCAL	\$7.829.258	\$7.611.778	\$10.873.969	\$13.048.763	\$13.048.763	\$13.048.763	\$13.048.763	\$13.048.763	\$13.048.763	\$13.048.763	\$13.048.763	\$13.048.763	\$13.048.763	\$143.753.867
SERVICIO VIGILANCIA	\$93.951.090	\$91.341.338	\$130.487.625	\$156.585.150	\$156.585.150	\$156.585.150	\$156.585.150	\$156.585.150	\$156.585.150	\$156.585.150	\$156.585.150	\$156.585.150	\$156.585.150	\$1.725.046.403
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$105.694.976	\$102.759.005	\$146.798.578	\$176.158.294	\$176.158.294	\$176.158.294	\$176.158.294	\$176.158.294	\$176.158.294	\$176.158.294	\$176.158.294	\$176.158.294	\$176.158.294	\$1.940.677.203

PLAN DE PRODUCCIÓN
ESCENARIO OPTIMISTA

PRESUPUESTO DE COSTOS CON BASE PROGRAMA DE PRODUCCION - AÑO 5

% DE AUMENTO COSTOS POR INFLACION (CAMBIO DE AÑO) 2.00%

No. VIGILANTES X CONJUNTO	UNIDADES DE PRODUCCION												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
180	177	261	303	303	303	303	303	303	303	303	303	303	303	
No. Contadores	60	59	87	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101	
No. Revisores Fiscales	60	59	87	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101	
TIPO DE RECURSO (ITEM)	COSTOS UNITARIOS												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
CONTADOR	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	\$111.458	
REVISOR FISCAL	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	
SERVICIO VIGILANCIA	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	\$891.665	
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
	COSTOS TOTALES (CANTIDAD POR COSTO UNITARIO)												TOTALES	
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CONTADOR	\$6.687.491	\$6.576.033	\$9.696.862	\$11.257.276	\$11.257.276	\$11.257.276	\$11.257.276	\$11.257.276	\$11.257.276	\$11.257.276	\$11.257.276	\$11.257.276	\$11.257.276	\$124.275.870
REVISOR FISCAL	\$13.374.982	\$13.152.065	\$19.393.723	\$22.514.552	\$22.514.552	\$22.514.552	\$22.514.552	\$22.514.552	\$22.514.552	\$22.514.552	\$22.514.552	\$22.514.552	\$22.514.552	\$248.551.741
SERVICIO VIGILANCIA	\$160.499.779	\$157.824.782	\$232.724.679	\$270.174.628	\$270.174.628	\$270.174.628	\$270.174.628	\$270.174.628	\$270.174.628	\$270.174.628	\$270.174.628	\$270.174.628	\$270.174.628	\$2.982.620.888
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES	\$180.562.251	\$177.552.880	\$261.815.264	\$303.946.456	\$303.946.456	\$303.946.456	\$303.946.456	\$303.946.456	\$303.946.456	\$303.946.456	\$303.946.456	\$303.946.456	\$303.946.456	\$3.355.448.499

Anexo G. Nómina escenario probable

NÓMINA
ESCENARIO PROBABLE

TABLA DE NOMINA AÑO 1

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	PRESTACIONES SOCIALES				SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
						CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.500.000	0,00%	\$2.500.000	1	\$2.500.000	\$208.250	\$2.083	\$208.250	\$104.000	\$522.583
Administrador	\$1.400.000	0,00%	\$1.400.000	3	\$4.200.000	\$349.860	\$3.499	\$349.860	\$174.720	\$877.939
Secretaria	\$800.000	0,00%	\$800.000	1	\$800.000	\$66.640	\$666	\$66.640	\$33.280	\$167.226
Servicios Generales	\$1.000.000	0,00%	\$1.000.000	8	\$8.000.000	\$666.400	\$6.664	\$666.400	\$332.800	\$1.672.264
Todero	\$1.000.000	0,00%	\$1.000.000	8	\$8.000.000	\$666.400	\$6.664	\$666.400	\$332.800	\$1.672.264
TOTALES					\$23.500.000	\$1.957.550	\$19.576	\$1.957.550	\$977.600	\$4.912.276

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	2.500.000	\$212.500	\$300.000	\$130.500	\$643.000
Administrador	4.200.000	\$357.000	\$504.000	\$219.240	\$1.080.240
Secretaria	800.000	\$68.000	\$96.000	\$41.760	\$205.760
Servicios Generales	8.000.000	\$680.000	\$960.000	\$417.600	\$2.057.600
Todero	8.000.000	\$680.000	\$960.000	\$417.600	\$2.057.600
	23.500.000	\$1.997.500	\$2.820.000	\$1.226.700	\$6.044.200

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	2.500.000	\$100.000	\$75.000	\$50.000	\$225.000
Administrador	4.200.000	\$168.000	\$126.000	\$84.000	\$378.000
Secretaria	800.000	\$32.000	\$24.000	\$16.000	\$72.000
Servicios Generales	8.000.000	\$320.000	\$240.000	\$160.000	\$720.000
Todero	8.000.000	\$320.000	\$240.000	\$160.000	\$720.000
	23.500.000	\$940.000	\$705.000	\$470.000	\$2.115.000

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) \$36.571.476

DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	31.659.200
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	36.571.476

TABLA DE SALARIOS AÑO 1 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL		POR CARGO		PTO TOTAL
Gerente	\$3.890.583	190	\$20.477	1	\$20.477
Administrador	\$6.536.179	190	\$34.401	3	\$103.203
Secretaria	\$1.244.986	190	\$6.553	1	\$6.553
Servicios Generales	\$12.449.864	190	\$65.526	8	\$524.205
Todero	\$12.449.864	190	\$65.526	8	\$524.205
TOTALES	\$36.571.476				

NÓMINA
ESCENARIO PROBABLE

TABLA DE NOMINA AÑO 2

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	PRESTACIONES SOCIALES				SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
						CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.500.000	3,50%	\$2.587.500	1	\$2.587.500	\$215.539	\$2.155	\$215.539	\$107.640	\$540.873
Administrador	\$1.400.000	3,50%	\$1.449.000	3	\$4.347.000	\$362.105	\$3.621	\$362.105	\$180.835	\$908.666
Secretaria	\$800.000	3,50%	\$828.000	1	\$828.000	\$68.972	\$690	\$68.972	\$34.445	\$173.079
Servicios Generales	\$1.000.000	3,50%	\$1.035.000	10	\$10.350.000	\$862.155	\$8.622	\$862.155	\$430.560	\$2.163.492
Todero	\$1.000.000	3,50%	\$1.035.000	10	\$10.350.000	\$862.155	\$8.622	\$862.155	\$430.560	\$2.163.492
TOTALES					\$28.462.500	\$2.370.926	\$23.709	\$2.370.926	\$1.184.040	\$5.949.602

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	2.587.500	\$219.938	\$310.500	\$135.068	\$665.505
Administrador	4.347.000	\$369.495	\$521.640	\$226.913	\$1.118.048
Secretaria	828.000	\$70.380	\$99.360	\$43.222	\$212.962
Servicios Generales	10.350.000	\$879.750	\$1.242.000	\$540.270	\$2.662.020
Todero	10.350.000	\$879.750	\$1.242.000	\$540.270	\$2.662.020
TOTALES	28.462.500	\$2.419.313	\$3.415.500	\$1.485.743	\$7.320.555

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	2.587.500	\$103.500	\$77.625	\$51.750	\$232.875
Administrador	4.347.000	\$173.880	\$130.410	\$86.940	\$391.230
Secretaria	828.000	\$33.120	\$24.840	\$16.560	\$74.520
Servicios Generales	10.350.000	\$414.000	\$310.500	\$207.000	\$931.500
Todero	10.350.000	\$414.000	\$310.500	\$207.000	\$931.500
TOTALES	28.462.500	\$1.138.500	\$853.875	\$569.250	\$2.561.625

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) \$44.294.282

DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	38.344.680
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	44.294.282

TABLA DE SALARIOS AÑO 2 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL TOTAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA POR CARGO	N. PERSONAS	VALOR HORA PTO TOTAL
Gerente	\$4.026.753	190	\$21.193	1	\$21.193
Administrador	\$6.764.945	190	\$35.605	3	\$106.815
Secretaria	\$1.288.561	190	\$6.782	1	\$6.782
Servicios Generales	\$16.107.012	190	\$84.774	10	\$847.737
Todero	\$16.107.012	190	\$84.774	10	\$847.737
TOTALES	\$44.294.282				

NÓMINA
ESCENARIO PROBABLE

TABLA DE NOMINA AÑO 3

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 2,50%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	PRESTACIONES SOCIALES				SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
						CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.587.500	2,50%	\$2.652.188	1	\$2.652.188	\$220.927	\$2.209	\$220.927	\$110.331	\$554.395
Administrador	\$1.449.000	2,50%	\$1.485.225	5	\$7.426.125	\$618.596	\$6.186	\$618.596	\$308.927	\$1.552.305
Secretaria	\$828.000	2,50%	\$848.700	1	\$848.700	\$70.697	\$707	\$70.697	\$35.306	\$177.406
Servicios Generales	\$1.035.000	2,50%	\$1.060.875	14	\$14.852.250	\$1.237.192	\$12.372	\$1.237.192	\$617.854	\$3.104.610
Todero	\$1.035.000	2,50%	\$1.060.875	14	\$14.852.250	\$1.237.192	\$12.372	\$1.237.192	\$617.854	\$3.104.610
TOTALES					\$40.631.513	\$3.384.605	\$33.846	\$3.384.605	\$1.690.271	\$8.493.327

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	2.652.188	\$225.436	\$318.263	\$138.444	\$682.143
Administrador	7.426.125	\$631.221	\$891.135	\$387.644	\$1.909.999
Secretaria	848.700	\$72.140	\$101.844	\$44.302	\$218.286
Servicios Generales	14.852.250	\$1.262.441	\$1.782.270	\$775.287	\$3.819.999
Todero	14.852.250	\$1.262.441	\$1.782.270	\$775.287	\$3.819.999
TOTALES	40.631.513	\$3.453.679	\$4.875.782	\$2.120.965	\$10.450.425

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	2.652.188	\$106.088	\$79.566	\$53.044	\$238.697
Administrador	7.426.125	\$297.045	\$222.784	\$148.523	\$668.351
Secretaria	848.700	\$33.948	\$25.461	\$16.974	\$76.383
Servicios Generales	14.852.250	\$594.090	\$445.568	\$297.045	\$1.336.703
Todero	14.852.250	\$594.090	\$445.568	\$297.045	\$1.336.703
TOTALES	40.631.513	\$1.625.261	\$1.218.945	\$812.630	\$3.656.836

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) **63.232.101**

DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	54.738.774
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	63.232.101

TABLA DE SALARIOS AÑO 3 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL TOTAL	N. HORAS/ PERSONAS	VALOR HORA POR CARGO	N. PERSONAS	VALOR HORA PTO TOTAL
Gerente	\$4.127.422	190	\$21.723	1	\$21.723
Administrador	\$11.556.781	190	\$60.825	5	\$304.126
Secretaria	\$1.320.775	190	\$6.951	1	\$6.951
Servicios Generales	\$23.113.562	190	\$121.650	14	\$1.703.105
Todero	\$23.113.562	190	\$121.650	14	\$1.703.105
TOTALES	\$63.232.101				

NÓMINA
ESCENARIO PROBABLE

TABLA DE NOMINA AÑO 4

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 2,00%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	PRESTACIONES SOCIALES				SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
						CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.652.188	2,00%	\$2.705.231	1	\$2.705.231	\$225.346	\$2.253	\$225.346	\$112.538	\$565.483
Administrador	\$1.485.225	2,00%	\$1.514.930	7	\$10.604.507	\$883.355	\$8.834	\$883.355	\$441.147	\$2.216.692
Secretaria	\$848.700	2,00%	\$865.674	1	\$865.674	\$72.111	\$721	\$72.111	\$36.012	\$180.954
Servicios Generales	\$1.060.875	2,00%	\$1.082.093	20	\$21.641.850	\$1.802.766	\$18.028	\$1.802.766	\$900.301	\$4.523.861
Todero	\$1.060.875	2,00%	\$1.082.093	20	\$21.641.850	\$1.802.766	\$18.028	\$1.802.766	\$900.301	\$4.523.861
TOTALES					\$57.459.112	\$4.786.344	\$47.863	\$4.786.344	\$2.390.299	\$12.010.851

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	2.705.231	\$229.945	\$324.628	\$141.213	\$695.785
Administrador	10.604.507	\$901.383	\$1.272.541	\$553.555	\$2.727.479
Secretaria	865.674	\$73.582	\$103.881	\$45.188	\$222.651
Servicios Generales	21.641.850	\$1.839.557	\$2.597.022	\$1.129.705	\$5.566.284
Todero	21.641.850	\$1.839.557	\$2.597.022	\$1.129.705	\$5.566.284
TOTALES	57.459.112	\$4.884.024	\$6.895.093	\$2.999.366	\$14.778.484

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	2.705.231	\$108.209	\$81.157	\$54.105	\$243.471
Administrador	10.604.507	\$424.180	\$318.135	\$212.090	\$954.406
Secretaria	865.674	\$34.627	\$25.970	\$17.313	\$77.911
Servicios Generales	21.641.850	\$865.674	\$649.256	\$432.837	\$1.947.767
Todero	21.641.850	\$865.674	\$649.256	\$432.837	\$1.947.767
TOTALES	57.459.112	\$2.298.364	\$1.723.773	\$1.149.182	\$5.171.320

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) 89.419.766

DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	77.408.915
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	89.419.766

TABLA DE SALARIOS AÑO 4- RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL		POR CARGO		PTO TOTAL
Gerente	\$4.209.970	190	\$22.158	1	\$22.158
Administrador	\$16.503.083	190	\$86.858	7	\$608.008
Secretaria	\$1.347.190	190	\$7.090	1	\$7.090
Servicios Generales	\$33.679.761	190	\$177.262	20	\$3.545.238
Todero	\$33.679.761	190	\$177.262	20	\$3.545.238

NÓMINA
ESCENARIO PROBABLE

TABLA DE NOMINA AÑO 5

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 2,00%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	PRESTACIONES SOCIALES				SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
						CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.705.231	2,00%	\$2.759.336	1	\$2.759.336	\$229.853	\$2.299	\$229.853	\$114.788	\$576.792
Administrador	\$1.514.930	2,00%	\$1.545.228	10	\$15.452.281	\$1.287.175	\$12.872	\$1.287.175	\$642.815	\$3.230.037
Secretaria	\$865.674	2,00%	\$882.987	1	\$882.987	\$73.553	\$736	\$73.553	\$36.732	\$184.574
Servicios Generales	\$1.082.093	2,00%	\$1.103.734	27	\$29.800.827	\$2.482.409	\$24.824	\$2.482.409	\$1.239.714	\$6.229.356
Todero	\$1.082.093	2,00%	\$1.103.734	27	\$29.800.827	\$2.482.409	\$24.824	\$2.482.409	\$1.239.714	\$6.229.356
TOTALES					\$78.696.259	\$6.555.398	\$65.554	\$6.555.398	\$3.273.764	\$16.450.115

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	2.759.336	\$234.544	\$331.120	\$144.037	\$709.701
Administrador	15.452.281	\$1.313.444	\$1.854.274	\$806.609	\$3.974.327
Secretaria	882.987	\$75.054	\$105.958	\$46.092	\$227.104
Servicios Generales	29.800.827	\$2.533.070	\$3.576.099	\$1.555.603	\$7.664.773
Todero	29.800.827	\$2.533.070	\$3.576.099	\$1.555.603	\$7.664.773
TOTALES	78.696.259	\$6.689.182	\$9.443.551	\$4.107.945	\$20.240.678

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	2.759.336	\$110.373	\$82.780	\$55.187	\$248.340
Administrador	15.452.281	\$618.091	\$463.568	\$309.046	\$1.390.705
Secretaria	882.987	\$35.319	\$26.490	\$17.660	\$79.469
Servicios Generales	29.800.827	\$1.192.033	\$894.025	\$596.017	\$2.682.074
Todero	29.800.827	\$1.192.033	\$894.025	\$596.017	\$2.682.074
TOTALES	78.696.259	\$3.147.850	\$2.360.888	\$1.573.925	\$7.082.663

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) 122.469.715

DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	106.019.600
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	122.469.715

TABLA DE SALARIOS AÑO 5 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL		POR CARGO		PTO TOTAL
Gerente	\$4.294.170	190	\$22.601	1	\$22.601
Administrador	\$24.047.349	190	\$126.565	10	\$1.265.650
Secretaria	\$1.374.134	190	\$7.232	1	\$7.232
Servicios Generales	\$46.377.031	190	\$244.090	27	\$6.590.420
Todero	\$46.377.031	190	\$244.090	27	\$6.590.420

Anexo H. Nómina escenario pesimista

NÓMINA
ESCCENARIO PESIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 1

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.500.000	0,00%	\$2.500.000	1	\$2.500.000	\$208.250	\$2.083	\$208.250	\$104.000	\$522.583
Administrador	\$1.600.000	0,00%	\$1.600.000	1	\$1.600.000	\$133.280	\$1.333	\$133.280	\$66.560	\$334.453
Secretaria	\$800.000	0,00%	\$800.000	1	\$800.000	\$66.640	\$666	\$66.640	\$33.280	\$167.226
Servicios Generales	\$1.000.000	0,00%	\$1.000.000	4	\$4.000.000	\$333.200	\$3.332	\$333.200	\$166.400	\$836.132
Todero	\$1.000.000	0,00%	\$1.000.000	4	\$4.000.000	\$333.200	\$3.332	\$333.200	\$166.400	\$836.132
TOTALES					\$12.900.000	\$1.074.570	\$10.746	\$1.074.570	\$536.640	\$2.696.526

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	\$2.500.000	\$212.500	\$300.000	\$130.500	\$643.000
Administrador	\$1.600.000	\$136.000	\$192.000	\$83.520	\$411.520
Secretaria	\$800.000	\$68.000	\$96.000	\$41.760	\$205.760
Servicios Generale	\$4.000.000	\$340.000	\$480.000	\$208.800	\$1.028.800
Todero	\$4.000.000	\$340.000	\$480.000	\$208.800	\$1.028.800
TOTALES	12.900.000	1.096.500	1.548.000	673.380	3.317.880

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	\$2.500.000	\$100.000	\$75.000	\$50.000	\$225.000
Administrador	\$1.600.000	\$64.000	\$48.000	\$32.000	\$144.000
Secretaria	\$800.000	\$32.000	\$24.000	\$16.000	\$72.000
Servicios Generale	\$4.000.000	\$160.000	\$120.000	\$80.000	\$360.000
Todero	\$4.000.000	\$160.000	\$120.000	\$80.000	\$360.000
TOTALES	12.900.000	516.000	387.000	258.000	1.161.000

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0	(P0)	20.075.406
DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS		
COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	17.378.880	
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	20.075.406	

TABLA DE SALARIOS AÑO 1 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL TOTAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA POR CARGO	N. PERSONAS	VALOR HORA
					PTO TOTAL
Gerente	\$3.890.583	190	\$20.477	1	\$20.477
Administrador	\$2.489.973	190	\$13.105	1	\$13.105
Secretaria	\$1.244.986	190	\$6.553	1	\$6.553
Servicios Generales	\$6.224.932	190	\$32.763	4	\$131.051
Todero	\$6.224.932	190	\$32.763	4	\$131.051
TOTALES	\$20.075.406				

NÓMINA
ESCENARIO PESIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 2

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 3,50%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.500.000	3,50%	\$2.587.500	1	\$2.587.500	\$215.539	\$2.155	\$215.539	\$107.640	\$540.873
Administrador	\$1.600.000	3,50%	\$1.656.000	2	\$3.312.000	\$275.890	\$2.759	\$275.890	\$137.779	\$692.317
Secretaria	\$800.000	3,50%	\$828.000	1	\$828.000	\$68.972	\$690	\$68.972	\$34.445	\$173.079
Servicios Generales	\$1.000.000	3,50%	\$1.035.000	7	\$7.245.000	\$603.509	\$6.035	\$603.509	\$301.392	\$1.514.444
Todero	\$1.000.000	3,50%	\$1.035.000	7	\$7.245.000	\$603.509	\$6.035	\$603.509	\$301.392	\$1.514.444
TOTALES					\$21.217.500	\$1.767.418	\$17.674	\$1.767.418	\$882.648	\$4.435.158

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	2.587.500	\$219.938	\$310.500	\$135.068	\$665.506
Administrador	3.312.000	\$281.520	\$397.440	\$172.886	\$851.846
Secretaria	828.000	\$70.380	\$99.360	\$43.222	\$212.962
Servicios Generale	7.245.000	\$615.825	\$869.400	\$378.189	\$1.863.414
Todero	7.245.000	\$615.825	\$869.400	\$378.189	\$1.863.414
TOTALES	21.217.500	\$1.803.488	\$2.546.100	\$1.107.554	\$5.457.141

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	2.587.500	\$103.500	\$77.625	\$51.750	\$232.875
Administrador	3.312.000	\$132.480	\$99.360	\$66.240	\$298.080
Secretaria	828.000	\$33.120	\$24.840	\$16.560	\$74.520
Servicios Generale	7.245.000	\$289.800	\$217.350	\$144.900	\$652.050
Todero	7.245.000	\$289.800	\$217.350	\$144.900	\$652.050
TOTALES	13.972.500	\$558.900	\$419.175	\$279.450	\$1.257.525

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) **\$32.367.324**

DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	20.687.166
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	32.367.324

TABLA DE SALARIOS AÑO 2 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL TOTAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA POR CARGO	N. PERSONAS	VALOR HORA PTO TOTAL
Gerente	\$4.026.753	190	\$21.193	1	\$21.193
Administrador	\$5.154.244	190	\$27.128	2	\$54.255
Secretaria	\$1.288.561	190	\$6.782	1	\$6.782
Servicios Generales	\$11.274.908	190	\$59.342	7	\$415.391
Todero	\$10.622.858	190	\$55.910	7	\$391.368
TOTALES	\$32.367.324				

NÓMINA
ESCENARIO PESIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 3

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 2,50%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.587.500	2,50%	\$2.652.188	1	\$2.652.188	\$220.927	\$2.209	\$220.927	\$110.331	\$554.395
Administrador	\$1.656.000	2,50%	\$1.697.400	1	\$1.697.400	\$141.393	\$1.414	\$141.393	\$70.612	\$354.813
Secretaria	\$828.000	2,50%	\$848.700	1	\$848.700	\$70.697	\$707	\$70.697	\$35.306	\$177.406
Servicios Generales	\$1.035.000	2,50%	\$1.060.875	4	\$4.243.500	\$353.484	\$3.535	\$353.484	\$176.530	\$887.032
Todero	\$1.035.000	2,50%	\$1.060.875	4	\$4.243.500	\$353.484	\$3.535	\$353.484	\$176.530	\$887.032
TOTALES					\$13.685.288	\$1.139.984	\$11.400	\$1.139.984	\$569.308	\$2.860.677

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)	
	EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)		
Gerente	2.652.188	\$225.436	\$318.263	\$138.444	\$682.143
Administrador	1.697.400	\$144.279	\$203.688	\$88.604	\$436.571
Secretaria	848.700	\$72.140	\$101.844	\$44.302	\$218.286
Servicios Generale	4.243.500	\$360.698	\$509.220	\$221.511	\$1.091.428
Todero	4.243.500	\$360.698	\$509.220	\$221.511	\$1.091.428
TOTALES	13.685.288	\$1.163.249	\$1.642.235	\$714.372	\$3.519.856

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)	
	CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)		
Gerente	2.652.188	\$106.088	\$79.566	\$53.044	\$238.697
Administrador	1.697.400	\$67.896	\$50.922	\$33.948	\$152.766
Secretaria	848.700	\$33.948	\$25.461	\$16.974	\$76.383
Servicios Generale	4.243.500	\$169.740	\$127.305	\$84.870	\$381.915
Todero	4.243.500	\$169.740	\$127.305	\$84.870	\$381.915
TOTALES	13.685.288	\$547.412	\$410.559	\$273.706	\$1.231.676

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) \$21.297.496

DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0) 18.436.819
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0) 21.297.496

TABLA DE SALARIOS AÑO 3 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA POR CARGO	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL				PTO TOTAL
Gerente	\$4.127.422	190	\$21.723	1	\$21.723
Administrador	\$2.641.550	190	\$13.903	1	\$13.903
Secretaria	\$1.320.775	190	\$6.951	1	\$6.951
Servicios Generales	\$6.603.875	190	\$34.757	4	\$139.029
Todero	\$6.603.875	190	\$34.757	4	\$139.029
TOTALES	\$21.297.496				

NÓMINA
ESCENARIO PESIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 4

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 2,00%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.652.188	2,00%	\$2.705.231	1	\$2.705.231	\$225.346	\$2.253	\$225.346	\$112.538	\$565.483
Administrador	\$1.697.400	2,00%	\$1.731.348	1	\$1.731.348	\$144.221	\$1.442	\$144.221	\$72.024	\$361.909
Secretaria	\$848.700	2,00%	\$865.674	1	\$865.674	\$72.111	\$721	\$72.111	\$36.012	\$180.954
Servicios Generales	\$1.060.875	2,00%	\$1.082.093	3	\$3.246.278	\$270.415	\$2.704	\$270.415	\$135.045	\$678.579
Todero	\$1.060.875	2,00%	\$1.082.093	3	\$3.246.278	\$270.415	\$2.704	\$270.415	\$135.045	\$678.579
TOTALES					\$11.794.808	\$982.508	\$9.825	\$982.508	\$490.664	\$2.465.504

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)	
	EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)		
Gerente	2.705.231	\$229.945	\$324.628	\$141.213	\$695.785
Administrador	1.731.348	\$147.165	\$207.762	\$90.376	\$445.303
Secretaria	865.674	\$73.582	\$103.881	\$45.188	\$222.651
Servicios Generale	3.246.278	\$275.934	\$389.553	\$169.456	\$834.943
Todero	3.246.278	\$275.934	\$389.553	\$169.456	\$834.943
TOTALES	11.794.808	\$1.002.559	\$1.415.377	\$615.689	\$3.033.625

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)	
	CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)		
Gerente	2.705.231	\$108.209	\$81.157	\$54.105	\$243.471
Administrador	1.731.348	\$69.254	\$51.940	\$34.627	\$155.821
Secretaria	865.674	\$34.627	\$25.970	\$17.313	\$77.911
Servicios Generale	3.246.278	\$129.851	\$97.388	\$64.926	\$292.165
Todero	3.246.278	\$129.851	\$97.388	\$64.926	\$292.165
TOTALES	11.794.808	\$471.792	\$353.844	\$235.896	\$1.061.533

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) \$18.355.470

DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	15.889.966
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	18.355.470

TABLA DE SALARIOS AÑO 4 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA POR CARGO	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL				PTO TOTAL
Gerente	\$4.209.970	190	\$22.158	1	\$22.158
Administrador	\$2.694.381	190	\$14.181	1	\$14.181
Secretaria	\$1.347.190	190	\$7.090	1	\$7.090
Servicios Generales	\$5.051.964	190	\$26.589	3	\$79.768
Todero	\$5.051.964	190	\$26.589	3	\$79.768
TOTALES	\$18.355.470				

NÓMINA
ESCENARIO PESIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 5

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 2,00%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.705.231	2,00%	\$2.759.336	1	\$2.759.336	\$229.853	\$2.299	\$229.853	\$114.788	\$576.792
Administrador	\$1.731.348	2,00%	\$1.765.975		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Secretaria	\$865.674	2,00%	\$882.987		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios Generales	\$1.082.093	2,00%	\$1.103.734	2	\$2.207.469	\$183.882	\$1.839	\$183.882	\$91.831	\$461.434
Todero	\$1.082.093	2,00%	\$1.103.734	2	\$2.207.469	\$183.882	\$1.839	\$183.882	\$91.831	\$461.434
TOTALES					\$7.174.273	\$597.617	\$5.976	\$597.617	\$298.450	\$1.499.660

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	2.759.336	\$234.544	\$331.120	\$144.037	\$709.701
Administrador	0	\$0	\$0	\$0	\$0
Secretaria	0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios Generale	2.207.469	\$187.635	\$264.896	\$115.230	\$567.761
Todero	2.207.469	\$187.635	\$264.896	\$115.230	\$567.761
TOTALES	7.174.273	\$609.813	\$860.913	\$374.497	\$1.845.223

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	2.759.336	\$110.373	\$82.780	\$55.187	\$248.340
Administrador	0	\$0	\$0	\$0	\$0
Secretaria	0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios Generale	2.207.469	\$88.299	\$66.224	\$44.149	\$198.672
Todero	2.207.469	\$88.299	\$66.224	\$44.149	\$198.672
TOTALES	7.174.273	\$286.971	\$215.228	\$143.485	\$645.685

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) \$11.164.841

DATOS PARA INFORMES ECONOMICOS Y FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	9.665.181
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	11.164.841

TABLA DE SALARIOS AÑO 5 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA POR CARGO	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL				PTO TOTAL
Gerente	\$4.294.170	190	\$22.601	1	\$22.601
Administrador	\$0	190	\$0	0	\$0
Secretaria	\$0	190	\$0	0	\$0
Servicios Generales	\$3.435.336	190	\$18.081	2	\$36.161
Todero	\$3.435.336	190	\$18.081	2	\$36.161
TOTALES	\$11.164.841				

Anexo I. Nómina escenario optimista

NÓMINA
ESCENARIO OPTIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 1

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.500.000	0,00%	\$2.500.000	1	\$2.500.000	\$208.250	\$2.083	\$208.250	\$104.000	\$522.583
Administrador	\$1.750.000	0,00%	\$1.750.000	4	\$7.000.000	\$583.100	\$5.831	\$583.100	\$291.200	\$1.463.231
Secretaria	\$800.000	0,00%	\$800.000	1	\$800.000	\$66.640	\$666	\$66.640	\$33.280	\$167.226
Servicios Generales	\$1.000.000	0,00%	\$1.000.000	13	\$13.000.000	\$1.082.900	\$10.829	\$1.082.900	\$540.800	\$2.717.429
Todero	\$1.000.000	0,00%	\$1.000.000	13	\$13.000.000	\$1.082.900	\$10.829	\$1.082.900	\$540.800	\$2.717.429
TOTALES					\$36.300.000	\$3.023.790	\$30.238	\$3.023.790	\$1.510.080	\$7.587.898

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	2.500.000	\$212.500	\$300.000	\$130.500	\$643.000
Administrador	7.000.000	\$595.000	\$840.000	\$365.400	\$1.800.400
Secretaria	800.000	\$68.000	\$96.000	\$41.760	\$205.760
Servicios Generale	13.000.000	\$1.105.000	\$1.560.000	\$678.600	\$3.343.600
Todero	13.000.000	\$1.105.000	\$1.560.000	\$678.600	\$3.343.600
TOTALES	36.300.000	\$3.085.500	\$4.356.000	\$1.894.860	\$9.336.360

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	2.500.000	\$100.000	\$75.000	\$50.000	\$225.000
Administrador	7.000.000	\$280.000	\$210.000	\$140.000	\$630.000
Secretaria	800.000	\$32.000	\$24.000	\$16.000	\$72.000
Servicios Generale	13.000.000	\$520.000	\$390.000	\$260.000	\$1.170.000
Todero	13.000.000	\$520.000	\$390.000	\$260.000	\$1.170.000
TOTALES	36.300.000	\$1.452.000	\$1.089.000	\$726.000	\$3.267.000

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) **\$56.491.258**

DATOS PARA ESTADOS FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	48.903.360
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	56.491.258

TABLA DE SALARIOS AÑO 1 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL TOTAL	N. HORAS/ PERSONAS	VALOR HORA POR CARGO	N. PERSONAS	VALOR HORA PTO TOTAL
Gerente	\$3.890.583	190	\$20.477	1	\$20.477
Administrador	\$10.893.631	190	\$57.335	4	\$229.340
Secretaria	\$1.244.986	190	\$6.553	1	\$6.553
Servicios Generales	\$20.231.029	190	\$106.479	13	\$1.384.228
Todero	\$20.231.029	190	\$106.479	13	\$1.384.228
TOTALES	\$56.491.258				

NÓMINA
ESCENARIO OPTIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 2

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 3,50%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.500.000	3,50%	\$2.587.500	1	\$2.587.500	\$215.539	\$2.155	\$215.539	\$107.640	\$540.873
Administrador	\$1.750.000	3,50%	\$1.811.250	7	\$12.678.750	\$1.056.140	\$10.561	\$1.056.140	\$527.436	\$2.650.277
Secretaria	\$800.000	3,50%	\$828.000	1	\$828.000	\$68.972	\$690	\$68.972	\$34.445	\$173.079
Servicios Generales	\$1.000.000	3,50%	\$1.035.000	22	\$22.770.000	\$1.896.741	\$18.967	\$1.896.741	\$947.232	\$4.759.681
Todero	\$1.000.000	3,50%	\$1.035.000	22	\$22.770.000	\$1.896.741	\$18.967	\$1.896.741	\$947.232	\$4.759.681
TOTALES					\$61.634.250	\$5.134.133	\$51.341	\$5.134.133	\$2.563.985	\$12.883.592

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)
		EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)	
Gerente	2.587.500	\$219.938	\$310.500	\$135.068	\$665.505
Administrador	12.678.750	\$1.077.694	\$1.521.450	\$661.831	\$3.260.975
Secretaria	828.000	\$70.380	\$99.360	\$43.222	\$212.962
Servicios Generale	22.770.000	\$1.935.450	\$2.732.400	\$1.188.594	\$5.856.444
Todero	22.770.000	\$1.935.450	\$2.732.400	\$1.188.594	\$5.856.444
TOTALES	61.634.250	\$5.238.911	\$7.396.110	\$3.217.308	\$15.852.329

	VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)
		CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)	
Gerente	2.587.500	\$103.500	\$77.625	\$51.750	\$232.875
Administrador	12.678.750	\$507.150	\$380.363	\$253.575	\$1.141.088
Secretaria	828.000	\$33.120	\$24.840	\$16.560	\$74.520
Servicios Generale	22.770.000	\$910.800	\$683.100	\$455.400	\$2.049.300
Todero	22.770.000	\$910.800	\$683.100	\$455.400	\$2.049.300
TOTALES	61.634.250	\$2.465.370	\$1.849.028	\$1.232.685	\$5.547.083

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) **\$95.917.254**

DATOS PARA ESTADOS FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	83.033.662
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	95.917.254

TABLA DE SALARIOS AÑO 2 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL		POR CARGO		PTO TOTAL
Gerente	\$4.026.753	190	\$21.193	1	\$21.193
Administrador	\$19.731.089	190	\$103.848	7	\$726.935
Secretaria	\$1.288.561	190	\$6.782	1	\$6.782
Servicios Generales	\$35.435.425	190	\$186.502	22	\$4.103.049
Todero	\$35.435.425	190	\$186.502	22	\$4.103.049
TOTALES	\$95.917.254				

NÓMINA
ESCENARIO OPTIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 3

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 2,50%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.587.500	2,50%	\$2.652.188	1	\$2.652.188	\$220.927	\$2.209	\$220.927	\$110.331	\$554.395
Administrador	\$1.811.250	2,50%	\$1.856.531	13	\$24.134.906	\$2.010.438	\$20.104	\$2.010.438	\$1.004.012	\$5.044.992
Secretaria	\$828.000	2,50%	\$848.700	2	\$1.697.400	\$141.393	\$1.414	\$141.393	\$70.612	\$354.813
Servicios Generales	\$1.035.000	2,50%	\$1.060.875	38	\$40.313.250	\$3.358.094	\$33.581	\$3.358.094	\$1.677.031	\$8.426.800
Todero	\$1.035.000	2,50%	\$1.060.875	38	\$40.313.250	\$3.358.094	\$33.581	\$3.358.094	\$1.677.031	\$8.426.800
TOTALES					\$109.110.994	\$9.088.946	\$90.889	\$9.088.946	\$4.539.017	\$22.807.798

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)	
	EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)		
Gerente	2.652.188	\$225.436	\$318.263	\$138.444	\$682.143
Administrador	24.134.906	\$2.051.467	\$2.896.189	\$1.259.842	\$6.207.498
Secretaria	1.697.400	\$144.279	\$203.688	\$88.604	\$436.571
Servicios Generale	40.313.250	\$3.426.626	\$4.837.590	\$2.104.352	\$10.368.568
Todero	40.313.250	\$3.426.626	\$4.837.590	\$2.104.352	\$10.368.568
TOTALES	109.110.994	\$9.274.434	\$13.093.319	\$5.695.594	\$28.063.348

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)	
	CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)		
Gerente	2.652.188	\$106.088	\$79.566	\$53.044	\$238.697
Administrador	24.134.906	\$965.396	\$724.047	\$482.698	\$2.172.142
Secretaria	1.697.400	\$67.896	\$50.922	\$33.948	\$152.766
Servicios Generale	40.313.250	\$1.612.530	\$1.209.398	\$806.265	\$3.628.193
Todero	40.313.250	\$1.612.530	\$1.209.398	\$806.265	\$3.628.193
TOTALES	109.110.994	\$4.364.440	\$3.273.330	\$2.182.220	\$9.819.989

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) **\$169.802.129**

DATOS PARA ESTADOS FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0) **146.994.331**
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0) **169.802.129**

TABLA DE SALARIOS AÑO 3 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL		POR CARGO		PTO TOTAL
Gerente	\$4.127.422	190	\$21.723	1	\$21.723
Administrador	\$37.559.538	190	\$197.682	13	\$2.569.863
Secretaria	\$2.641.550	190	\$13.903	2	\$27.806
Servicios Generales	\$62.736.810	190	\$330.194	38	\$12.547.362
Todero	\$62.736.810	190	\$330.194	38	\$12.547.362
TOTALES	\$169.802.129				

NÓMINA
ESCENARIO OPTIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 4

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 2,00%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.652.188	2,00%	\$2.705.231	1	\$2.705.231	\$225.346	\$2.253	\$225.346	\$112.538	\$565.483
Administrador	\$1.856.531	2,00%	\$1.893.662	20	\$37.873.238	\$3.154.841	\$31.548	\$3.154.841	\$1.575.527	\$7.916.756
Secretaria	\$848.700	2,00%	\$865.674	3	\$2.597.022	\$216.332	\$2.163	\$216.332	\$108.036	\$542.863
Servicios Generales	\$1.060.875	2,00%	\$1.082.093	60	\$64.925.550	\$5.408.298	\$54.083	\$5.408.298	\$2.700.903	\$13.571.582
Todero	\$1.060.875	2,00%	\$1.082.093	60	\$64.925.550	\$5.408.298	\$54.083	\$5.408.298	\$2.700.903	\$13.571.582
TOTALES					\$173.026.591	\$14.413.115	\$144.131	\$14.413.115	\$7.197.906	\$36.168.267

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)	
	EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)		
Gerente	2.705.231	\$229.945	\$324.628	\$141.213	\$695.785
Administrador	37.873.238	\$3.219.225	\$4.544.789	\$1.976.983	\$9.740.997
Secretaria	2.597.022	\$220.747	\$311.643	\$135.565	\$667.954
Servicios Generale	64.925.550	\$5.518.672	\$7.791.066	\$3.389.114	\$16.698.851
Todero	64.925.550	\$5.518.672	\$7.791.066	\$3.389.114	\$16.698.851
TOTALES	173.026.591	\$14.707.260	\$20.763.191	\$9.031.988	\$44.502.439

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)	
	CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)		
Gerente	2.705.231	\$108.209	\$81.157	\$54.105	\$243.471
Administrador	37.873.238	\$1.514.930	\$1.136.197	\$757.465	\$3.408.591
Secretaria	2.597.022	\$103.881	\$77.911	\$51.940	\$233.732
Servicios Generale	64.925.550	\$2.597.022	\$1.947.767	\$1.298.511	\$5.843.300
Todero	64.925.550	\$2.597.022	\$1.947.767	\$1.298.511	\$5.843.300
TOTALES	173.026.591	\$6.921.064	\$5.190.798	\$3.460.532	\$15.572.393

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) \$269.269.690

DATOS PARA ESTADOS FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0)	233.101.423
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0)	269.269.690

TABLA DE SALARIOS AÑO 4 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL		POR CARGO		PTO TOTAL
Gerente	\$4.209.970	190	\$22.158	1	\$22.158
Administrador	\$58.939.582	190	\$310.208	20	\$6.204.167
Secretaria	\$4.041.571	190	\$21.271	3	\$63.814
Servicios Generales	\$101.039.283	190	\$531.786	60	\$31.907.142
Todero	\$101.039.283	190	\$531.786	60	\$31.907.142
TOTALES	\$269.269.690				

NÓMINA
ESCENARIO OPTIMISTA

TABLA DE NOMINA AÑO 5

NOMBRE DE CARGO	SALARIO BASE (A0)	FACTOR INFLACION 2,00%	SALARIO INDEXADO	N. PERSONAS (B0)	VALOR NOMINA BASE (A0) X (B0) =(C0)	CESANTIA (C0) X 0.0833 =(D0) (D0)	PRESTACIONES SOCIALES			SUBTOTAL PRESTACIONES (H0) (D0+E0+F0+G0= H0)
							INT CESANTIA =(D0)X 0.01 (E0)	PRIMA (C0) X 0.0833 (F0)	VACACIONES (C0) X 0.0416 (G)	
Gerente	\$2.705.231	2,00%	\$2.759.336	1	\$2.759.336	\$229.853	\$2.299	\$229.853	\$114.788	\$576.792
Administrador	\$1.893.662	2,00%	\$1.931.535	34	\$65.672.194	\$5.470.494	\$54.705	\$5.470.494	\$2.731.963	\$13.727.656
Secretaria	\$865.674	2,00%	\$882.987	5	\$4.414.937	\$367.764	\$3.678	\$367.764	\$183.661	\$922.868
Servicios Generales	\$1.082.093	2,00%	\$1.103.734	101	\$111.477.169	\$9.286.048	\$92.860	\$9.286.048	\$4.637.450	\$23.302.407
Todero	\$1.082.093	2,00%	\$1.103.734	101	\$111.477.169	\$9.286.048	\$92.860	\$9.286.048	\$4.637.450	\$23.302.407
TOTALES					\$295.800.806	\$24.640.207	\$246.402	\$24.640.207	\$12.305.314	\$61.832.130

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	SEGURIDAD SOCIAL			SUBTOTAL SEGURIDAD (L0) (I0 +J0+K0 =L0)	
	EPS (C) X 0.085 (I0)	FPP (C) X 0.12 (J0)	ARP (C) X 0.0522 (K0)		
Gerente	2.759.336	\$234.544	\$331.120	\$144.037	\$709.701
Administrador	65.672.194	\$5.582.136	\$7.880.663	\$3.428.089	\$16.890.888
Secretaria	4.414.937	\$375.270	\$529.792	\$230.460	\$1.135.522
Servicios Generale	111.477.169	\$9.475.559	\$13.377.260	\$5.819.108	\$28.671.928
Todero	111.477.169	\$9.475.559	\$13.377.260	\$5.819.108	\$28.671.928
TOTALES	295.800.806	\$25.143.068	\$35.496.097	\$15.440.802	\$76.079.967

VALOR NOMINA BASE (A0) + (B0) =(C0)	PARAFISCALES			SUBTOTAL PARAFISCALES (O0) (M0+N0+Ñ0 =O0)	
	CAJA (C0) X 0.04 (M0)	ICBF (C0) X 0.03 (N0)	SENA (C0) X 0.02 (Ñ0)		
Gerente	2.759.336	\$110.373	\$82.780	\$55.187	\$248.340
Administrador	65.672.194	\$2.626.888	\$1.970.166	\$1.313.444	\$5.910.497
Secretaria	4.414.937	\$176.597	\$132.448	\$88.299	\$397.344
Servicios Generale	111.477.169	\$4.459.087	\$3.344.315	\$2.229.543	\$10.032.945
Todero	111.477.169	\$4.459.087	\$3.344.315	\$2.229.543	\$10.032.945
TOTALES	295.800.806	\$11.832.032	\$8.874.024	\$5.916.016	\$26.622.073

TOTAL COSTOS LABORALES MES C0+ H0+L0+O0 = P0 (P0) **\$460.334.975**

DATOS PARA ESTADOS FINANCIEROS

COSTOS MENSUALES EFECTIVOS (C0+O0+L0) 398.502.846
COSTOS MENSUALES CAUSADOS (P0) 460.334.975

TABLA DE SALARIOS AÑO 5 - RESUMEN ADICIONAL PARA PRESUPUESTO DE COSTOS

NOMBRE DEL CARGO	COSTO LABORAL	N. HORAS / PERSONAS	VALOR HORA	N. PERSONAS	VALOR HORA
	TOTAL		POR CARGO		PTO TOTAL
Gerente	\$4.294.170	190	\$22.601	1	\$22.601
Administrador	\$102.201.235	190	\$537.901	34	\$18.288.642
Secretaria	\$6.870.671	190	\$36.161	5	\$180.807
Servicios Generales	\$173.484.450	190	\$913.076	101	\$92.220.681
Todero	\$173.484.450	190	\$913.076	101	\$92.220.681
TOTALES	\$460.334.975				

Anexo J. Inversión inicial escenario probable

INVERSIÓN INICIAL
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE INVERSION - BALANCE INICIAL AÑO 1

SE DEBEN INCLUIR LOS DATOS
SEGÚN CADA PLAN DE NEGOCIO

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTES

CAJA	\$1.100.000
BANCOS	\$66.000.000
ACTIVO CORRIENTES (EFECTIVO)	\$67.100.000

ACTIVOS FIJOS (TANGIBLES)

MAQUINARIA	
MAQUINA 1	
MAQUINA 2	
MAQUINA 3	\$0
EQUIPOS	
EQUIPO DE COMPUTO	\$6.000.000,00
EQUIPO DE CONTROL	\$0,00
EQUIPO DE COMUNICACIONES	\$1.300.000,00
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO	\$7.300.000

BASE DE DEPRECIACION ANUAL - MODELO LINEAL

VALOR ACTIVO	N. MESES	VALOR ANUAL
\$7.300.000	36	\$2.433.333

VEHICULOS	
AUTOMOVIL 1	\$0
AUTOMOVIL 2	\$0
AUTOMOVIL 3	\$0
TOTAL FLOTA Y TRANSPORTE	\$0

\$0	60	\$0,00
-----	----	--------

TERRENOS	
LOCAL 1	\$0
LOCAL 2	\$0
OFICINA	\$0
TOTAL TERRENOS	\$0

\$0	240	\$0,00
-----	-----	--------

MUEBLES Y ENSERES	
MUEBLES TIPO 1	\$5.200.000
MUEBLES TIPO 2	\$0
MUEBLES TIPO 3	\$0
TOTAL MUEBLES Y ENSERES	\$5.200.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS (TANGIBLES)	\$12.500.000

\$5.200.000	60	\$1.040.000,00
-------------	----	----------------

OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)

GASTOS DE CONSTITUCION	\$400.000
SOFTWARE	\$10.000.000
REGISTROS DE MARCA	\$0
PERMISOS DE MARCA	\$0
TOTAL OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)	\$10.400.000

BASE DE AMORTIZACION ANUAL - MODELO LINEAL

VALOR ACTIVO	N. MESES	VALOR ANUAL
\$400.000	36	\$133.333
\$10.000.000	36	\$3.333.333
\$0	60	\$0
\$0	60	\$0

TOTAL ACTIVOS

\$90.000.000

PASIVOS

OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$0
CUENTAS DE SOCIOS	\$0

TOTAL PASIVOS

\$0

TOTAL PATRIMONIO

\$90.000.000

TOTAL ACTIVOS	90.000.000	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	90.000.000
----------------------	-------------------	----------------------------------	-------------------

Anexo K. Inversión inicial escenario pesimista

INVERSIÓN INICIAL
ESCENARIO PESIMISTA

PRESUPUESTO DE INVERSION - BALANCE INICIAL AÑO 1

SE DEBEN INCLUIR LOS DATOS
SEGÚN CADA PLAN DE NEGOCIO

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTES

CAJA	\$500.000
BANCOS	\$29.700.000
ACTIVO CORRIENTES (EFECTIVO)	\$30.200.000

ACTIVOS FIJOS (TANGIBLES)

MAQUINARIA	
MAQUINA 1	
MAQUINA 2	
MAQUINA 3	\$0
EQUIPOS	
EQUIPO DE COMPUTO	\$4.000.000
EQUIPO DE CONTROL	\$0
EQUIPO DE COMUNICACIONES	\$600.000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO	\$4.600.000

BASE DE DEPRECIACION ANUAL - MODELO LINEAL

VALOR ACTIVO	N. MESES	VALOR ANUAL
\$4.600.000	60	\$920.000

VEHICULOS	
AUTOMOVIL 1	\$0
AUTOMOVIL 2	\$0
AUTOMOVIL 3	\$0
TOTAL FLOTA Y TRANSPORTE	\$0

\$0	60	\$0
-----	----	-----

TERRENOS	
LOCAL 1	\$0
LOCAL 2	\$0
OFICINA	\$0
TOTAL TERRENOS	\$0

\$0	240	\$0
-----	-----	-----

MUEBLES Y ENSERES	
MUEBLES TIPO 1	\$3.200.000
MUEBLES TIPO 2	\$0
MUEBLES TIPO 3	\$0
TOTAL MUEBLES Y ENSERES	\$3.200.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS (TANGIBLES)	\$7.800.000

\$3.200.000	60	\$640.000
-------------	----	-----------

BASE DE AMORTIZACION ANUAL - MODELO LINEAL

VALOR ACTIVO	N. MESES	VALOR ANUAL
\$400.000	36	\$133.333
\$6.600.000	36	\$2.200.000
\$0	60	\$0
\$0	60	\$0

OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)	
GASTOS DE CONSTITUCION	\$400.000
SOFTWARE	\$6.600.000
REGISTROS DE MARCA	\$0
PERMISOS DE MARCA	\$0
TOTAL OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)	\$7.000.000

TOTAL ACTIVOS

\$45.000.000

PASIVOS

OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$0
CUENTAS DE SOCIOS	\$0

TOTAL PASIVOS

\$0

TOTAL PATRIMONIO

\$45.000.000

TOTAL ACTIVOS	45.000.000	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	45.000.000
----------------------	-------------------	----------------------------------	-------------------

Anexo L. Inversión inicial escenario optimista

INVERSIÓN INICIAL
ESCENARIO OPTIMISTA

PRESUPUESTO DE INVERSION - BALANCE INICIAL AÑO 1

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTES

CAJA	\$1.000.000
BANCOS	\$58.000.000
ACTIVO CORRIENTES (EFECTIVO)	\$59.000.000

ACTIVOS FIJOS (TANGIBLES)

MAQUINARIA	
MAQUINA 1	
MAQUINA 2	
MAQUINA 3	\$0
EQUIPOS	
EQUIPO DE COMPUTO	\$20.000.000
EQUIPO DE CONTROL	\$0
EQUIPO DE COMUNICACIONES	\$3.300.000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO	\$23.300.000
VEHICULOS	
AUTOMOVIL 1	\$0
AUTOMOVIL 2	\$0
AUTOMOVIL 3	\$0
TOTAL FLOTA Y TRANSPORTE	\$0
TERRENOS	
LOCAL 1	\$0
LOCAL 2	\$0
OFICINA	\$0
TOTAL TERRENOS	\$0
MUEBLES Y ENSERES	
MUEBLES TIPO 1	\$7.300.000
MUEBLES TIPO 2	\$0
MUEBLES TIPO 3	\$0
TOTAL MUEBLES Y ENSERES	\$7.300.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS (TANGIBLES)	\$30.600.000

OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)

GASTOS DE CONSTITUCION	\$400.000
SOFTWARE	\$30.000.000
REGISTROS DE MARCA	\$0
PERMISOS DE MARCA	\$0
TOTAL OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)	\$30.400.000

TOTAL ACTIVOS \$120.000.000

PASIVOS

OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$0
CUENTAS DE SOCIOS	\$0

TOTAL PASIVOS \$0

TOTAL PATRIMONIO \$120.000.000

TOTAL ACTIVOS	120.000.000	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	120.000.000
----------------------	--------------------	----------------------------------	--------------------

SE DEBEN INCLUIR LOS DATOS
SEGÚN CADA PLAN DE NEGOCIO

BASE DE DEPRECIACION ANUAL - MODELO LINEAL

VALOR ACTIVO	N. MESES	VALOR ANUAL
\$23.300.000	60	\$4.660.000

\$0	60	\$0
-----	----	-----

\$0	240	\$0
-----	-----	-----

\$7.300.000	60	\$1.460.000
-------------	----	-------------

BASE DE AMORTIZACION ANUAL - MODELO LINEAL

VALOR ACTIVO	N. MESES	VALOR ANUAL
\$400.000	36	\$133.333
\$30.000.000	36	\$10.000.000
\$0	60	\$0
\$0	60	\$0

Anexo M. Información económica año 1

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 1
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) CAUSADAS

AÑO 1

ITEM	MESES												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$10.734.000	\$21.468.000	\$53.670.000	\$75.138.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$847.986.000
TOTALES	\$10.734.000	\$21.468.000	\$53.670.000	\$75.138.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$847.986.000

PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) EFECTIVO

AÑO 1

ITEM	MESES												TOTALES	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIE.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.		
TOTAL VENTAS (Q x P)		\$10.734.000	\$21.468.000	\$53.670.000	\$75.138.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$762.114.000
TOTALES	\$0	\$10.734.000	\$21.468.000	\$53.670.000	\$75.138.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$762.114.000

DIFERENCIA ENTRE INGRESOS CAUSADOS Y EFECTIVOS ES EL VALOR DE CUENTAS POR COBRAR PARA EL ESCENARIO PROBABLE DEL BALANCE GENERAL

\$85.872.000

PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) CAUSADOS

AÑO 1

ITEM	MESES												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
COSTOS VARIABLES (CV)														
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$322.020	\$644.040	\$1.610.100	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$2.576.160
COMISIONES DE VENTA	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS CONTADOR	\$100.000	\$200.000	\$500.000	\$700.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$7.900.000
HONORARIOS REVISOR FISCAL	\$200.000	\$400.000	\$1.000.000	\$1.400.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$15.800.000
SERVICIO DE VIGILANCIA	\$2.400.000	\$4.800.000	\$12.000.000	\$16.800.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$189.600.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$3.022.020	\$6.044.040	\$15.110.100	\$18.900.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$215.876.160
COSTOS FIJOS (CF)														
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$2.000.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$350.000	\$350.000	\$350.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$700.000	\$1.750.000
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$36.571.476	\$438.857.706
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$5.400.000
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$2.400.000
SUMINISTROS OFICINA	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$1.800.000
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$960.000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$38.201.476	\$38.201.476	\$38.201.476	\$37.451.476	\$37.451.476	\$37.451.476	\$37.451.476	\$37.451.476	\$37.451.476	\$37.451.476	\$37.451.476	\$37.451.476	\$37.451.476	\$453.167.706
TOTALES	\$41.223.496	\$44.245.516	\$53.311.576	\$56.351.476	\$59.051.476	\$59.051.476	\$59.051.476	\$59.051.476	\$59.051.476	\$59.051.476	\$59.051.476	\$59.051.476	\$59.051.476	\$669.043.866

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 1
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) EFECTIVOS

AÑO 1

MESES

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS VARIABLES (CV)													
COSTOS DE DISTRIBUCION		\$322.020	\$644.040	\$1.610.100	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$2.576.160
COMISIONES DE VENTA		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS CONTADOR		\$100.000	\$200.000	\$500.000	\$700.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$7.100.000
HONORARIOS REVISOR FISCAL		\$200.000	\$400.000	\$1.000.000	\$1.400.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$14.200.000
SERVICIO DE VIGILANCIA		\$2.400.000	\$4.800.000	\$12.000.000	\$16.800.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$19.200.000	\$170.400.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCION		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$0	\$3.022.020	\$6.044.040	\$15.110.100	\$18.900.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$194.276.160
COSTOS FIJOS (CF)													
COSTOS DE PUBLICIDAD		\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$400.000	\$1.600.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL		\$350.000	\$350.000	\$350.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.050.000
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$31.659.200	\$31.659.200	\$31.659.200	\$31.659.200	\$31.659.200	\$43.404.500	\$31.659.200	\$31.659.200	\$31.659.200	\$31.659.200	\$31.659.200	\$43.404.500	\$403.401.000
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$450.000	\$5.400.000
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES		\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$2.200.000
SUMINISTROS OFICINA		\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$150.000	\$1.650.000
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$960.000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$32.189.200	\$33.289.200	\$33.289.200	\$33.289.200	\$32.539.200	\$44.284.500	\$32.539.200	\$32.539.200	\$32.539.200	\$32.539.200	\$32.539.200	\$44.684.500	\$416.261.000
TOTALES	\$32.189.200	\$36.311.220	\$39.333.240	\$48.399.300	\$51.439.200	\$65.884.500	\$54.139.200	\$54.139.200	\$54.139.200	\$54.139.200	\$54.139.200	\$66.284.500	\$610.537.160

DIFERENCIA DE COSTOS LABORALES CAUSADOS Y EFECTIVOS HACE PARTE DEL BALANCE COMO PASIVOS LABORALES AL FINAL DEL AÑO \$35.456.706
DIFERENCIA DE COSTOS CAUSADOS Y EFECTIVOS DIFERENTES A LOS LABORALES HACEN PARTE DEL BALANCE COMO CUENTAS POR PAGAR AL FINAL DEL AÑO \$23.050.000

TABLA PARA GRAFICAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

VENTAS TOTALES AÑO 1
COSTOS VARIABLES AÑO 1
COSTOS FIJOS AÑO 1

\$847.986.000
\$215.876.160
\$453.167.706

% COSTOS VARIABLES SOBRE LAS VENTAS

25,46%

VENTAS TOTALES (A)	COSTOS FIJOS (B)	COSTOS VARIABLES (C)	COSTOS TOTALES (D= B+C)	UTILIDAD/ PERDIDA (A)-(D)	NUMERO UNIDADES (A)/(E)
\$847.986.000	\$453.167.706	\$215.876.160	\$669.043.866	\$178.942.134	8
\$719.178.000	\$453.167.706	\$182.510.100	\$635.677.806	\$83.500.194	7
\$601.104.000	\$453.167.706	\$135.966.060	\$589.133.766	\$11.970.234	6
\$493.764.000	\$453.167.706	\$111.344.040	\$564.511.746	-\$70.747.746	5

PRECIO PROMEDIO 10.734.000,00

$$P.E.U. = \frac{\text{COSTOS FIJOS} \cdot \text{UNIDADES PRODUCIDAS}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES}}$$

$$P.E.U. = 6$$

$$PE VENTAS = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - (\frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}})}$$

$$PE VENTAS = \$ 607.932.112$$

Anexo N. Información económica año 2

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 2
ESCENARIO PROBABLE

<u>PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) CAUSADAS</u>													AÑO 2
													MESES
ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$88.877.520	\$88.877.520	\$99.987.210	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$1.277.614.350
TOTALES	\$88.877.520	\$88.877.520	\$99.987.210	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$1.277.614.350

<u>PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) EFECTIVO</u>													AÑO 2
													MESES
ITEM	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIE.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	TOTALES
TOTAL VENTAS (Q x P)		\$88.877.520	\$88.877.520	\$99.987.210	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$1.166.517.450
TOTALES	\$0	\$88.877.520	\$88.877.520	\$99.987.210	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$1.166.517.450

DIFERENCIA ENTRE INGRESOS CAUSADOS Y EFECTIVOS ES EL VALOR DE CUENTAS POR COBRAR PARA EL ESCENARIO PROBABLE DEL BALANCE GENERAL

\$111.096.900

<u>PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) CAUSADOS</u>													AÑO 2
													\$21.701.015
													MESES
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS VARIABLES (CV)													
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$1.333.163	\$1.333.163	\$1.499.808	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$4.166.134
COMISIONES DE VENTA	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS CONTADOR	\$828.000	\$828.000	\$931.500	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$11.902.500
HONORARIOS REVISOR FISCAL	\$1.656.000	\$1.656.000	\$1.863.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$23.805.000
SERVICIO DE VIGILANCIA	\$19.872.000	\$19.872.000	\$22.356.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$285.660.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$23.689.163	\$23.689.163	\$26.650.308	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$325.533.634
COSTOS FIJOS (CF)													
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$414.000	\$414.000	\$414.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$414.000	\$414.000	\$2.070.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$362.250	\$362.250	\$362.250	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$724.500	\$1.811.250
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$44.294.282	\$531.531.381
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$5.589.000
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$2.484.000
SUMINISTROS OFICINA	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$1.863.000
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$993.600
TOTAL COSTOS FIJOS	\$45.981.332	\$45.981.332	\$45.981.332	\$45.205.082	\$45.205.082	\$45.205.082	\$45.205.082	\$45.205.082	\$45.205.082	\$45.205.082	\$45.619.082	\$46.343.582	\$546.342.231
TOTALES	\$69.670.495	\$69.670.495	\$72.631.640	\$73.150.082	\$73.150.082	\$73.150.082	\$73.150.082	\$73.150.082	\$73.150.082	\$73.150.082	\$73.564.082	\$74.288.582	\$871.875.865

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 2
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) EFECTIVOS

AÑO 2

	MESES												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS VARIABLES (CV)													
COSTOS DE DISTRIBUCION		\$1.333.163	\$1.333.163	\$1.499.808	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$4.166.134
COMISIONES DE VENTA		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS CONTADOR		\$828.000	\$828.000	\$931.500	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$1.035.000	\$10.867.500
HONORARIOS REVISOR FISCAL		\$1.656.000	\$1.656.000	\$1.863.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$2.070.000	\$21.735.000
SERVICIO DE VIGILANCIA		\$19.872.000	\$19.872.000	\$22.356.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$24.840.000	\$260.820.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCION		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$0	\$23.689.163	\$23.689.163	\$26.650.308	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$297.588.634
COSTOS FIJOS (CF)													
COSTOS DE PUBLICIDAD		\$414.000	\$414.000	\$414.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$414.000	\$1.656.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL		\$362.250	\$362.250	\$362.250	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.086.750
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$38.344.680	\$460.136.160
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$465.750	\$5.589.000
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$207.000	\$2.277.000
SUMINISTROS OFICINA	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$155.250	\$1.707.750
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$82.800	\$993.600
TOTAL COSTOS FIJOS	\$38.893.230	\$40.031.730	\$40.031.730	\$40.031.730	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.669.480	\$473.446.260
TOTALES	\$38.893.230	\$63.720.893	\$63.720.893	\$66.682.038	\$67.200.480	\$67.200.480	\$67.200.480	\$67.200.480	\$67.200.480	\$67.200.480	\$67.200.480	\$67.614.480	\$771.034.894

DIFFERENCIA DE COSTOS LABORALES CAUSADOS Y EFECTIVOS HACE PARTE DEL BALANCE COMO PASIVOS LABORALES AL FINAL DEL AÑO

\$71.395.221

DIFFERENCIA DE COSTOS CAUSADOS Y EFECTIVOS DIFERENTES A LOS LABORALES HACEN PARTE DEL BALANCE COMO CUENTAS POR PAGAR AL FINAL DEL AÑO

\$29.445.750

TABLA PARA GRAFICAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

VENTAS TOTALES AÑO 1	\$1.277.614.350
COSTOS VARIABLES AÑO 1	\$325.533.634
COSTOS FIJOS AÑO 1	\$546.342.231

% COSTOS VARIABLES SOBRE LAS VENTAS

25,48%

VENTAS TOTALES (A)	COSTOS FIJOS (B)	COSTOS VARIABLES (C)	COSTOS TOTALES (D= B+C)	UTILIDAD/ PERDIDA (A)-(D)	NÚMERO UNIDADES (A)/(E)
\$1.277.614.350	\$473.446.260	\$325.533.634	\$798.979.894	\$478.634.456	10
\$1.166.517.450	\$473.446.260	\$272.271.488	\$745.717.748	\$420.799.702	9
\$1.055.420.550	\$473.446.260	\$246.953.343	\$720.399.603	\$335.020.947	8
\$955.433.340	\$473.446.260	\$224.598.343	\$698.044.603	\$257.388.737	7
\$822.177.060	\$473.446.260	\$193.358.907	\$666.805.167	\$155.371.893	6
\$688.800.780	\$473.446.260	\$162.119.471	\$635.565.731	\$53.235.049	5
\$555.484.500	\$473.446.260	\$130.880.035	\$604.326.295	-\$48.841.795	4

PRECIO PROMEDIO \$11.109.690

$$P.E.U. = \frac{\text{COSTOS FIJOS} * \text{UNIDADES PRODUCIDAS}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES}}$$

$$P.E.U. = 5$$

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - (\text{COSTO VARIABLE TOTAL} / \text{VENTAS TOTALES})}$$

Anexo O. Información económica año 3

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 3
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) CAUSADAS

AÑO 3

MESES

ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$113.874.323	\$102.486.890	\$148.036.619	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$1.799.214.296
TOTALES	\$113.874.323	\$102.486.890	\$148.036.619	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$1.799.214.296

PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) EFECTIVO

AÑO 3

MESES

ITEM	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIE.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	TOTALES
TOTAL VENTAS (Q x P)		\$113.874.323	\$102.486.890	\$148.036.619	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$1.639.790.244
TOTALES	\$0	\$113.874.323	\$102.486.890	\$148.036.619	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$1.639.790.244

DIFERENCIA ENTRE INGRESOS CAUSADOS Y EFECTIVOS ES EL VALOR DE CUENTAS POR COBRAR PARA EL ESCENARIO PROBABLE DEL BALANCE GENERAL

\$159.424.052

PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) CAUSADOS

AÑO 3

MESES

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS VARIABLES (CV)													
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$1.708.115	\$1.537.303	\$2.220.549	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$5.465.967
COMISIONES DE VENTA	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO													\$0
TRANSPORTES													\$0
HONORARIOS CONTADOR	\$1.060.875	\$954.788	\$1.379.138	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$16.761.825
HONORARIOS REVISOR FISCAL	\$2.121.750	\$1.909.575	\$2.758.275	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$33.523.650
SERVICIO DE VIGILANCIA	\$25.461.000	\$22.914.900	\$33.099.300	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$402.283.800
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$30.351.740	\$27.316.566	\$39.457.262	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$458.035.242
COSTOS FIJOS (CF)													
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$424.350	\$424.350	\$2.121.750
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$371.306	\$371.306	\$371.306	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$742.613	\$1.856.531
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$63.232.101	\$758.785.207
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$5.728.725
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$2.546.100
SUMINISTROS OFICINA	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$1.909.575
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$1.018.440
TOTAL COSTOS FIJOS	\$64.961.327	\$64.961.327	\$64.961.327	\$64.165.671	\$64.165.671	\$64.165.671	\$64.165.671	\$64.165.671	\$64.165.671	\$64.165.671	\$64.590.021	\$65.332.633	\$773.966.328
TOTALES	\$95.313.067	\$92.277.893	\$104.418.589	\$104.266.746	\$104.266.746	\$104.266.746	\$104.266.746	\$104.266.746	\$104.266.746	\$104.266.746	\$104.691.096	\$105.433.708	\$1.232.001.571

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 3
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) EFECTIVOS

AÑO 3

MESES

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS VARIABLES (CV)													
COSTOS DE DISTRIBUCION		\$1.708.115	\$1.537.303	\$2.220.549	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$5.465.967
COMISIONES DE VENTA		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS CONTADOR		\$1.060.875	\$954.788	\$1.379.138	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$1.485.225	\$15.276.600
HONORARIOS REVISOR FISCAL		\$2.121.750	\$1.909.575	\$2.758.275	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$2.970.450	\$30.553.200
SERVICIO DE VIGILANCIA		\$25.461.000	\$22.914.900	\$33.099.300	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$35.645.400	\$366.638.400
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCION		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$0	\$30.351.740	\$27.316.566	\$39.457.262	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$417.934.167
COSTOS FIJOS (CF)													\$0
COSTOS DE PUBLICIDAD		\$424.350	\$424.350	\$424.350	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$424.350	\$1.697.400
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL		\$371.306	\$371.306	\$371.306	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.113.919
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$54.738.774	\$656.865.284
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$477.394	\$5.728.725
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES		\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$212.175	\$2.333.925
SUMINISTROS OFICINA		\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$159.131	\$1.750.444
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$84.870	\$1.018.440
TOTAL COSTOS FIJOS	\$55.301.037	\$56.468.000	\$56.468.000	\$56.468.000	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$56.096.694	\$670.508.136
TOTALES	\$55.301.037	\$86.819.740	\$83.784.566	\$95.925.262	\$95.773.419	\$95.773.419	\$95.773.419	\$95.773.419	\$95.773.419	\$95.773.419	\$95.773.419	\$96.197.769	\$1.088.442.304

DIFERENCIA DE COSTOS LABORALES CAUSADOS Y EFECTIVOS HACE PARTE DEL BALANCE COMO PASIVOS LABORALES AL FINAL DEL AÑO
DIFERENCIA DE COSTOS CAUSADOS Y EFECTIVOS DIFERENTES A LOS LABORALES HACEN PARTE DEL BALANCE COMO CUENTAS POR PAGAR AL FINAL DEL AÑO

\$101.919.923
\$41.639.344

TABLA PARA GRAFICAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

VENTAS TOTALES AÑO 1	\$1.799.214.296
COSTOS VARIABLES AÑO 1	\$458.035.242
COSTOS FIJOS AÑO 1	\$773.966.328

% COSTOS VARIABLES SOBRE LAS VENTAS

25,46%

VENTAS TOTALES (A)	COSTOS FIJOS (B)	COSTOS VARIABLES (C)	COSTOS TOTALES (D= B+C)	UTILIDAD/ PERDIDA (A)-(D)	NUMERO UNIDADES (A)/(E)
\$1.799.214.296	\$773.966.328	\$458.035.242	\$1.232.001.571	\$567.212.725	14
\$1.686.339.973	\$773.966.328	\$405.136.578	\$1.179.102.906	\$506.237.067	13
\$1.571.465.651	\$773.966.328	\$378.560.195	\$1.152.526.523	\$418.939.128	12
\$1.457.591.328	\$773.966.328	\$351.983.812	\$1.125.950.140	\$331.641.188	11
\$1.343.717.006	\$773.966.328	\$325.407.429	\$1.099.373.757	\$244.343.249	10
\$1.207.067.819	\$773.966.328	\$292.134.390	\$1.066.100.718	\$140.967.101	9
\$1.070.418.632	\$773.966.328	\$258.861.350	\$1.032.827.678	\$37.590.954	8
\$933.769.445	\$773.966.328	\$225.588.311	\$999.554.639	-\$65.785.194	7

$$P.E.U. = \frac{\text{COSTOS FIJOS} + \text{UNIDADES PRODUCIDAS}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES}}$$

$$P.E.U. = 8$$

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - (\text{COSTO VARIABLE TOTAL} / \text{VENTAS TOTALES})}$$

PRECIO PROMEDIO \$11.387.432

Anexo P. Información económica año 4

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 4
ESCENARIO PROBABLE

**INFORMES ECONOMICOS GLOBALES (CONSOLIDACION DE PRESUPUESTOS)
ESCENARIO PROBABLE AÑO 4**

PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) CAUSADAS

AÑO 4

MESES														
ITEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES	
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$162.612.533	\$150.997.352	\$209.073.256	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$2.613.415.701
TOTALES	\$162.612.533	\$150.997.352	\$209.073.256	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$2.613.415.701

PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) EFECTIVO

AÑO 4

MESES														
ITEM	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIE.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	TOTALES	
TOTAL VENTAS (Q x P)		\$162.612.533	\$150.997.352	\$209.073.256	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$2.381.112.083
TOTALES	\$0	\$162.612.533	\$150.997.352	\$209.073.256	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$2.381.112.083

DIFERENCIA ENTRE INGRESOS CAUSADOS Y EFECTIVOS ES EL VALOR DE CUENTAS POR COBRAR PARA EL ESCENARIO PROBABLE DEL BALANCE GENERAL

\$232.303.618

PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) CAUSADOS

AÑO 4

MESES													
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS VARIABLES (CV)													
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$2.439.188	\$2.264.960	\$3.136.099	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$7.840.247
COMISIONES DE VENTA	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO													\$0
TRANSPORTES													\$0
HONORARIOS CONTADOR	\$1.522.356	\$1.413.616	\$1.957.314	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$24.466.430
HONORARIOS REVISOR FISCAL	\$3.044.711	\$2.827.232	\$3.914.629	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$48.932.859
SERVICIO DE VIGILANCIA	\$36.536.535	\$33.926.783	\$46.975.545	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$587.194.313
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$43.542.790	\$40.432.591	\$55.983.587	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$668.433.849
COSTOS FIJOS (CF)													
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$432.837	\$432.837	\$432.837	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$432.837	\$432.837	\$2.164.185
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$378.732	\$378.732	\$378.732	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$757.465	\$1.893.662
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$89.419.766	\$1.073.037.190
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$5.671.943
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$2.609.753
SUMINISTROS OFICINA	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$1.957.314
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$1.043.901
TOTAL COSTOS FIJOS	\$91.188.244	\$91.188.244	\$91.188.244	\$90.376.675	\$90.376.675	\$90.376.675	\$90.376.675	\$90.376.675	\$90.376.675	\$90.376.675	\$90.809.512	\$91.566.977	\$1.088.577.948
TOTALES	\$134.731.034	\$131.620.835	\$147.171.831	\$149.096.106	\$149.096.106	\$149.096.106	\$149.096.106	\$149.096.106	\$149.096.106	\$149.096.106	\$149.528.943	\$150.286.408	\$1.757.011.797

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 4
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) EFECTIVOS

AÑO 4

MESES

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS VARIABLES (CV)													
COSTOS DE DISTRIBUCION		\$2.439.188	\$2.264.960	\$3.136.099	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$7.840.247
COMISIONES DE VENTA		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS CONTADOR		\$1.522.356	\$1.413.616	\$1.957.314	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$2.174.794	\$22.291.636
HONORARIOS REVISOR FISCAL		\$3.044.711	\$2.827.232	\$3.914.629	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$4.349.588	\$44.583.272
SERVICIO DE VIGILANCIA		\$36.536.535	\$33.926.783	\$46.975.545	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$52.195.050	\$534.999.263
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCION		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$0	\$43.542.790	\$40.432.591	\$55.983.587	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$609.714.417
COSTOS FIJOS (CF)													
COSTOS DE PUBLICIDAD		\$432.837	\$432.837	\$432.837	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$432.837	\$1.731.348
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL		\$378.732	\$378.732	\$378.732	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.136.197
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$77.408.915	\$928.906.984
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$489.329	\$5.071.943
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES		\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$217.479	\$2.392.273
SUMINISTROS OFICINA		\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$163.110	\$1.794.205
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$86.992	\$1.043.901
TOTAL COSTOS FIJOS	\$77.985.236	\$79.177.394	\$79.177.394	\$79.177.394	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.798.662	\$942.876.851
TOTALES	\$77.985.236	\$122.720.184	\$119.609.985	\$135.160.981	\$137.085.256	\$137.085.256	\$137.085.256	\$137.085.256	\$137.085.256	\$137.085.256	\$137.085.256	\$137.518.093	\$1.552.591.269

DIFERENCIA DE COSTOS LABORALES CAUSADOS Y EFECTIVOS HACE PARTE DEL BALANCE COMO PASIVOS LABORALES AL FINAL DEL AÑO
DIFERENCIA DE COSTOS CAUSADOS Y EFECTIVOS DIFERENTES A LOS LABORALES HACEN PARTE DEL BALANCE COMO CUENTAS POR PAGAR AL FINAL DEL AÑO

\$144.130.206
\$60.290.322

TABLA PARA GRAFICAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

VENTAS TOTALES AÑO 1	\$2.613.415.701
COSTOS VARIABLES AÑO 1	\$668.433.849
COSTOS FIJOS AÑO 1	\$1.088.577.948

% COSTOS VARIABLES SOBRE LAS VENTAS

25,58%

VENTAS TOTALES (A)	COSTOS FIJOS (B)	COSTOS VARIABLES (C)	COSTOS TOTALES (D= B-C)	UTILIDAD/ PERDIDA (A)-(D)	NUMERO UNIDADES (A)/(E)
\$2.613.415.701	\$1.088.577.948	\$668.433.849	\$1.757.011.797	\$856.403.905	20
\$2.497.263.892	\$1.088.577.948	\$779.174.102	\$1.867.752.050	\$629.511.842	19
\$2.381.112.083	\$1.088.577.948	\$743.115.778	\$1.831.693.726	\$549.418.357	18
\$2.264.960.275	\$1.088.577.948	\$707.057.453	\$1.795.635.401	\$469.324.874	17
\$2.148.808.466	\$1.088.577.948	\$670.999.128	\$1.759.577.076	\$389.231.390	16
\$2.032.656.657	\$1.088.577.948	\$634.940.804	\$1.723.518.752	\$309.137.905	15
\$1.916.504.848	\$1.088.577.948	\$598.882.479	\$1.687.460.427	\$229.044.421	14
\$1.800.353.039	\$1.088.577.948	\$562.824.155	\$1.651.402.103	\$148.950.936	13
\$1.684.201.230	\$1.088.577.948	\$526.768.830	\$1.615.346.778	\$68.854.452	12
\$1.568.049.421	\$1.088.577.948	\$490.707.505	\$1.579.285.453	-\$11.236.032	11

$$P.E.U. = \frac{\text{COSTOS FIJOS} \times \text{UNIDADES PRODUCIDAS}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES}}$$

$$P.E.U. = 12$$

$$PE VENTAS = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - (\text{COSTO VARIABLE TOTAL} / \text{VENTAS TOTALES})}$$

PRECIO PROMEDIO	\$11.387.432
-----------------	--------------

Anexo Q. Información económica año 5

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 5
ESCENARIO PROBABLE

**INFORMES ECONOMICOS GLOBALES (CONSOLIDACION DE PRESUPUESTOS)
ESCENARIO PROBABLE AÑO 5**

PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) CAUSADAS

AÑO 5

ITEM	MESES												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
TOTAL VENTAS (Q x P)	\$236.949.690	\$201.407.237	\$296.187.113	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$3.613.482.776
TOTALES	\$236.949.690	\$201.407.237	\$296.187.113	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$3.613.482.776

PRESUPUESTO DE INGRESOS (VENTAS) EFECTIVO

AÑO 5

ITEM	MESES												TOTALES	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIE.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.		
TOTAL VENTAS (Q x P)		\$236.949.690	\$201.407.237	\$296.187.113	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$3.293.600.695
TOTALES	\$0	\$236.949.690	\$201.407.237	\$296.187.113	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$3.293.600.695

DIFERENCIA ENTRE INGRESOS CAUSADOS Y EFECTIVOS ES EL VALOR DE CUENTAS POR COBRAR PARA EL ESCENARIO PROBABLE DEL BALANCE GENERAL

\$319.882.082

PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) CAUSADOS

AÑO 5

	MESES												TOTALES	
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
COSTOS VARIABLES (CV)														
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$3.554.245	\$3.021.109	\$4.442.807	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$11.018.161
COMISIONES DE VENTA	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO														\$0
TRANSPORTES														\$0
HONORARIOS CONTADOR	\$2.229.164	\$1.894.789	\$2.786.454	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$33.994.745
HONORARIOS REVISOR FISCAL	\$4.458.327	\$3.789.578	\$5.572.909	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$67.989.490
SERVICIO DE VIGILANCIA	\$53.499.926	\$45.474.937	\$66.874.908	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$815.873.875
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$63.741.662	\$54.180.413	\$79.677.078	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$928.876.270
COSTOS FIJOS (CF)														
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$441.494	\$441.494	\$441.494	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$443.658	\$443.658		\$2.211.797
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$386.307	\$386.307	\$386.307	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$776.401		\$1.935.322
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$122.469.715	\$1.469.636.586
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$6.018.742
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$2.674.996
SUMINISTROS OFICINA	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$2.006.247
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$1.069.999
TOTAL COSTOS FIJOS	\$124.278.348	\$124.278.348	\$124.278.348	\$123.450.547	\$123.450.547	\$123.450.547	\$123.450.547	\$123.450.547	\$123.450.547	\$123.450.547	\$123.894.205	\$124.670.607	\$124.670.607	\$1.485.553.689
TOTALES	\$188.020.011	\$178.458.761	\$203.955.426	\$204.703.560	\$204.703.560	\$204.703.560	\$204.703.560	\$204.703.560	\$204.703.560	\$204.703.560	\$205.147.218	\$205.923.620	\$205.923.620	\$2.414.429.959

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 5
ESCENARIO PROBABLE

PRESUPUESTO DE EGRESOS (COSTOS) EFECTIVOS

AÑO 5

MESES

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
COSTOS VARIABLES (CV)													
COSTOS DE DISTRIBUCION		\$3.554.245	\$3.021.109	\$4.442.807	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$11.018.161
COMISIONES DE VENTA		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INSUMOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS CONTADOR		\$2.229.164	\$1.894.789	\$2.786.454	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$3.009.371	\$30.985.374
HONORARIOS REVISOR FISCAL		\$4.458.327	\$3.789.578	\$5.572.909	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$6.018.742	\$61.970.748
SERVICIO DE VIGILANCIA		\$53.499.926	\$45.474.937	\$66.874.908	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$72.224.900	\$743.648.975
COSTOS DE MANTENIMIENTO		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCION		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$0	\$63.741.662	\$54.180.413	\$79.677.078	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$847.623.257
COSTOS FIJOS (CF)													
COSTOS DE PUBLICIDAD		\$441.494	\$441.494	\$441.494	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$443.658	\$1.768.139
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL		\$386.307	\$386.307	\$386.307	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1.158.921
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
COSTOS LABORALES	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$106.019.600	\$1.272.235.204
ARRIENDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
HONORARIOS STAFF	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS PUBLICOS	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$501.562	\$6.018.742
COMUNICACIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
SERVICIOS GENERALES		\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$222.916	\$2.452.080
SUMINISTROS OFICINA		\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$167.187	\$1.839.060
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$89.167	\$1.069.999
TOTAL COSTOS FIJOS	\$106.610.329	\$107.828.233	\$107.828.233	\$107.828.233	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.444.090	\$1.286.542.144
TOTALES	\$106.610.329	\$171.569.895	\$162.008.646	\$187.505.311	\$188.253.445	\$188.253.445	\$188.253.445	\$188.253.445	\$188.253.445	\$188.253.445	\$188.253.445	\$188.697.103	\$2.134.165.402

DIFERENCIA DE COSTOS LABORALES CAUSADOS Y EFECTIVOS HACE PARTE DEL BALANCE COMO PASIVOS LABORALES AL FINAL DEL AÑO
DIFERENCIA DE COSTOS CAUSADOS Y EFECTIVOS DIFERENTES A LOS LABORALES HACEN PARTE DEL BALANCE COMO CUENTAS POR PAGAR AL FINAL DEL AÑO

\$197.401.382
\$82.863.176

INFORMACIÓN ECONÓMICA
AÑO 5
ESCENARIO PROBABLE

TABLA PARA GRAFICAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

VENTAS TOTALES AÑO 1	\$3.613.482.776
COSTOS VARIABLES AÑO 1	\$928.876.270
COSTOS FIJOS AÑO 1	\$1.485.553.689

% COSTOS VARIABLES SOBRE LAS VENTAS

25,71%

VENTAS TOTALES (A)	COSTOS FIJOS (B)	COSTOS VARIABLES VARIABLES (C)	COSTOS TOTALES (D= B-C)	UTILIDAD/ PERDIDA (A)-(D)	NUMERO UNIDADES (A)/(E)
\$3.613.482.776	\$1.485.553.689	\$928.876.270	\$2.414.429.959	\$1.199.052.817	27
\$3.506.855.416	\$1.485.553.689	\$1.099.741.660	\$2.585.295.349	\$921.560.067	26
\$3.400.228.055	\$1.485.553.689	\$1.066.638.580	\$2.552.192.269	\$848.035.786	25
\$3.281.753.210	\$1.485.553.689	\$1.029.679.669	\$2.515.233.358	\$766.519.852	24
\$3.163.278.365	\$1.485.553.689	\$992.720.757	\$2.478.274.446	\$685.003.919	23
\$3.044.803.520	\$1.485.553.689	\$955.761.846	\$2.441.315.535	\$603.487.985	22
\$2.926.328.675	\$1.485.553.689	\$918.802.934	\$2.404.356.623	\$521.972.052	21
\$2.807.853.830	\$1.485.553.689	\$881.844.023	\$2.367.397.712	\$440.456.118	20
\$2.689.378.984	\$1.485.553.689	\$844.885.111	\$2.330.438.800	\$358.940.184	19
\$2.570.904.139	\$1.485.553.689	\$807.926.199	\$2.293.479.888	\$277.424.251	18
\$2.452.429.294	\$1.485.553.689	\$770.967.288	\$2.256.520.977	\$195.908.317	17
\$2.333.954.449	\$1.485.553.689	\$734.008.376	\$2.219.562.065	\$114.392.384	16
\$2.215.479.604	\$1.485.553.689	\$697.049.465	\$2.182.603.154	\$32.876.450	15
\$2.073.309.790	\$1.485.553.689	\$635.347.800	\$2.120.901.489	-\$47.591.699	14

$$P.E.U. = \frac{\text{COSTOS FIJOS} * \text{UNIDADES PRODUCIDAS}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES}}$$

$$P.E.U. = 15$$

$$PE \text{ VENTAS} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - (\text{COSTO VARIABLE TOTAL} / \text{VENTAS TOTALES})}$$

PRECIO PROMEDIO	\$11.387.432
-----------------	--------------

Anexo R. Información financiera año 1

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 1
ESCENARIO PROBABLE

FLUJO DE EFECTIVO													AÑO 1
MESES													
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
SALDO QUE VIENE (A)/(D)*	\$67.100.000	\$34.910.800	\$9.333.580	-\$8.531.660	-\$3.260.960	\$20.437.840	\$40.425.340	\$72.158.140	\$103.890.940	\$135.623.740	\$167.356.540	\$199.089.340	
INGRESOS													
RECAUDO DE VENTAS	\$0	\$10.734.000	\$21.468.000	\$53.670.000	\$75.138.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$762.114.000
APLICACIÓN DEL CREDITO	\$0	\$0											\$0
TOTAL INGRESOS (B)	\$0	\$10.734.000	\$21.468.000	\$53.670.000	\$75.138.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$85.872.000	\$762.114.000
EGRESOS													
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$0	\$3.022.020	\$6.044.040	\$15.110.100	\$18.900.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$21.600.000	\$194.276.160
TOTAL COSTOS FIJOS	\$32.189.200	\$33.289.200	\$33.289.200	\$33.289.200	\$32.539.200	\$44.284.500	\$32.539.200	\$32.539.200	\$32.539.200	\$32.539.200	\$32.539.200	\$44.684.500	\$416.261.000
AMORTIZACIONES DE CAPITAL -CREDITO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INTERESE FINANCIEROS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL EGRESOS (C)	\$32.189.200	\$36.311.220	\$39.333.240	\$48.399.300	\$51.439.200	\$65.884.500	\$54.139.200	\$54.139.200	\$54.139.200	\$54.139.200	\$54.139.200	\$66.284.500	\$610.537.160
SALDO QUE PASA (D)	\$34.910.800	\$9.333.580	-\$8.531.660	-\$3.260.960	\$20.437.840	\$40.425.340	\$72.158.140	\$103.890.940	\$135.623.740	\$167.356.540	\$199.089.340	\$218.676.840	

D = A+B-C

* A= SALDO CON EL QUE INICIA EL PERIODO = CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVOS CORRIENTES INICIALES

D= SALDO QUE VIENE EN EL MES ES EL SALDO QUE PASA DEL MES ANTERIOR

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 1
ESCENARIO PROBABLE

<u>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</u>	<u>ANO 1</u>
VENTAS TOTALES	\$847.986.000
DESCUENTOS	\$0
VENTAS NETAS	\$847.986.000
COSTO DE VENTAS (COSTOS VARIABLES)	
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$2.576.160
COMISIONES DE VENTA	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0
INSUMOS	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0
PRODUCTOS	
ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO	
TRANSPORTES	\$189.600.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0
MENOS COSTO DE VENTAS	\$192.176.160
GASTOS OPERACIONALES (COSTOS FIJOS)	
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$2.000.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.750.000
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0
COSTOS LABORALES	\$438.857.706
ARRIENDOS	\$0
HONORARIOS STAFF	\$23.700.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$5.400.000
COMUNICACIONES	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$2.400.000
SUMINISTROS OFICINA	\$1.800.000
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$960.000
DEPRECIACIONES	\$3.473.333
AMORTIZACIONES (OTROS ACTIVOS)	\$3.466.667
MENOS GASTOS OPERACIÓN	\$483.807.706
UTILIDAD OPERACIONAL	\$172.002.134
MAS INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
MENOS EGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
UTILIDAD BRUTA	\$172.002.134
MENOS IMPUESTOS	\$65.360.811
UTILIDAD NETA	\$106.641.323

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 1
ESCENARIO PROBABLE

<u>BALANCE GENERAL</u>		AÑO 1	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	\$218.676.840	PASIVOS LABORALES A CORTO PLAZO	\$35.456.706
CUENTAS POR COBRAR	\$85.872.000	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	\$23.050.000
		PROVISION DE IMPUESTO DE RENTA	\$65.360.811
TOTAL ACTIVO CTE	\$304.548.840	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$123.867.517
ACTIVO FIJO		PASIVO A LARGO PLAZO	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$7.300.000	OBLIGACIONES BANCARIAS	\$0
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$2.433.333	CUENTAS DE SOCIOS	\$0
		TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$0
FLOTA Y TRANSPORTE	\$0		
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		
		TOTAL PASIVO	\$123.867.517
TERRENOS	\$0		
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		
		PATRIMONIO	
MUEBLES Y ENSERES	\$5.200.000	CAPITAL	\$90.000.000
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$1.040.000	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$95.977.191
TOTAL ACTIVO FIJO	\$9.026.667	RESERVA LEGAL	\$10.664.132
		TOTAL PATRIMONIO	\$196.641.323
OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)			
GASTOS DE CONSTITUCION	\$400.000		
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$133.333		
SOFTWARE	\$10.000.000		
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$3.333.333		
TOTAL OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)	\$6.933.333		
TOTAL ACTIVOS	\$320.508.840	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$320.508.840
			\$0

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 1
ESCENARIO PROBABLE

INDICADORES	
Liquidez	AÑO 1
Razón corriente	2,46
Capital de trabajo	\$ 180.681.323,08
Actividad	AÑO 1
Rotación de Cartera	36
Rotación Activo Fijo	\$ 116,16
Rotación Activo Total	2,72
Rotación de Proveedores	43
Rentabilidad	AÑO 1
Rentabilidad Activo	34%
Rentabilidad Ventas	12,58%
Rentabilidad Patrimonio	54%
Endeudamiento	AÑO 1
Razón de Endeudamiento	39%
Apalancamiento	63%

Anexo S. Información financiera año 2

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 2
ESCENARIO PROBABLE

<u>FLUJO DE EFECTIVO</u>													AÑO 2
MESES													
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
SALDO QUE VIENE (A)/(D)*	\$218.676.840	\$242.605.610	\$232.305.531	\$257.462.158	\$290.767.330	\$334.663.750	\$378.560.170	\$357.095.779	\$400.992.199	\$444.888.619	\$488.785.039	\$532.681.459	
INGRESOS													
RECAUDO DE VENTAS	\$85.872.000	\$88.877.520	\$88.877.520	\$99.987.210	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$1.252.389.450
APLICACIÓN DEL CREDITO	\$0	\$0											\$0
TOTAL INGRESOS (B)	\$85.872.000	\$88.877.520	\$88.877.520	\$99.987.210	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$111.096.900	\$1.252.389.450
EGRESOS													
TOTAL COSTOS VARIABLES		\$23.689.163	\$23.689.163	\$26.650.308	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$27.945.000	\$297.588.634
TOTAL COSTOS FIJOS	\$38.893.230	\$40.031.730	\$40.031.730	\$40.031.730	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.255.480	\$39.669.480	\$473.446.260
AMORTIZACIONES DE CAPITAL -CREDITO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INTERESES FINANCIEROS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PAGO PASIVOS LABORALES		\$35.456.706											\$35.456.706
PAGO CXP COMERCIALES	\$23.050.000												\$23.050.000
PAGO IMPUESTO A LA RENTA							\$65.360.811						\$65.360.811
TOTAL EGRESOS (C)	\$61.943.230	\$99.177.599	\$63.720.893	\$66.682.038	\$67.200.480	\$67.200.480	\$132.561.291	\$67.200.480	\$67.200.480	\$67.200.480	\$67.200.480	\$67.614.480	\$894.902.411
SALDO QUE PASA (D)	\$242.605.610	\$232.305.531	\$257.462.158	\$290.767.330	\$334.663.750	\$378.560.170	\$357.095.779	\$400.992.199	\$444.888.619	\$488.785.039	\$532.681.459	\$576.163.879	

D = A+B-C

* A= SALDO CON EL QUE INICIA EL PERIODO = CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVOS CORRIENTES INICIALES

D= SALDO QUE VIENE EN EL MES ES EL SALDO QUE PASA DEL MES ANTERIOR

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 2
ESCENARIO PROBABLE

<u>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</u>	<u>AÑO 2</u>
VENTAS TOTALES	\$1.277.614.350
DESCUENTOS	\$0
VENTAS NETAS	\$1.277.614.350
COSTO DE VENTAS (COSTOS VARIABLES)	
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$4.166.134
COMISIONES DE VENTA	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0
INSUMOS	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0
ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$0
TRANSPORTES	\$0
SERVICIO DE VIGILANCIA	\$285.660.000
COSTOS DE MANTENIMIENTO	\$0
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$0
MENOS COSTO DE VENTAS	\$289.826.134
GASTOS OPERACIONALES (COSTOS FIJOS)	
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$2.070.000
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.811.250
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0
COSTOS LABORALES	\$531.531.381
ARRIENDOS	\$0
HONORARIOS STAFF	\$35.707.500
SERVICIOS PUBLICOS	\$5.589.000
COMUNICACIONES	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$2.484.000
SUMINISTROS OFICINA	\$1.863.000
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$993.600
DEPRECIACIONES	\$3.473.333
AMORTIZACIONES (OTROS ACTIVOS)	\$3.466.667
MENOS GASTOS OPERACIÓN	\$588.989.731
UTILIDAD OPERACIONAL	\$398.798.485
MAS INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
MENOS EGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
UTILIDAD BRUTA	\$398.798.485
MENOS IMPUESTOS	\$151.543.424
UTILIDAD NETA	\$247.255.061

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 2
ESCENARIO PROBABLE

<u>BALANCE GENERAL</u>		AÑO 2	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	\$576.163.879	PASIVOS LABORALES A CORTO PLAZO	\$71.395.221
CUENTAS POR COBRAR	\$111.096.900	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	\$29.445.750
		PROVISION DE IMPUESTO DE RENTA	\$151.543.424
TOTAL ACTIVO CTE	\$687.260.779	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$252.384.395
ACTIVO FIJO		PASIVO A LARGO PLAZO	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$7.300.000	OBLIGACIONES BANCARIAS	
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$4.866.667	CUENTAS DE SOCIOS	\$0
		TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$0
FLOTA Y TRANSPORTE	\$0		
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		
TERRENOS	\$0		
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		
MUEBLES Y ENSERES	\$5.200.000		
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$2.080.000		
TOTAL ACTIVO FIJO	\$5.553.333	TOTAL PASIVO	\$252.384.395
OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)		PATRIMONIO	
GASTOS DE CONSTITUCION	\$400.000	CAPITAL	\$90.000.000
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$266.667	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$222.529.555
SOFTWARE	\$10.000.000	UTILIDADES RETENIDAS	\$95.977.191
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$6.666.667	RESERVA LEGAL	\$35.389.638
TOTAL OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)	\$3.466.667	TOTAL PATRIMONIO	\$443.896.384
TOTAL ACTIVOS	\$696.280.779	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$696.280.779
			\$0

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 2
ESCENARIO PROBABLE

INDICADORES

Liquidez	AÑO 2
Razón corriente	2,72
Capital de trabajo	\$ 434.876.383,84
Actividad	AÑO 2
Rotación de Cartera	31
Rotación Activo Fijo	175,02
Rotación Activo Total	1,84
Rotación de Proveedores	37
Rentabilidad	AÑO 2
Rentabilidad Activo	36%
Rentabilidad Ventas	19,35%
Rentabilidad Patrimonio	56%
Endeudamiento	AÑO 2
Razón de Endeudamiento	36%
Apalancamiento	56,86%

Anexo T. Información financiera año 3

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 3
ESCENARIO PROBABLE

FLUJO DE EFECTIVO													AÑO 3
MESES													
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
SALDO QUE VIENE (A)/(D)*	\$576.163.879	\$602.513.992	\$558.173.354	\$576.875.678	\$628.987.036	\$692.637.669	\$756.288.301	\$668.395.510	\$732.046.143	\$795.696.776	\$859.347.408	\$922.998.041	
INGRESOS													
RECAUDO DE VENTAS	\$111.096.900	\$113.874.323	\$102.486.890	\$148.036.619	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$1.750.887.144
APLICACIÓN DEL CREDITO	\$0	\$0											\$0
TOTAL INGRESOS (B)	\$111.096.900	\$113.874.323	\$102.486.890	\$148.036.619	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$159.424.052	\$1.750.887.144
EGRESOS													
TOTAL COSTOS VARIABLES		\$30.351.740	\$27.316.566	\$39.457.262	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$40.101.075	\$417.934.167
TOTAL COSTOS FIJOS	\$55.301.037	\$56.468.000	\$56.468.000	\$56.468.000	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$55.672.344	\$56.096.694	\$670.508.136
AMORTIZACIONES DE CAPITAL -CREDITO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INTERESES FINANCIEROS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PAGO PASIVOS LABORALES		\$71.395.221											\$71.395.221
PAGO CXP COMERCIALES	\$29.445.750												\$29.445.750
PAGO IMPUESTO A LA RENTA							\$151.543.424						\$151.543.424
TOTAL EGRESOS (C)	\$84.746.787	\$158.214.961	\$83.784.566	\$95.925.262	\$95.773.419	\$95.773.419	\$247.316.843	\$95.773.419	\$95.773.419	\$95.773.419	\$95.773.419	\$96.197.769	\$1.340.826.699
SALDO QUE PASA (D)	\$602.513.992	\$558.173.354	\$576.875.678	\$628.987.036	\$692.637.669	\$756.288.301	\$668.395.510	\$732.046.143	\$795.696.776	\$859.347.408	\$922.998.041	\$986.224.324	

D = A+B-C

* A= SALDO CON EL QUE INICIA EL PERIODO = CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVOS CORRIENTES INICIALES

D= SALDO QUE VIENE EN EL MES ES EL SALDO QUE PASA DEL MES ANTERIOR

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 3
ESCENARIO PROBABLE

<u>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</u>	<u>AÑO 3</u>
VENTAS TOTALES	\$1.799.214.296
DESCUENTOS	\$0
VENTAS NETAS	\$1.799.214.296
COSTO DE VENTAS (COSTOS VARIABLES)	
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$5.465.967
COMISIONES DE VENTA	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0
INSUMOS	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0
ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$0
TRANSPORTES	\$0
SERVICIO DE VIGILANCIA	\$402.283.800
COSTOS DE MANTENIMIENTO	
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	
MENOS COSTO DE VENTAS	\$407.749.767
GASTOS OPERACIONALES (COSTOS FIJOS)	
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$2.121.750
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.856.531
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0
COSTOS LABORALES	\$758.785.207
ARRIENDOS	\$0
HONORARIOS STAFF	\$50.285.475
SERVICIOS PUBLICOS	\$5.728.725
COMUNICACIONES	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$2.546.100
SUMINISTROS OFICINA	\$1.909.575
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$1.018.440
DEPRECIACIONES	\$3.473.333
AMORTIZACIONES (OTROS ACTIVOS)	\$3.466.667
MENOS GASTOS OPERACIÓN	\$831.191.803
UTILIDAD OPERACIONAL	\$560.272.725
MAS INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
MENOS EGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
UTILIDAD BRUTA	\$560.272.725
MENOS IMPUESTOS	\$212.903.635
UTILIDAD NETA	\$347.369.089

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 3
ESCENARIO PROBABLE

<u>BALANCE GENERAL</u>	AÑO 3		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE
CAJA Y BANCOS	\$986.224.324		PASIVOS LABORALES A CORTO PLAZO
CUENTAS POR COBRAR	\$159.424.052		\$101.919.923
			CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES
			\$41.639.344
			PROVISION DE IMPUESTO DE RENTA
			\$212.903.635
TOTAL ACTIVO CTE		\$1.145.648.376	TOTAL PASIVO CORRIENTE
			\$356.462.903
ACTIVO FIJO			PASIVO A LARGO PLAZO
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$7.300.000		OBLIGACIONES BANCARIAS
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$7.300.000		\$0
			CUENTAS DE SOCIOS
FLOTA Y TRANSPORTE	\$0		
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		TOTAL PASIVO LARGO PLAZO
			\$0
TERRENOS	\$0		
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		
MUEBLES Y ENSERES	\$5.200.000		
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$3.120.000		
TOTAL ACTIVO FIJO		\$2.080.000	TOTAL PASIVO
			\$356.462.903
OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)			PATRIMONIO
GASTOS DE CONSTITUCION	\$400.000		CAPITAL
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$400.000		\$90.000.000
SOFTWARE	\$10.000.000		UTILIDAD DEL EJERCICIO
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$10.000.000		\$312.632.180
TOTAL OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)		\$0	UTILIDADES RETENIDAS
			\$318.506.745
			RESERVA LEGAL
			\$70.126.547
			TOTAL PATRIMONIO
			\$791.265.473
TOTAL ACTIVOS		\$1.147.728.376	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO
			\$1.147.728.376
			\$0

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 3
ESCENARIO PROBABLE

INDICADORES	
Liquidez	AÑO 3
Razón corriente	3,21
Capital de trabajo	\$ 789.185.473,13
Actividad	AÑO 3
Rotación de Cartera	32
Rotación Activo Fijo	246
Rotación Activo Total	1,56
Rotación de Proveedores	37
Rentabilidad	AÑO 3
Rentabilidad Activo	30%
Rentabilidad Ventas	19,31%
Rentabilidad Patrimonio	44%
Endeudamiento	AÑO 3
Razón de Endeudamiento	31%
Apalancamiento	45,05%

Anexo U. Información financiera año 4

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 4
ESCENARIO PROBABLE

FLUJO DE EFECTIVO													AÑO 4
	MESES												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
SALDO QUE VIENE (A)/(D)*	\$986.224.324	\$1.026.023.796	\$963.996.222	\$995.383.589	\$1.069.295.864	\$1.164.514.226	\$1.259.732.588	\$1.142.047.315	\$1.237.265.677	\$1.332.484.039	\$1.427.702.401	\$1.522.920.763	
INGRESOS													
RECAUDO DE VENTAS	\$159.424.052	\$162.612.533	\$150.997.352	\$209.073.256	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$2.540.536.135
APLICACIÓN DEL CREDITO	\$0	\$0											\$0
TOTAL INGRESOS (B)	\$159.424.052	\$162.612.533	\$150.997.352	\$209.073.256	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$232.303.618	\$2.540.536.135
EGRESOS													
TOTAL COSTOS VARIABLES		\$43.542.790	\$40.432.591	\$55.983.587	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$58.719.431	\$609.714.417
TOTAL COSTOS FIJOS	\$77.985.236	\$79.177.394	\$79.177.394	\$79.177.394	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.365.825	\$78.798.662	\$942.876.851
AMORTIZACIONES DE CAPITAL -CREDITO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INTERESES FINANCIEROS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PAGO PASIVOS LABORALES		\$101.919.923											\$101.919.923
PAGO CXP COMERCIALES	\$41.639.344												\$41.639.344
PAGO IMPUESTO A LA RENTA							\$212.903.635						\$212.903.635
TOTAL EGRESOS (C)	\$119.624.579	\$224.640.107	\$119.609.985	\$135.160.981	\$137.085.256	\$137.085.256	\$349.988.891	\$137.085.256	\$137.085.256	\$137.085.256	\$137.085.256	\$137.518.093	\$1.909.054.171
SALDO QUE PASA (D)	\$1.026.023.796	\$963.996.222	\$995.383.589	\$1.069.295.864	\$1.164.514.226	\$1.259.732.588	\$1.142.047.315	\$1.237.265.677	\$1.332.484.039	\$1.427.702.401	\$1.522.920.763	\$1.617.706.288	

D = A+B-C

* A= SALDO CON EL QUE INICIA EL PERIODO = CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVOS CORRIENTES INICIALES

D= SALDO QUE VIENE EN EL MES ES EL SALDO QUE PASA DEL MES ANTERIOR

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 4
ESCENARIO PROBABLE

<u>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</u>	<u>AÑO 4</u>
VENTAS TOTALES	\$2.613.415.701
DESCUENTOS	\$0
VENTAS NETAS	\$2.613.415.701
COSTO DE VENTAS (COSTOS VARIABLES)	
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$7.840.247
COMISIONES DE VENTA	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0
INSUMOS	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0
ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$0
TRANSPORTES	\$0
SERVICIO DE VIGILANCIA	\$587.194.313
COSTOS DE MANTENIMIENTO	
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	
MENOS COSTO DE VENTAS	\$595.034.560
GASTOS OPERACIONALES (COSTOS FIJOS)	
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$2.164.185
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.893.662
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0
COSTOS LABORALES	\$1.073.037.190
ARRIENDOS	\$0
HONORARIOS STAFF	\$73.399.289
SERVICIOS PUBLICOS	\$5.871.943
COMUNICACIONES	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$2.609.753
SUMINISTROS OFICINA	\$1.957.314
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$1.043.901
DEPRECIACIONES	\$1.040.000
MENOS GASTOS OPERACIÓN	\$1.163.017.237
UTILIDAD OPERACIONAL	\$855.363.905
MAS INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
MENOS EGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
UTILIDAD BRUTA	\$855.363.905
MENOS IMPUESTOS	\$325.038.284
UTILIDAD NETA	\$530.325.621

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 4
ESCENARIO PROBABLE

<u>BALANCE GENERAL</u>		<u>AÑO 4</u>	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	\$1.617.706.288	PASIVOS LABORALES A CORTO PLAZO	\$144.130.206
CUENTAS POR COBRAR	\$232.303.618	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	\$60.290.322
		PROVISION DE IMPUESTO DE RENTA	\$325.038.284
TOTAL ACTIVO CTE	\$1.850.009.906	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$529.458.812
ACTIVO FIJO		PASIVO A LARGO PLAZO	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$7.300.000	OBLIGACIONES BANCARIAS	
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$7.300.000	CUENTAS DE SOCIOS	\$0
FLOTA Y TRANSPORTE	\$0	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$0
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		
TERRENOS	\$0		
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		
MUEBLES Y ENSERES	\$5.200.000	TOTAL PASIVO	\$529.458.812
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$4.160.000		
TOTAL ACTIVO FIJO	\$1.040.000		
OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)		PATRIMONIO	
GASTOS DE CONSTITUCION	\$400.000	CAPITAL	\$90.000.000
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$400.000	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$477.293.059
SOFTWARE	\$10.000.000	UTILIDADES RETENIDAS	\$631.138.926
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$10.000.000	RESERVA LEGAL	\$123.159.109
TOTAL OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)	\$0	TOTAL PATRIMONIO	\$1.321.591.094
TOTAL ACTIVOS	\$1.851.049.906	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$1.851.049.906
			\$0

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 4
ESCENARIO PROBABLE

INDICADORES	
Liquidez	AÑO 3
Razón corriente	3,49
Capital de trabajo	\$ 1.320.551.093,96
Actividad	AÑO 3
Rotación de Cartera	32
Rotación Activo Fijo	358
Rotación Activo Total	1,41
Rotación de Proveedores	36
Rentabilidad	AÑO 3
Rentabilidad Activo	29%
Rentabilidad Ventas	20,29%
Rentabilidad Patrimonio	40%
Endeudamiento	AÑO 3
Razón de Endeudamiento	29%
Apalancamiento	40,06%

Anexo V. Información financiera año 5

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 5
ESCENARIO PROBABLE

FLUJO DE EFECTIVO													AÑO 5
	MESES												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
SALDO QUE VIENE (A)/(D)*	\$1.617.706.288	\$1.683.109.255	\$1.604.358.844	\$1.643.757.434	\$1.752.439.236	\$1.884.067.873	\$2.015.696.509	\$1.822.286.862	\$1.953.915.499	\$2.085.544.135	\$2.217.172.772	\$2.348.801.408	
INGRESOS													
RECAUDO DE VENTAS	\$232.303.618	\$236.949.690	\$201.407.237	\$296.187.113	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$3.525.904.312
APLICACIÓN DEL CREDITO	\$0	\$0											\$0
TOTAL INGRESOS (B)	\$232.303.618	\$236.949.690	\$201.407.237	\$296.187.113	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$319.882.082	\$3.525.904.312
EGRESOS													
TOTAL COSTOS VARIABLES		\$63.741.662	\$54.180.413	\$79.677.078	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$81.253.013	\$847.623.257
TOTAL COSTOS FIJOS	\$106.610.329	\$107.828.233	\$107.828.233	\$107.828.233	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.000.432	\$107.444.090	\$1.286.542.144
AMORTIZACIONES DE CAPITAL -CREDITO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INTERESES FINANCIEROS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PAGO PASIVOS LABORALES		\$144.130.206											
PAGO CXP COMERCIALES	\$60.290.322												
PAGO IMPUESTO A LA RENTA							\$325.038.284						
TOTAL EGRESOS (C)	\$166.900.651	\$315.700.102	\$162.008.646	\$187.505.311	\$188.253.445	\$188.253.445	\$513.291.729	\$188.253.445	\$188.253.445	\$188.253.445	\$188.253.445	\$188.697.103	\$2.134.165.402
SALDO QUE PASA (D)	\$1.683.109.255	\$1.604.358.844	\$1.643.757.434	\$1.752.439.236	\$1.884.067.873	\$2.015.696.509	\$1.822.286.862	\$1.953.915.499	\$2.085.544.135	\$2.217.172.772	\$2.348.801.408	\$2.479.986.387	

D = A+B-C

* A= SALDO CON EL QUE INICIA EL PERIODO = CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVOS CORRIENTES INICIALES

D= SALDO QUE VIENE EN EL MES ES EL SALDO QUE PASA DEL MES ANTERIOR

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 5
ESCENARIO PROBABLE

<u>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</u>	<u>ANO 5</u>
VENTAS TOTALES	\$3.613.482.776
DESCUENTOS	\$0
VENTAS NETAS	\$3.613.482.776
COSTO DE VENTAS (COSTOS VARIABLES)	
COSTOS DE DISTRIBUCION	\$11.018.161
COMISIONES DE VENTA	\$0
COSTOS DE PROMOCION DE VENTAS	\$0
INSUMOS	\$0
PRODUCTOS SEMITERMINADOS	\$0
PRODUCTOS TERMINADOS	\$0
ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$0
TRANSPORTES	\$0
SERVICIO DE VIGILANCIA	\$815.873.875
COSTOS DE MANTENIMIENTO	
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	
MENOS COSTO DE VENTAS	\$826.892.036
GASTOS OPERACIONALES (COSTOS FIJOS)	
COSTOS DE PUBLICIDAD	\$2.211.797
COSTOS DE MATERIAL PROMOCIONAL	\$1.935.322
OTRAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES	\$0
COSTOS LABORALES	\$1.469.636.586
ARRIENDOS	\$0
HONORARIOS STAFF	\$101.984.234
SERVICIOS PUBLICOS	\$6.018.742
COMUNICACIONES	\$0
SERVICIOS GENERALES	\$2.674.996
SUMINISTROS OFICINA	\$2.006.247
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$1.069.999
DEPRECIACIONES	\$1.040.000
MENOS GASTOS OPERACIÓN	\$1.588.577.923
UTILIDAD OPERACIONAL	\$1.198.012.817
MAS INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
MENOS EGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
UTILIDAD BRUTA	\$1.198.012.817
MENOS IMPUESTOS	\$455.244.871
UTILIDAD NETA	\$742.767.947

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 5
ESCENARIO PROBABLE

<u>BALANCE GENERAL</u>		<u>AÑO 5</u>	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	\$2.479.986.387	PASIVOS LABORALES A CORTO PLAZO	\$197.401.382
CUENTAS POR COBRAR	\$319.882.082	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	\$82.863.176
TOTAL ACTIVO CTE	\$2.799.868.469	PROVISION DE IMPUESTO DE RENTA	\$455.244.871
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$735.509.428
ACTIVO FIJO		PASIVO A LARGO PLAZO	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$7.300.000	OBLIGACIONES BANCARIAS	
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$7.300.000	CUENTAS DE SOCIOS	\$0
FLOTA Y TRANSPORTE	\$0	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$0
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		
TERRENOS	\$0	TOTAL PASIVO	\$735.509.428
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	\$0		
MUEBLES Y ENSERES	\$5.200.000	PATRIMONIO	
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-\$5.200.000	CAPITAL	\$90.000.000
TOTAL ACTIVO FIJO	\$0	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$668.491.152
		UTILIDADES RETENIDAS	\$1.108.431.985
OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)		RESERVA LEGAL	\$197.435.904
GASTOS DE CONSTITUCION	\$400.000	TOTAL PATRIMONIO	\$2.064.359.041
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$400.000		
SOFTWARE	\$10.000.000		
MENOS AMORTIZACION ACUMULADA	-\$10.000.000		
TOTAL OTROS ACTIVOS (AMORTIZABLES)	\$0		
TOTAL ACTIVOS	\$2.799.868.469	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$2.799.868.469
			\$0

INFORMACIÓN FINANCIERA
AÑO 5
ESCENARIO PROBABLE

INDICADORES	
Liquidez	AÑO 3
Razón corriente	3,81
Capital de trabajo	\$ 2.064.359.040,59
Actividad	AÑO 3
Rotación de Cartera	32
Rotación Activo Fijo	495
Rotación Activo Total	1,29
Rotación de Proveedores	36
Rentabilidad	AÑO 3
Rentabilidad Activo	26%
Rentabilidad Ventas	20,56%
Rentabilidad Patrimonio	36%
Endeudamiento	AÑO 3
Razón de Endeudamiento	26%
Apalancamiento	35,63%

Anexo W. TIR

TIR

INVERSION INICIAL	-\$ 90.000.000,00
-------------------	-------------------

AÑO 1		
MES	ENTRADAS DE EFECTIVO	SALIDAS DE EFECTIVO
1	\$ 10.734.000,00	\$ 41.223.495,50
2	\$ 21.468.000,00	\$ 44.245.515,50
3	\$ 53.670.000,00	\$ 53.311.575,50
4	\$ 75.138.000,00	\$ 56.351.475,50
5	\$ 85.872.000,00	\$ 59.051.475,50
6	\$ 85.872.000,00	\$ 59.051.475,50
7	\$ 85.872.000,00	\$ 59.051.475,50
8	\$ 85.872.000,00	\$ 59.051.475,50
9	\$ 85.872.000,00	\$ 59.051.475,50
10	\$ 85.872.000,00	\$ 59.051.475,50
11	\$ 85.872.000,00	\$ 59.451.475,50
12	\$ 85.872.000,00	\$ 60.151.475,50
VPI	\$ 524.932.083,98	
VPE	\$ 501.448.259,84	
VPN	\$ 23.483.824,14	
TIR	7%	
COSTO CAPITAL INICIAL	4,50%	

AÑO 2		
MES	ENTRADAS DE EFECTIVO	SALIDAS DE EFECTIVO
1	\$ 88.877.520,00	\$ 69.670.494,56
2	\$ 88.877.520,00	\$ 69.670.494,56
3	\$ 99.987.210,00	\$ 72.631.639,91
4	\$ 111.096.900,00	\$ 73.150.081,76
5	\$ 111.096.900,00	\$ 73.150.081,76
6	\$ 111.096.900,00	\$ 73.150.081,76
7	\$ 111.096.900,00	\$ 73.150.081,76
8	\$ 111.096.900,00	\$ 73.150.081,76
9	\$ 111.096.900,00	\$ 73.150.081,76
10	\$ 111.096.900,00	\$ 73.150.081,76
11	\$ 111.096.900,00	\$ 73.564.081,76
12	\$ 111.096.900,00	\$ 74.288.581,76
VPI	\$ 871.701.157,17	
VPE	\$ 660.980.948,69	
VPN	\$ 210.720.208,47	
TIR	30%	
COSTO CAPITAL INICIAL	4,50%	

TIR

AÑO 3		
MES	ENTRADAS DE EFECTIVO	SALIDAS DE EFECTIVO
1	\$113.874.323	\$95.313.067
2	\$102.486.890	\$92.277.893
3	\$148.036.619	\$104.418.589
4	\$159.424.052	\$104.266.746
5	\$159.424.052	\$104.266.746
6	\$159.424.052	\$104.266.746
7	\$159.424.052	\$104.266.746
8	\$159.424.052	\$104.266.746
9	\$159.424.052	\$104.266.746
10	\$159.424.052	\$104.266.746
11	\$159.424.052	\$104.691.096
12	\$159.424.052	\$105.433.708
VPI	\$ 1.258.015.002,48	
VPE	\$ 932.300.736,05	
VPN	\$ 325.714.266,42	
TIR	37%	
COSTO CAPITAL INICIAL	4,50%	

AÑO 4		
MES	ENTRADAS DE EFECTIVO	SALIDAS DE EFECTIVO
1	\$ 162.612.532,53	\$ 134.731.034,34
2	\$ 150.997.351,64	\$ 131.620.835,07
3	\$ 209.073.256,11	\$ 147.171.831,45
4	\$ 232.303.617,90	\$ 149.096.106,36
5	\$ 232.303.617,90	\$ 149.096.106,36
6	\$ 232.303.617,90	\$ 149.096.106,36
7	\$ 232.303.617,90	\$ 149.096.106,36
8	\$ 232.303.617,90	\$ 149.096.106,36
9	\$ 232.303.617,90	\$ 149.096.106,36
10	\$ 232.303.617,90	\$ 149.096.106,36
11	\$ 232.303.617,90	\$ 149.528.943,36
12	\$ 232.303.617,90	\$ 150.286.408,11
VPI	\$ 1.866.778.001,25	
VPE	\$ 1.329.078.136,16	
VPN	\$ 537.699.865,09	
TIR	51%	
COSTO CAPITAL INICIAL	4,50%	

TIR

AÑO 5		
MES	ENTRADAS DE EFECTIVO	SALIDAS DE EFECTIVO
1	\$ 236.949.690,26	\$ 188.020.010,60
2	\$ 201.407.236,72	\$ 178.458.761,24
3	\$ 296.187.112,82	\$ 203.955.426,20
4	\$ 319.882.081,85	\$ 204.703.560,45
5	\$ 319.882.081,85	\$ 204.703.560,45
6	\$ 319.882.081,85	\$ 204.703.560,45
7	\$ 319.882.081,85	\$ 204.703.560,45
8	\$ 319.882.081,85	\$ 204.703.560,45
9	\$ 319.882.081,85	\$ 204.703.560,45
10	\$ 319.882.081,85	\$ 204.703.560,45
11	\$ 319.882.081,85	\$ 205.147.218,37
12	\$ 319.882.081,85	\$ 205.923.619,74
VPI	\$ 2.618.254.678,33	
VPE	\$ 1.826.944.902,71	
VPN	\$ 791.309.775,62	
TIR	69%	
COSTO CAPITAL INICIAL	4,50%	