



Neiva, 13 de diciembre de 2018

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Jair Marino Tovar Yañez, con C.C. No. 7.696.700,

Francisco Javier Medina Perdomo, con C.C. No. 1.075.261.522,

Jhon Faver Rodriguez Grijalba, con C.C. No. 1.075.287.878,

autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado o _____

titulado Creación de un centro técnico avanzado para el servicio de motocicletas en la ciudad de Neiva presentado y aprobado en el año 2018 como requisito para optar al título de Especialista en Gestión Financiera;

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un



**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS**



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 2

acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

Jhon Rodriguez

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

[Signature]

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

[Signature]

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____



TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: Creación de un centro técnico avanzado para el servicio de motocicletas en la ciudad de Neiva

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Tovar Yañez	Jair Marino
Medina Perdomo	Francisco Javier
Rodriguez Grijalba	Jhon Faver

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Manrique Medina	Alfonso

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Manrique Medina	Alfonso

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Especialista en Gestión Financiera

FACULTAD: Economía y Administración

PROGRAMA O POSGRADO: Especialización en Gestión Financiera

CIUDAD: Neiva **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2018 **NÚMERO DE PÁGINAS:** 78

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas___ Fotografías___ Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general___
Grabados___ Láminas___ Litografías___ Mapas_x___ Música impresa___ Planos___
Retratos___ Sin ilustraciones___ Tablas o Cuadros_x_



SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

MATERIAL ANEXO:

PREMIO O DISTINCIÓN (*En caso de ser LAUREADAS o Meritoria*):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

<u>Español</u>	<u>Inglés</u>	<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1. Procesos Misionales	Mission Processes	6. Diferenciación	Differentiation
2. Propuestas Mejora	Improvement Proposal	7. Posicionamiento	Positioning
3. Diagnóstico Inicial	Initial Diagnostic	8. Taller	Workshops
4. Indicadores / Gestión	Indicators/Management	9. Automotriz	Automotive
5. Estrategia Comercial	Commercial Strategy	10. Servicios	Services

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

Creación de un Centro Técnico Avanzado para el servicio de Motocicletas en la ciudad de Neiva

El proyecto es una excelente alternativa para los motociclistas del Municipio de Neiva - Huila, ya que los clientes tendrán la oportunidad de experimentar un servicio de mantenimiento, reparación o modificación especializado, centrado en el cliente, en su comodidad y bienestar, además, bajo los pilares de calidad, bajo costo, cumplimiento, oportunidad y respeto. El mercado al que se enfoca el proyecto cuenta con capacidad de pago, por esto se dirige a personas que por su condición socioeconómica están dispuestos a utilizar los servicios, además se pretende atender una parte mínima de la demanda total del mercado.

El centro técnico es viable desde el punto de vista de mercado, pues existe demanda potencial determinada y cuantificada, además por que las posibilidades de crecimiento, desarrollo y sostenibilidad del proyecto desde el punto de vista de mercado son excelentes.

El proyecto contribuye a la generación de empleo y valor agregado local y se constituye en un proyecto demostrativo para el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales en la Población.



ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

Setting up an advanced technical center for motorcycles in Neiva city

This project is an excellent alternative for motorcyclists in the municipal area of Neiva – Huila, because customers have the opportunity to experience a maintenance service and specialized repair, motorcycle tuning and focused on customers and their comfort and well-being, in addition, it follows quality standards, low cost, compliance, opportunity and respect. The project is focused on a market which has payment capacity, this is why it is aimed at people who, due to their socioeconomic status, are willing to use these services, and it is also intended to serve to a minimum part of the total market demand.

The technical center is feasible from the point of view of the market research due there is a determined and quantified potential demand; furthermore because the possibilities of growth, development and sustainability of the project, from the market point of view of the market, are excellent.

This project contributes to job creation and local added value and it is established as a demonstration project for development of new business initiatives in the population.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado: Alfonso Manrique Medina

Firma:

Nombre Jurado: Carlos Harvey Salamanca Falla

Firma:

Nombre Jurado: Ferney Forero Sánchez

Firma:

**CREACIÓN DE UN CENTRO TÉCNICO AVANZADO PARA EL SERVICIO DE
MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE NEIVA**

**FRANCISCO JAVIER MEDINA PERDOMO
JHON FAVER RODRIGUEZ GRIJALBA
JAIR MARINO TOVAR YAÑEZ**

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA – USCO
FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN FINANCIERA
NEIVA – HUILA
2018**

**CREACIÓN DE UN CENTRO TÉCNICO AVANZADO PARA EL SERVICIO DE
MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE NEIVA**

**FRANCISCO JAVIER MEDINA PERDOMO
JHON FAVER RODRIGUEZ GRIJALBA
JAIR MARINO TOVAR YAÑEZ**

**Proyecto presentado al comité de asesores de trabajo de grado de la
especialización en Gestión Financiera**

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA – USCO
FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN FINANCIERA
NEIVA – HUILA
2018**

NOTAS DE ACEPTACIÓN

Firma del asesor principal proyecto de grado

Firma del asesor trabajo de grado

Firma del asesor trabajo de grado

Neiva, diciembre 2018

Tabla de Contenido

INTRODUCCIÓN	9
1. TITULO	11
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	12
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
2.3 JUSTIFICACIÓN	12
3. OBJETIVOS	15
3.1 OBJETIVO GENERAL	15
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
4. MARCO REFERENCIAL	16
4.1 MARCO CONTEXTUAL	16
4.1.1 La ciudad de Neiva.	16
4.2 MARCO TEÓRICO	18
4.2.1 El plan de Negocios.	18
4.2.2 La Motocicleta.	25
4.3 MARCO CONCEPTUAL	26
4.4 MARCO LEGAL	28
5. DISEÑO DE ASPECTO METODOLOGICOS	33
5.1 ÁREA	33
5.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	33
5.3 SUB-LINEA	34
5.4 TIPO DE INVESTIGACIÓN	34
5.5 VARIABLE	34
5.6 MÉTODO	34
5.7 ENFOQUE	35
5.8 POBLACIÓN Y MUESTRA	35
5.8.1 Población.	35
5.8.2 Muestra.	35
5.9 FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	35
5.9.1 Fuentes Primarias.	35
5.9.2 Fuentes Secundarias.	36
6. ESTUDIO DE MERCADO	36
6.1 ASPECTOS GENERALES DEL ESTUDIO DE MERCADO	36
6.2 ESTRUCTURA DE ANÁLISIS DE UN ESTUDIO DE MERCADO	36
6.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	37
6.3.1 Área del Mercado.	37
6.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA	39
6.5 ANÁLISIS DE PRECIOS	39
6.5.1 Fijación de Precios.	39

6.6	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	40
6.7	ESTRATEGIAS DE MERCADO	41
6.7.1	Estrategia de distribución.	41
6.7.2	Sistema de distribución.	41
6.7.3	Canales de distribución.	41
6.7.4	Estrategia de precio.	41
6.7.5	Estrategia de promoción.	41
6.7.6	Estrategia de comunicación..	41
7.	ESTUDIO TÉCNICO	42
7.1	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	42
7.1.1	Macro Localización	42
7.1.2	Micro localización.	42
7.1.3	Lista de Chequeo para la localización del proyecto	43
7.2	INGENIERIA DEL PROYECTO	44
7.2.1	Proceso de prestación del servicio	45
8.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	46
8.1	LOGOTIPO DE LA EMPRESA	47
8.2	CONSIDERACIONES GENERALES	47
8.3	CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA	49
8.4	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	50
8.4.1	Organigrama de la empresa	51
8.5	DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	51
8.6	REGLAMENTO DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL	54
8.7	HIGIENE INDUSTRIAL	57
9.	ESTUDIO FINANCIERO	57
9.1	DETERMINACIÓN DE LAS INVERSIONES	59
9.2	COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN	60
9.2.1	Costos de Servucción.	60
9.2.2	Gastos Operacionales de Administración	61
9.2.3	Gastos Operacionales de Ventas	63
9.3	INGRESOS	63
9.4	PUNTO DE EQUILIBRIO	64
9.5	FLUJO DE CAJA O FLUJO DE FONDOS	65
10.	EVALUACIÓN FINANCIERA	67
10.1	COSTO DE CAPITAL	68
10.2	INDICADORES DE RENTABILIDAD FINANCIERA	69
11.	IDENTIFICACIÓN DE LAS INCIDENCIAS DE TIPO ECONÓMICO Y SOCIAL	71
11.1	INCIDENCIA ECONÓMICA	72
11.2	INCIDENCIA SOCIAL	72
11.3	INCIDENCIA AMBIENTAL	72

12.	CONCLUSIONES	73
13.	RECOMENDACIONES	74

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Mapa del Municipio de Neiva	16
Figura 2 Municipio de Neiva – División urbana - Comunas	17
Figura 3 Componentes Estudio de Mercado	37
Figura 4 Canal de comercialización	40
Figura 5 Flujograma de prestación del servicio	45
Figura 6 Planta de Centro Técnico de motos	46
Figura 7 Logotipo	47
Figura 8 Organigrama	51

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 Legalización de la Empresa	33
Cuadro 2 Motos matriculadas en el RUNT	35
Cuadro 3 Demanda Proyectada.	38
Cuadro 4 Precios proyectados	40
Cuadro 5 Legalización de la empresa	50
Cuadro 6 Inversión en Activos Fijos	59
Cuadro 7 Inversión diferida	60
Cuadro 8 Materiales directos – Mantenimiento	60
Cuadro 9 Materiales directos – Reparación	60
Cuadro 10 Materiales directos – Modificaciones	61
Cuadro 11 Mano de Obra Directa	61
Cuadro 12 Factores Prestacionales	62
Cuadro 13 Nomina sueldos – Prestaciones sociales y apropiaciones	62
Cuadro 14 Ingresos Proyectados Mantenimiento	63
Cuadro 15 Ingresos Proyectados Reparación	64
Cuadro 16 Ingresos Proyectados Modificaciones	64
Cuadro 17 Consolidado de Costos y de gastos.	64
Cuadro 18 Estimación del Punto de Equilibrio	65
Cuadro 19 Flujo de Inversión	66
Cuadro 20 Estado de Resultados Proyectados	66
Cuadro 21 Flujo de Producción	66
Cuadro 22 Flujo Neto de Caja	67
Cuadro 23 Indicadores de Rentabilidad	70

INTRODUCCIÓN

En nuestro territorio colombiano, el desarrollo empresarial ha ido creciendo notablemente reflejándose en la economía del país; El producto interno bruto está conformado principalmente por pequeñas, medianas y grandes empresas, por esta razón, la creación de empresa eficientemente se ha convertido en factor clave para el desarrollo del país y para satisfacer las nuevas necesidades de la sociedad de consumo.

En el presente trabajo de investigación se busca en dar a conocer la problemática que existe al momento de modificar una motocicleta. En la ciudad de Neiva no existe un centro encargado de hacer este tipo de trabajo de la mejor manera ya que no hay la tecnología y el conocimiento adecuado. Otros de los factores negativos al momento de modificar o reparar una motocicleta son la mala atención y la falta de compromiso al momento de entregar el trabajo final. En la ciudad de Neiva el transporte más utilizado son las motocicletas por tal razón se decidieron crear un Centro Estético y Mecánico para poder suplir las necesidades que la población de la ciudad tiene al momento de personalizar y reparar su motocicleta.

Es por eso que con la elaboración de un plan de negocio se quiere analizar a través de un estudio de mercado, financiero, técnico, administrativo y económico, la posibilidad de crear un Centro Técnico para la modificación mecánica y estética de motocicletas para la Ciudad de Neiva y de esta manera generar un crecimiento en la calidad de vida de las personas que requieren de este servicio.

1. TITULO

CREACIÓN DE UN CENTRO TÉCNICO AVANZADO PARA EL SERVICIO DE MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE NEIVA

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En la actualidad debido al crecimiento de manera desproporcionada de las ciudades la población se ve obligada a modificar sus estilos de vida para transportarse. Esto ha generado que las ciudades se congestionen de vehículos tanto particulares como de servicio público lo cual ya no es ventajoso al momento de movilizarse por el tiempo en que las personas se demoran en llegar a sus destinos. Generando así la excesiva comercialización de motocicletas, lo que se convirtió en un transporte económico y deseado por muchos, que cada día va en aumento por la facilidad para ganar tiempo al movilizarse de un lado a otro y también se ha convertido en un dolor de cabeza para algunos, ya que no existe un Centro Técnico que pueda solucionar los problemas que presenten en sus motocicletas.

En la región no existe un centro especializado en diseño estético y en mejoramiento de motores cuatro y dos tiempos de manera correcta. Hoy en día se aplican técnicas que fueron utilizadas hace mucho tiempo y que ya no están vigentes por su mal desempeño. Por tal razón se termina en total fracaso o con resultados no deseados.

Otro de los problemas que en los talleres que existen en la actualidad, es la mala atención al cliente, el desaseo y la contaminación que estos puntos generan con los aceites y químicos que utilizan, que en muchas ocasiones son vertidos en el alcantarillado de la ciudad lo cual causa un impacto grave al medio ambiente, todo esto hace que las personas desconfíen de los servicios que ofrecen.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo el plan de negocios para la creación de un centro técnico y estético para personalizar motocicletas en la ciudad de Neiva en el año 2019, proporcionara información técnica para determinar la viabilidad del proyecto?

2.3 JUSTIFICACIÓN

La creación de la empresa para la personalización de motocicletas busca brindar varios servicios para satisfacer las necesidades que la población tiene, con este tipo de vehículos. Hoy en día en la ciudad de Neiva existen alrededor de ciento cincuenta mil motocicletas las cuales necesitan de un mantenimiento mecánico y también estético. Este centro técnico de motocicletas le aportaría a la ciudad un servicio el cual todavía no está en el mercado ya que no existe la tecnología que queremos implementar. De esta manera los motociclistas podrán exteriorizar sus gustos ofreciéndoles servicios en la parte estética como, hidropintura, aerografía, modificación de tanques, pinturas al horno, cortadora de agua a presión entre

otras y en la parte mecánica brindar servicios también de modificación de cilindros, modificación de flappers en motores dos tiempos, modificación de lumbreras en cilindros dos tiempos, desbastes de culatas o tapa de cilindro y demás componentes mecánicos. Esto se realizará de la mejor manera para así sentir la satisfacción de que se está haciendo las cosas de manera correcta e imponiendo una calidad en el trabajo que se realiza y de igual manera generando un grado de satisfacción para los clientes ya que el trabajo por el cual ellos pagan es el mejor y garantizado.

Además de brindar un servicio técnico de calidad se buscara brindar un diagnostico confiable y seguro siendo este apoyado con los mejores recursos tanto humanos como tecnológicos y algo que ya existe de carácter informal en la ciudad de Neiva es el trabajo a domicilio, sin embargo uno de los propósitos de esta iniciativa de negocio es impulsar esta alternativa de servicio a los usuarios, lo haríamos porque existen varias personas que tienen dificultades al momento de transportar sus motocicletas, esto se puede dar por varios factores, porque las motocicletas no prenden, las personas no tienen el tiempo suficiente o por algún tipo de circunstancia que se les presente, esto se haría para obtener mayor número de clientes, además se atendería con amabilidad y buen trato las personas que tengan este tipo de vehículos el cual es uno de los medios de transporte más utilizados.

Otro de los puntos clave en nuestra empresa es el medio ambiente, por cuanto se busca reducir la no contaminación con los residuos que se generaría esto se haría con el fin de no ser un impacto negativo para el medio ambiente sino al contrario se reciclaría y se vertería los desperdicios líquidos donde corresponde. El brindar este tipo de servicios de calidad generaría un posicionamiento, hasta llegar a un punto máximo, con el fin de percibir ingresos que nos servirían a nivel personal y crecimiento empresarial.

La importancia de crear un Centro Especializado de Motocicletas es la mejora en el rendimiento de los motores cuatro y dos tiempos de este medio de transporte, lo cual reduciría problemas como, contaminación excesiva por los gases de escape, pérdida total de cilindros por mala rectificación o mal montaje, carburadores mal sincronizados lo cual nos puede llegar a causar un consumo excesivo de combustible, recalentamiento, ahogamiento del motor, entre otros problemas y también se puede evitar accidentes que pueden ser muy graves para los conductores. en la parte estética una completa personalización lo que dejaría a la motocicleta como única en la ciudad con esas características, esto generaría un impacto en la ciudad porque ya no solo se modificaría el chasis solamente sino también la parte de fibra de vidrio, plástico, lamina, la parte eléctrica y demás componentes que conforman la moto.

En la ciudad existe un mercado fuerte que podría garantizar el éxito de un Centro Técnico como el propuesto dado que el crecimiento de este tipo de empresas en

esta ciudad no es mucho sumándole a eso la baja calidad que se maneja en la prestación de estos servicios, por otro lado, se aporta al cliente la facilidad y accesibilidad de dichos servicios sin necesidad de salir de su ciudad haciendo que la personalización de sus motocicletas resulte de una manera más, segura, confiable y agradable.

3. OBJETIVOS

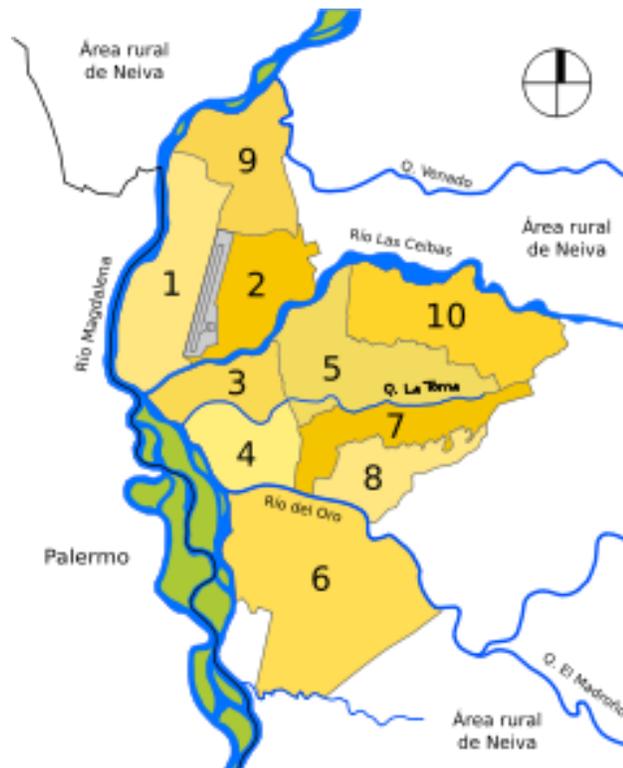
3.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios para la creación de un centro técnico de motocicletas para la modificación mecánica y estética, utilizando técnicas avanzadas en la ciudad de Neiva para el año 2019

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda, oferta, precio y canales de distribución del producto que permita conocer la viabilidad para la creación de un centro técnico avanzado para motocicletas donde se modifique tanto la estética como la potencia de motos de bajo y alto cilindraje en la ciudad de Neiva – Huila.
- Elaborar un estudio técnico para determinar las variables operacionales del proyecto como son tamaño, localización e ingeniería.
- Determinar la estructura administrativa y legal de la futura empresa.
- Realizar un estudio financiero mediante la determinación y cuantificación de las variables inversión, ingresos, costos y gastos para hallar la viabilidad del proyecto.
- Evaluar financieramente el plan de negocio.
- Determinar los principales impactos económicos, sociales y ambientales que genera el proyecto.
- Garantizar el uso racional de los recursos naturales y la protección del medio ambiente con la implementación de las buenas prácticas en la prestación del servicio y permitir un manejo adecuado de los recursos, implementando normas de salubridad.
- Generar confianza con el fin de obtener un beneficio mutuo para los clientes como para la empresa, estableciendo estrategias de mercadeo y excelente atención al público.

Figura 2 Municipio de Neiva – División urbana - Comunas



La división política y administrativa del Municipio de Neiva, se ha estructurado a partir de 10 comunas con 117 barrios y 377 sectores en la zona urbana y 8 corregimientos conformados por 73 veredas en la zona rural, Cada corregimiento está asociado a un centro poblado rural que se constituye en el epicentro de las actividades económicas, culturales, sociales y políticas de la población circundante.

Demografía

Según cifras del DANE, para el año 2015 la población del Municipio de Neiva es de 342.117 habitantes (47.8% hombres y el 51.2% mujeres), de los cuales el 94.2% que corresponde a 322.274 habitante residen en el área urbana y 19.843 habitante que representan el 5.8% se encuentran en el área rural. La población del municipio equivale al 30% de la población departamental y al 0.71% de la población nacional.

4.2 MARCO TEÓRICO

4.2.1 El plan de Negocios. es un proceso de darle al negocio una identidad, una vida propia. Es un procedimiento para enunciar de forma clara y precisa los propósitos, las ideas, los conceptos, las formas operativas, los resultados y en resumen la visión del empresario sobre el proyecto. Es un mecanismo de proyectar la empresa para un futuro, de prever dificultades y de identificar posibles soluciones a las coyunturas que pudiesen presentarse. La complejidad del Plan de Negocios es directamente proporcional al conocimiento y experiencia que tenga el empresario sobre el negocio.

Para hacer factible un plan de negocios hay que tener en cuenta el análisis de todo el mercado y el entorno tanto externo como interno, estructuración de la organización y realización de un proyecto, además es importante porque del desarrollo de este conlleva a obtener grandes resultados que podrían afectar a la comunidad en general como lo es el impacto ambiental, social, cultural, económico y hasta político, de allí la gran importancia de hacer con anticipación un plan de negocios antes de construir una nueva organización.

Para la elaboración de un plan de negocios, es necesario definir algunos términos para tener mayor claridad en su interpretación: Plan: "Programa de acción para la implementación de una empresa. Negocios: compra y venta de bienes y servicios, **Plan de Negocios** "es un documento fundamental para el empresario, tanto para una gran compañía como para una PYME.

El artículo publicado en la revista de Harvard Bussines Review escrito por William A. Sahlman sostiene que los planes de negocio, se han venido fomentando como una herramienta para la creación de nuevas empresas, tanto así que en Estados Unidos se ha proliferado la literatura acerca de esta nueva rama de la Administración. Por otro lado, un plan de negocio no solo se desarrolla para la creación de una nueva empresa, sino que también sirve como instrumento para empresas ya existentes que tienen que enfrentar la dinámica del mercado.

En cuanto a su estructura, los planes de negocio varían dependiendo su objetivo, pues pueden destinarse para la creación de nuevas empresas o para empresas ya constituidas.

El artículo de William A Sahlman, dice: Casi todos los planes de negocios desperdician demasiada tinta en cifras y dedican muy poca a la información que realmente importa a los inversionistas inteligentes. "La verdad es que un plan de negocio debe ser directo, preciso y entendible ya sea para los inversionistas, como para el empresario mismo. Dejando de lado aquellas cifras que no sean relevantes ni decisorias para el proyecto.

El plan de negocio, es un mapa que permite proyectar el funcionamiento de una empresa. Por lo general, es utilizado a menudo como una carta de navegación, contiene un resumen ejecutivo de las áreas representativas de la empresa, abarcando desde el mercado potencial hasta su viabilidad. Si comparamos un plan de negocio con un barco, el plan de negocio es el mapa que le permite al capitán navegar por los lugares más confiables y conocer previamente el lugar al que va a navegar.

Para Rodrigo Varela, en su libro “innovación empresarial” define el plan de negocios como un documento que permite evaluar una oportunidad de negocio y a la misma vez reducir riesgos para la toma de decisiones. La estructura básica del plan de negocios intenta responder cinco preguntas básicas para todo empresario.

Que es y en qué consiste el negocio, cuales son las causas y razones de éxito, cuales son los mecanismos y las estrategias que se van a utilizar para lograr las metas previstas, que recursos se requieren para llevar a cabo el negocio y que estrategias se van a usar para conseguirlos y por ultimo quien dirigirá el negocio”. Además, Varela plantea que “la complejidad del plan de negocios es directamente proporcional a la complejidad del negocio inversamente proporcional al conocimiento y experiencia que tenga el empresario sobre el negocio.

Según Rodrigo Varela, todo plan de negocio, consta con una serie de etapas dentro de las cuales se consideran:

- Análisis de la empresa y de su entorno
- Análisis de mercado
- Análisis técnico
- Análisis administrativo
- Análisis económico
- Análisis de valores personales
- Análisis social
- Análisis financiero
- Análisis de riesgos e intangibles
- Evaluación del proyecto
- Análisis de sensibilidad
- Preparación del documento final
- Sustentación del plan de negocio
- Decisión de ejecución
- Consecución de recursos
- Montaje
- Arranque
- Gestión.

La idea de cada uno de los análisis del plan de negocio es la recolección de información que permite conocer la factibilidad del negocio y a la misma vez la toma de decisiones ante eventualidades que puedan ocurrir.

Esta información debe ser concordante con los demás análisis puesto que todas las variables tienen una correlación entre sí. No hay que olvidar que “dicha información tiene que ser verídica y sustentada con el fin de evaluar el proyecto de forma real sin omitir posibles desventajas que tenga el proyecto de acuerdo a sus recursos o mercados”.

ESTUDIO DE MERCADO. Lo que pretende el estudio de mercado es hacer que las personas se hagan a la idea sobre la viabilidad de un proyecto, un plan de negocios o un estudio ya que contiene tres grandes partes en las que se analiza todo el mercado tales como análisis del consumidor, de la competencia, de la demanda, de la oferta, de los precios etc. además este ayuda a encontrar la distribución geográfica del mercado de consumo, el Comportamiento histórico de la demanda, la proyección de la demanda, la determinación del costo y encontrar los canales de distribución.

Según Edgar Zapata el estudio de mercado tiene por objeto determinar, con un buen nivel de confianza los siguientes aspectos: la existencia real de clientes, para los productos o servicios que van a producirse, la disposición de ellos para pagar el precio establecido, la determinación de la cantidad demandada en términos de poder elaborar una proyección de ventas, la aceptación de las formas de pago, la validez de los mecanismos de mercadeo y ventas previstos, la identificación de los canales de distribución que se van a usar, y de las ventajas y desventajas competitivas, etc.

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

El estudio de mercado es generalmente primario o secundario. En el estudio secundario, la compañía utiliza información obtenida de otras fuentes que aparecen aplicables a un producto nuevo o existente. Las ventajas del estudio secundario incluyen el hecho de ser relativamente barato y fácilmente accesible. Las desventajas del estudio secundario: a menudo no es específico al área de investigación y los datos utilizados pueden ser tendenciosos y complicados de validar.

El estudio de Mercado Primario implica pruebas como focus groups, encuestas, investigaciones en terreno, entrevistas u observaciones llevadas a cabo o adaptadas específicamente al producto.

Muchas preguntas pueden ser respondidas gracias a un estudio de mercado:

- ¿Qué está pasando en el mercado?
- ¿Cuáles son las tendencias?
- ¿Quiénes son los competidores?
- ¿Qué opinión tienen los consumidores acerca de los productos presentes en el mercado?
- ¿Qué necesidades son importantes?
- ¿Están siendo satisfechas esas necesidades por los productos existentes?

El estudio de mercado para la planeación de negocios

El estudio de mercado es para descubrir lo que la gente quiere, necesita o cree, también puede implicar el descubrir cómo actúan las personas. Una vez que la investigación está completa, se puede utilizar para determinar cómo comercializar su producto.

Ejemplos de investigaciones de mercado son los cuestionarios y las encuestas.

Para comenzar un negocio existen algunas cosas que se deben tener en cuenta:

1. ¿Quiénes son los clientes?
2. ¿Cuál es su ubicación y como pueden ser contactados?
3. ¿Qué cantidad o calidad quieren?
4. ¿Cuál es el mejor momento para vender?

Segmentación del mercado

La segmentación del mercado es la división de la población en sub-grupos con motivaciones similares. Los criterios más utilizados para segmentar incluyen las diferencias geográficas, diferencias de personalidades, diferencias demográficas, diferencias en el uso de productos y diferencias psicográficas.

Tendencias de mercado

Se definen como los movimientos al alza o a la baja del mercado durante un periodo de tiempo.

Es más complicado determinar el tamaño del mercado si estas comenzando con algo completamente nuevo. En este caso se deberá obtener el número de clientes potenciales o segmentos de clientes.

Además de la información acerca del mercado objetivo se debe tener información acerca de la competencia, clientes, productos, etc.

Por último, se necesita medir la eficacia del marketing para el producto. Algunas técnicas para esto son:

- Análisis de los clientes
- Modelado de opciones
- Análisis de la competencia
- Análisis de riesgo
- Investigación de productos
- Investigación de publicidad
- Modelado del mix comercial (Precio, Producto, Plaza, Publicidad).

ESTUDIO TÉCNICO. Este estudio sirve para hacer Sirve un análisis del proceso de producción de un producto o la prestación de un servicio. en los que se pueden observar aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida, tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y costos de inversión y operación.

Tiene como finalidad definir “la posibilidad de lograr el producto o servicio deseado en la cantidad, con calidad y el costo requerido. Esto origina la necesidad de identificar procesos productivos, proveedores de materias primas, equipos, tecnología, recursos humanos, suministros, sistemas de control, formas de operación, consumos unitarios de materias primas, insumos y servicios, distribución de planta y equipos, requerimientos de capacitación del recurso humano, etc.”.

El objetivo de este estudio es verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto o la prestación del servicio que pretende realizar con el proyecto. Además, de analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, las inversiones y la organización requerida para realizar la producción. En resumen, se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO. En el estudio organizacional del presente proyecto, se tiene que describir el tipo de organización al que pertenece la empresa, también se incluye en este estudio la planeación estratégica que define los lineamientos bajos los cuales operara una organización. Otro elemento fundamental es la integración de la fuerza de trabajo que constituirá

la empresa, se muestra la estructura organizacional y se detalla los requisitos a cumplir por la misma.

“El estudio organizacional y administrativo del proyecto considera la planeación e implementación de una estructura organizacional para la empresa o negocio, egresos de inversión y operación en la organización, estudio legal, aspectos comerciales, aspectos técnicos, aspectos laborales, aspectos tributarios y contratación”

Su fin es definir las necesidades del perfil del grupo empresarial y de personal que el negocio exige, las estructuras y estilos de dirección, los mecanismos de control, las políticas de administración de personal y de participación del grupo empresarial en la gestión y los resultados contando con todos estos elementos.

ESTUDIO FINANCIERO. “Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan los estudios anteriores (Estudio Técnico y de Mercado) y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica”

“Se determinarán las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de estas y las posibilidades reales de acceso a las mismas”.

Es la última etapa del análisis de la viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto.

Las inversiones del proyecto pueden clasificarse en función de los factores que queramos considerar. Las más habituales son:

A- Físicas (Proyectos)

A1- Expansión (aumento de demanda)

A2- Innovación (nuevos productos)

A3- Reemplazo (en bienes productivos)

A4- Estratégicas (posición futura de la empresa)

B- Financieras (Derechos y Obligaciones)

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las condiciones de ventas, de las estimaciones de ventas de residuos y del cálculo de los ingresos por venta de equipos cuyo reemplazo está previsto durante el periodo de evaluación del proyecto, según antecedentes que pudieran derivarse de los estudios técnicos (para el equipo de fábrica), organizacional (para el equipo de oficinas) y de mercado (para el equipo de ventas).

Los costos de operación se calculan por información de prácticamente todos los estudios anteriores. Existe, sin embargo, un ítem de costo que debe calcularse en esta etapa: el impuesto a las ganancias, porque este desembolso es consecuencia directa de los resultados contables de la empresa, que pueden ser diferentes de los resultados obtenidos de la proyección de los estados contables de la empresa responsable del proyecto.

La evaluación del proyecto se realiza sobre la estimación del flujo de caja de los costos y beneficios. El resultado de la evaluación se mide a través de distintos criterios que más que independientes son complementarios entre sí. La improbabilidad de tener certeza de la ocurrencia de los acontecimientos considerados en la preparación del proyecto hace necesario considerar el riesgo de invertir en él.

Ya que nos encontramos dentro del estudio financiero quisiéramos hacer referencia a la estimación de los costos, a las inversiones y a los beneficios del proyecto, lo cual sin duda ayudará a la sistematización de la información.

EVALUACIÓN ECONÓMICA. En los métodos de evaluación se toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la Tasa Interna de Rendimiento (TIR) y el Valor Presente Neto se anota sus limitaciones de aplicación y son comparados con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo.

Normalmente no se encuentran problemas en relación con el mercado o la tecnología disponible que se empleará en la fabricación del producto por tanto la decisión de inversión casi siempre recae en la evaluación económica.

Análisis y Administración del Riesgo. - Por lo general la última parte tratada en el Estudio de Factibilidad de la Evaluación Económica el cual nos presenta un enfoque totalmente nuevo sobre el riesgo que puede aplicarse en economías inestables a diferencias de otros enfoques de aplicación más restringida. El resultado de una evaluación económica tradicional no permite prever el riesgo de una posible bancarrota a corto o mediano plazo lo que sí es posible con esta perspectiva de análisis.

Tiene como objeto central “determinar las características económicas del proyecto, para ello hay necesidad de identificar las necesidades de inversión, los ingresos, los costos, gastos, la utilidad, los puntos de equilibrio contable y económico y determinar la posibilidad de que, al vender el producto al precio establecido, el negocio deje un excedente adecuado”.

ANÁLISIS AMBIENTAL. Lo que pretende este análisis es proteger al ambiente de sustancias que alteren el buen funcionamiento de la vida de los seres vivos.

“Se describe aquí emisiones, efluentes, y residuos de la empresa, riesgos y contaminación por esas emisiones, efluentes y residuos, mecanismos de control de contaminación, riesgos para la comunidad por las emisiones, efluentes y residuos, riesgos para los trabajadores, mecanismos de higiene y seguridad industrial”.

El análisis ambiental se vincula íntimamente con el ciclo del proyecto. El análisis ambiental comienza con la selección al momento de identificación del proyecto. El delineamiento del alcance y preparación de la evaluación ambiental se dan en serie o como parte integral de los estudios de pre factibilidad y de factibilidad. La evaluación ambiental definitiva debe estar disponible antes de su evaluación final del Proyecto, y es un instrumento exigido por las instituciones financieras multilaterales. Si la evaluación ambiental es satisfactoria para el prestatario y para la institución financiera, pasa a formar parte de los documentos de base para la decisión de la aprobación ambiental y las condiciones ambientales a ser negociadas con el prestatario, algunas o todas las cuales se encuentran incorporadas dentro del convenio de préstamo.

La evaluación ambiental puede ser apropiada para los fines de la evaluación, pero es posible que el análisis del documento revele la necesidad de mayor análisis antes de poder dar su aprobación e iniciar las negociaciones. La supervisión incluye el seguimiento del comportamiento ambiental del proyecto y del cumplimiento de las condiciones pertinentes acordadas entre la institución financiera y el prestatario. Luego de completar la implementación, el Informe de Finalización del Proyecto (IFP) incluye una evaluación, tanto de los impactos que se dieron en la práctica, como de la efectividad de las medidas de atenuación.

4.2.2 La Motocicleta. La motocicleta, o moto, es un vehículo motorizado de dos ruedas monot (las ruedas son una detrás del otro). Se sienta al piloto a trasero, las manos tienen el manillar y los pies están sobre reposapiés. Un pasajero puede tenerse a trasero detrás del piloto. Llama a una persona que conduce este tipo de vehículo motociclista o "motociclista (e)". Se puede agregar sobre el lado de la moto una cesta y el vehículo se convierte en un sidecar, sostenido por una rueda suplementaria, para permitir el transporte de uno o dos pasajeros suplementarios.

Louis-Barbilla Perreux inventó la moto oficialmente con la primera patente registrada en 1868 y modificada hasta 1885. Esta primera moto funcionaba al vapor. En realidad, no era más que un prototipo y nunca ha circulado de una manera autónoma: se volvía se fijaba en un eje vertical y en redondo, dado que demasiado se ocupó a su conductor a hacer funcionar el motor.

4.3 MARCO CONCEPTUAL

Para una mejor investigación e interpretación se implementarán los conceptos técnicos y necesarios, para llevar a cabo el plan de negocio de creación de empresa de mantenimiento, reparación y modificación de motores de motos de carreras.

Capital De Trabajo: está compuesto por la materia prima, mano de obra directa, la mano de obra indirecta y los costos indirectos de fabricación, para el primer ciclo operativo. Lo anterior, se entiende como aquellos recursos que la empresa requiere para poder operar en un determinado ciclo operativo.

Costos Fijos: es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, para el presente proyecto los costos fijos son la mano de obra directa y los costó indirectos de fabricación.

Costo variable: hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción. Todo aquel costo que aumenta o disminuye según aumente o disminuya la producción, se conoce como costo variable. Para el presente proyecto no existen costos variables, puesto que solo se presta un servicio y no se utiliza materia prima para la prestación del mismo que implique o dependa de la producción.

Encuesta: cuestionario que se estructura con un número de preguntas dirigidas a una muestra con el fin de recolectar información cuantitativa.

Entrevista: conversación en la que interviene entrevistador y entrevistado, se dirige a este último una serie de preguntas de las cuales se pueden generar otras con el fin de recolectar información detallada

Flujo Neto de Efectivo: es una herramienta que permite medir en un momento determinado la liquidez de una entidad y se parte para su cálculo desde la utilidad del ejercicio y se le debe de incrementar todos aquellos rubros de gastos que no representan salida de efectivo

Gastos operacionales de administración: es un desembolso de dinero que una persona realiza, con el objetivo de administrar adecuadamente el negocio y también con el propósito de ejecutar las labores de venta, promociones y distribuciones de los productos manufacturados, los servicios prestados y las mercancías adquiridas para revender. Estos gastos se clasifican en gastos Administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

Ingresos: en el proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de matrículas anuales y pago de pensión mensual. La estimación de los ingresos depende de los cálculos realizados en el estudio de mercado en cuanto se refiere a la demanda del servicio.

Inversión: recursos necesarios para iniciar un proyecto, éstos corresponden a capital de trabajo, financiamiento, maquinaria y equipo, muebles y enseres e infraestructura.

Mano de obra directa: es la fuerza de trabajo empleada para prestar el servicio (Operarios). Esta partida consiga las remuneraciones, beneficios sociales, aportes destinados a la seguridad social que perciben los trabajadores que ejecutan una labor directa

Modificación: este servicio se realiza para cambiar completamente el funcionamiento del motor de una moto, es decir, que pasa de ser una moto que sirve como medio de transporte a ser una de carreras.

Plan De Negocios: documento en el que se refleja un proyecto que se espera desarrollar, en este se reflejan el módulo de mercado, técnico, administrativo y organizacional, financiero y ambiental con el fin de determinar su viabilidad.

PRI: (Período de recuperación de la inversión) Tiempo en el que se recupera la inversión que fue necesaria para la ejecución del proyecto.

Punto De Equilibrio: es el punto en el que la empresa recupera sus costos, pero no obtiene utilidades, existe igualdad entre ambos, es decir, que la empresa debe superar dicho punto para comenzar a generar utilidades.

Relación costo beneficio: la relación costo beneficio compara de forma directa los beneficios y los costos. Para calcular la relación (B/C), primero se halla la suma de los beneficios descontados, traídos al presente, y se divide sobre la suma de los costos también descontados.

Para una conclusión acerca de la viabilidad de un proyecto, bajo este enfoque, se debe tener en cuenta la comparación de la relación B/C hallada en comparación con 1, así tenemos lo siguiente:

- $B/C > 1$ indica que los beneficios superan los costes, por consiguiente, el proyecto debe ser considerado (Es viable).
- $B/C=1$ Aquí no hay ganancias, pues los beneficios son iguales a los costes.
- $B/C < 1$, muestra que los costes son mayores que los beneficios, no se debe considerar (No es viable)
- FORMULA R/C
- Relación Costo Beneficio = VPN Ingresos/ VPN Costos Y Gastos

Reparación: la reparación es el cambio de piezas que están desgastadas ejemplos: (Bielas, Torque)

TIR: la tasa interna de retorno es la tasa de interés que permite que el $VPN=0$, también como la tasa de interés que permite igualar el valor presente de los flujos descontados con la inversión. La TIR representa la máxima tasa de interés a la que el inversionista estaría dispuesto a pedir dinero sin perder. Con estos resultados se pudo obtener finalmente la TIR- Tasa Interna de Retorno. La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad.

VPN: valor presente neto, es el valor de unos flujos de caja futuras traídos al valor de hoy, en este caso es traer a valor de hoy todos los flujos netos de efectivos generados en la proyección de los estados financieros, menos la inversión a realizar.

4.4 MARCO LEGAL

Para la formación y constitución de una empresa en la ciudad de Neiva, es necesario cumplir con una serie de requisitos básicos para lograr el buen funcionamiento de acuerdo con las normas existentes.

COSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Con respectó a lo legal para el desarrollo de las actividades se llevarán a cabo y se tendrán en cuenta la normatividad vigente que regule requiere la creación de microindustrias, así como todo lo que estipule las entidades gubernamentales.

ASPECTOS TRIBUTARIOS

La ley 788 del 27 de diciembre de 2002: las personas naturales o jurídicas que invierten en el campo están exentas de impuestos.

Instituto colombiano Agropecuario, ICA: según el acuerdo 2 de enero 26 de 2009, le corresponde al ICA efectuar el control sanitario de la comercialización.

ARTICULO DEL CODIGO DE COMERCIO

Sobre aspectos legales exigidos por el gobierno Nacional.

Art.19: obligaciones de los comerciantes; matricula en el registro mercantil.

Art.60 libros y papeles del comerciante.

Art.75-77 Sobre la competencia desleal.

Art.110 Constitución.

Art.13 Para todos los efectos legales se presume que una persona ejerce el comercio en los siguientes casos.

Cuando se halla inscrito en el registro mercantil

Cuando tenga establecimiento de comercio

Cuando se anuncie al público como comerciante por cualquier medio

DEBERES DE LOS COMERCIANTES

Art. 19 del código de comercio: Es obligación de todo comerciante

LEY 590 DEL 2000 Promover el desarrollo del micro pequeñas y medianas empresas en condición de sus aptitudes para la generación de empleo teniendo en cuenta que una empresa se identifica según su actividad económica ya sea comercial de servicios industrial.

NORMAS ISO 14000. Es un conjunto de documentos de gestión ambiental que una vez implantados afecten todos los aspectos de la gestión de la organización en las responsabilidades ambientales y ayuda a las organizaciones a tratar sistemáticamente asuntos ambientales, con el fin de mejorar el comportamiento ambiental y las oportunidades de beneficio económico.⁴¹

LEY 1314 DE 2009. Colombia mediante la ley 1314 de 2009 decide que el país deberá implementar las NIIF o (IFRS) Como técnica para la gestión de la contabilidad y dela información financiera en las empresas por lo que el consejo técnico de la contaduría pública (CTCP) emitió el cronograma de convergencia y adopción de las NIIF en Colombia. Para la convergencia hay que tener en cuenta un cronograma que parte de tres grupos.

Decreto 3022 del 2012. El presente decreto será aplicado a los preparadores de información financiera de conforman el grupo detallados a continuación: Por el cual se reglamentará la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 2. Entidades que no cumplan con los requisitos del artículo 1° del decreto 2784 de 2012 y sus modificaciones o adiciones, ni con los requisitos del capítulo 1° Del Decreto 2784 de 2012 y sus modificaciones o adiciones, ni con los requisitos del capítulo 1° del macro técnico normativo de financiera anexo al Decreto 2706 de 2012.

GRUPO 2: empresas de tamaño grande y mediano que no sean emisoras de valores ni entidades de interés público, o dentro del alcance del Decreto 2784 de 2012. Las cuales adoptarán las NIIF PYMES DDP marzo 2013.

Ley 789 de 2002: por lo cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifiquen algunos artículos del código sustantivo de trabajo.

Ley 1014 de 2006: de fomento a la cultura del emprendimiento”.

Ley 1429 de 2010: declarada EXEQUIBLE por la corte constitucional mediante sentencia C-686 de 2011. “Por lo cual se expide la Ley de formalización y Generación de Empleo”. “por lo cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del código Sustantivo de trabajo”.

La Ley 1258 de diciembre 5 de 2008. Creo las Sociedades por Acciones Simplificada, en consecuencia, este tipo societario podrá constituirse “Por una o varias personas naturales o jurídicas quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes”. De igual manera “Los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad”

Su naturaleza jurídica es comercial independientemente de las actividades previstas en su objeto social, para efectos tributarios se regirá por las normas aplicables a las sociedades anónimas. Este tipo de sociedades no podrá inscribir acciones ni valores en el Registro Nacional de Valores ni negociar en bolsa las acciones.

El documento privado de Constitución deberá expresar como mínimo lo siguiente:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas
- Razón social o denominación de la sociedad seguida de las palabras “Sociedad por Acciones Simplificada” o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y de las distintas sucursales que establezcan en el mismo acto de constitución
- El término de duración, si este no fuere indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas de capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso deberá designarse cuando menos un representante legal.

Mientras no se efectúe la inscripción del documento privado o público en la Cámara de Comercio del domicilio principal se entenderá que la sociedad es de hecho y se responderá personalmente por las obligaciones que contraiga en desarrollo de la empresa.

En los estatutos se expresarán los derechos de votación que le correspondan a cada clase de acciones con la indicación expresa sobre la atribución de voto singular o múltiple. En los estatutos se determinará la estructura orgánica de la sociedad, a falta de estipulación se entenderá que todas las funciones estarán a cargo de la asamblea o el accionista único y que las funciones de administración estarán a cargo del representante legal. Si está formada por un solo accionista podrá ejercer todas las atribuciones que la ley le confiere a los órganos sociales.

QUÓRUM Y MAYORÍAS EN LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS

Salvo estipulación en contrario la asamblea deliberará con uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas, las decisiones se adoptarán mediante voto favorable de un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones presentes salvo que en los estatutos se prevea una mayoría superior. En caso de accionista único las decisiones serán adoptadas por aquel, estas decisiones constarán en actas.

JUNTA DIRECTIVA: las sociedades por acciones simplificadas no estarán obligadas a tener Junta Directiva, a menos que se pacte en estatutos. En ausencia de ésta las funciones de administración y representación estarán en cabeza del representante legal.

REPRESENTACION LEGAL: estará a cargo de una persona natural o jurídica designada en la forma prevista en los estatutos. A falta de estipulación podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social.

REVISOR FISCAL: deberán tener revisor fiscal cuando la sociedad tenga activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente de 5000 SMLV y/o cuyos ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente a 3000 SMLV. El revisor fiscal debe ser contador público titulado con tarjeta profesional vigente.

REFORMAS ESTATURIAS: las reformas se aprobarán por la asamblea con voto que represente cuando menos la mitad más uno de las acciones presentes en la

reunión. La decisión deberá constar en documento privado que debe ser inscrito en el registro mercantil. Se requerirá escritura pública si la reforma implica transferencia de bienes que requieren esta formalidad.

TRANSFORMACIÓN: cualquier sociedad podrá transformarse en sociedad por acciones simplificada, antes de la disolución, mediante decisión unánime de los socios titulares de la totalidad de acciones suscritas, esta decisión constará en documento privado que debe ser inscrito en el registro Mercantil. De igual manera la sociedad por acciones simplificada podrá transformarse en cualquier sociedad de las establecidas en el código de comercio mediante decisión unánime de los asociados titulares de la totalidad de las acciones suscritas.

A partir del 5 de diciembre de 2008 no podrán constituirse sociedades unipersonales por documento privado amparadas por la ley 1014 de 2006 y las constituidas con anterioridad a la ley 1258 de 2008 deberán transformarse hasta el día 5 de junio en Sociedad por Acciones Simplificadas. No obstante, la prohibición no opera para las sociedades pluripersonales creadas y que se constituyan bajo la ley 1014 de 2008.

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN: se disolverá por las causales previstas en el artículo 34 de la ley 1258 de 2008 y la liquidación se hará en la forma prevista para las sociedades limitadas.

Cuadro 1 Legalización de la Empresa

Trámite Registrales	Trámite Específicos	Trámite Laborales
Tramites hasta el registro correspondiente	Trámites relacionados según la ubicación de la empresa	Tramite relacionados con la vinculación de persona
Certificado de homonimia	Certificado del uso del suelo	Aportes parafiscales
Escritura pública	Paz y Salvo y/o recibo de pago de impuestos de industria y comercio	Afiliación en la Caja de Compensación Familiar
Inscripción ante la cámara de comercio	Certificado de Condiciones de Sanidad	Afiliación en la EPS
Registro Mercantil	Certificado de seguridad y prevención	Afiliación en la Administradoras de Riesgo profesionales, ARP
Matricula mercantil	Certificado de condiciones ambientales	Registro de los contratos laborales
Certificado de existencia Representación Legal	Certificad de SAYCO y ACIMPRO	
Registro Único Tributario, RUT		
Otros tramites		
Apertura de cuenta corriente		
Registro de libros de comercio		
Registro único de proponentes		

5. DISEÑO DE ASPECTO METODOLOGICOS

5.1 ÁREA

Administrativa, contable y Financiera

5.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

A nivel institucional la línea de investigación es empresarial de carácter pedagógico, la cual está encaminada a fortalecer el sector micro y macro empresarial de la ciudad de Neiva.

5.3 SUB-LINEA

Desarrollo y gestión administrativa

5.4 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Analítica: porque se basa en la recolección de información de estudio y diagnóstico.

Descriptiva: Por medio de esta se busca especificar propiedades importantes del objeto de investigación y a partir del análisis que se realice de dichas propiedades también poder contribuir a diseñar el plan de negocios.

5.5 VARIABLE

Se define como aquello que se va a medir, controlar y estudiar en una investigación.

Variable independiente: es un fenómeno a la que se le va a evaluar su capacidad para influir, incidir o afectar a otras variables.

Es aquella característica o propiedad que se supone ser la causa del fenómeno estudiado. En investigaciones experimental se llama así, a la variable que el investigador manipula. Que son manipuladas experimentalmente por un investigador.

Variable dependiente: se define como los cambios sufridos por los sujetos como consecuencia de la manipulación de la variable independiente por parte del experimentador. En este caso el nombre lo dice de manera explícita va a depender de algo que la hace variar.

5.6 MÉTODO

Empírico analítico: Porque se estudia el problema considerando las variables que hacen parte de este, se maneja los datos de manera cuantificable y se analizan respectivamente.

5.7 ENFOQUE

CUANTITATIVO: Se usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica, para establecer patrones de comportamiento. Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir la viabilidad del proyecto en mención.

5.8 POBLACIÓN Y MUESTRA

5.8.1 Población. La población constituye el objeto de la investigación siendo el centro de la misma y de ella se extrae la información requerida para el estudio respectivo, es decir es el conjunto de individuos que siendo sometidos al estudio poseen características comunes para proporcionar datos.

Cuadro 2 Motos matriculadas en el RUNT

Municipios	Cantidad
Rivera	141.028
Pitalito	40.898
Garzón	22.342
Neiva	21.159
Palermo	15.139
Timaná	10.988
La Plata	9.237
Guadalupe	3.866

Motos matriculadas ante el RUNT en los principales municipios del departamento de Huila, año 2017, Diario del Huila

El registro de motos ante el RUNT es superior en los municipios que, en la capital Huilense, esto se debe los costos que se infieren para la matrícula de este medio de transporte y la eficiencia en los tramites que incurren en este proceso, por lo tanto, se toma como base tres municipios para continuar con el desarrollo del proyecto de investigación: Rivera; 141.028, Neiva; 21.159 y Palermo; 15.139 para un total de 177.326

5.8.2 Muestra. Es un subconjunto de personas, objetos o eventos de una población más grande que se recolecta y analiza para hacer inferencias. Para representar adecuadamente a la población, una muestra debe recolectarse de manera aleatoria y debe ser lo suficientemente grande.

5.9 FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

5.9.1 Fuentes Primarias. Este tipo de información se obtiene por medio bases de datos fidedignas acerca de temas con lo que respecta a motocicletas por ser de

carácter pedagógico, lo recomendable para realizar este tipo de proyectos de negocios es tener como guía central las encuestas las cuales deben ser aplicadas a propietarios de motos aplicando el muestreo por conveniencia.

5.9.2 Fuentes Secundarias. Serán las constituidas por los diferentes materiales de apoyo relacionado con planes de negocio, así mismo todo el material recopilado a lo largo de la especialización de Gestión Financiera en la Universidad Surcolombiana – USCO.

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1 ASPECTOS GENERALES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Mercado es el área en la que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

El estudio de mercado tiene como finalidades: el establecer el comportamiento del sector objeto de investigación, además del comportamiento de las leyes fundamentales de la economía como son la oferta y la demanda así mismo de las variable precio y canales de distribución.

El éxito o el fracaso de la incursión de un producto, bien o servicio en el mercado debe estar respaldado por un estudio minucioso y serio en el cual se identifiquen todas las variables o características intrínsecas y extrínsecas de dicho mercado, llámense consumidores mayoristas, consumidores finales, precio, calidad, competencia, canales de distribución, nivel de actividad, etc.

Estos aspectos permiten prever, por una parte, el tamaño del mercado, la oferta y la demanda actual del producto, el probable porcentaje de participación de la empresa en el mercado en general y, por ende, el porcentaje que ya pertenece a la competencia.

6.2 ESTRUCTURA DE ANÁLISIS DE UN ESTUDIO DE MERCADO

Para el análisis del mercado se reconoce cuatro variables fundamentales que conforman la estructura que se indican a continuación

Figura 3 Componentes Estudio de Mercado



6.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El proyecto se enmarca dentro de los proyectos que generan ingresos monetarios, por lo tanto, suponen la estimación de cantidades o unidades atendidas que pueden ser vendidas a ciertos niveles de precios. Además, aparecen una serie de factores que condicionan y determinan los gustos y preferencias de los consumidores, lo mismo que su poder adquisitivo o capacidad de compra. En este contexto podemos afirmar, que “la demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien o servicio. En efecto, el estudio cubre no solamente la demanda actual, sino también los pronósticos de consumo que se puedan estimar, con base a los datos del pasado y de otros elementos cualitativos que puedan aportar nuevas luces al respecto.

6.3.1 Área del Mercado. Se trata de enunciar y explicar las características generales que definen y limitan el mercado que será atendido mediante el servicio a ofrecer.

La Población: Uno de los objetivos principales del proyecto es satisfacer las necesidades de los clientes del municipio de Neiva, grupo conformado por los

motociclistas propietarios de motos quienes se constituyen en los demandantes del servicio, es decir el mercado objetivo del proyecto.

Zona de Influencia: el análisis del mercado se restringe a una zona geográfica determinada, el municipio de Neiva – Huila.

Para el cálculo de la de la demanda proyectada se tuvieron en cuenta los resultados de la investigación mercado así:

- Existen 177.326 motos de diferentes marcas y tipos en los municipios de Rivera, Neiva y Palermo.
- Se identificaron tres categorías de servicios (mantenimiento, reparación o modificación) los cuales son los más recurrentes en el mercado de talleres de motocicletas.
- Para cada categoría de servicio se tiene en cuenta la siguiente participación de demanda en el mercado: Mantenimiento 80%, Reparación 15% y Modificación 5%.
- Se determina la demanda del proyecto de acuerdo al promedio ponderado de la cantidad de órdenes de servicios por concepto de (mantenimiento, reparación o modificación) que se prestan en la ciudad de Neiva.
- Por lo tanto, la meta de la demanda del mercado es 210 motos por mes, es decir 2.520 unidades de servicios anuales.

Cuadro 3 Demanda Proyectada.

Año Proyectado	Categoría de Servicio		
	Mantemiento	Reparación	Modificación
1	2.016	378	126
2	2.087	391	130
3	2.160	405	135
4	2.235	419	140
5	2.313	434	145

La proyección de la demanda es una fase importante en el estudio de mercado, que tiene la finalidad de determinar la situación conveniente del mercado al que se quiere ingresar con los servicios.

6.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El estudio de oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido y se atenderán en un futuro, las demandas o necesidades de la comunidad.

“No suele ser tarea fácil estimar, con algún grado de certeza, la oferta en un proyecto determinado, puesto que la información que interesa está en manos de la competencia, que por obvias razones no está interesada en divulgarla, ya que en algunas ocasiones se constituye en un arma poderosa para competir en el mercado; sin embargo, a través de algunos mecanismos indirectos de información global se pudo llegar a tener una idea aproximada del comportamiento de la oferta”.

El Servicio de mantenimiento, reparación y modificación de motores de motos, es importante mencionar que en estos servicios se ve la necesidad de usar repuestos por el cual el cliente se verá en la obligación de ponerlos porque la empresa solo va a vender los servicios especializados anteriormente.

6.5 ANÁLISIS DE PRECIOS

En las organizaciones económicas basadas en el sistema de mercado, las pautas seguidas en la fijación de precios constituyen un aspecto esencial en el proceso de producción y comercialización de bienes y servicios.

Siempre que se suministre un bien o un servicio, habrá un precio; en cada caso las empresas fijarán precios para sus productos (Bienes o Servicios) teniendo en cuenta ciertas consideraciones en torno a los costos, a la demanda y al mercado, y dentro del marco de lo político como de las conveniencias tanto de tipo económico como social.

El estudio de precios en el proyecto “tiene que ver con las modalidades empleadas por la competencia es decir unos precios por los productos y/o servicios de acuerdo con el comportamiento de la competencia y con los deseos y expectativas de los de los demandantes con respecto a esta importante variable dentro del proyecto como lo es el precio”.

6.5.1 Fijación de Precios. Dado la dificultad de conocer las reacciones de usuarios y competidores, ante cambios en los precios, el proyecto promediara los precios de los competidores, buscando cierta posición ecléctica entre los criterios precio - costo y precio - mercado.

Teniendo en cuenta el comportamiento histórico de los precios, podemos plantear adicionalmente algunas hipótesis sobre su evolución futura. De todos modos, el precio, es una decisión estratégica, se trata de un asunto importante para la empresa.

Para el caso del proyecto se fijan precios tomando como referencia los que en la actualidad tienen fijados los mismos establecimientos en Neiva y como se menciona anteriormente el precio sugerido por los demandantes del servicio en el estudio de mercado.

Cuadro 4 Precios proyectados

Año Proyectado	Categoría de Servicio		
	Mantenimiento	Reparación	Modificación
1	\$ 106.000	\$ 134.000	\$ 165.000
2	\$ 109.604	\$ 138.556	\$ 170.610
3	\$ 113.331	\$ 143.267	\$ 176.411
4	\$ 117.184	\$ 148.138	\$ 182.409
5	\$ 121.168	\$ 153.175	\$ 188.611

6.6 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El posicionamiento en el mercado, implica diferenciación en servicios y precios, por esta razón el canal de distribución que más se ajusta al tipo de servicio que se pretende ofrecer es la relación directa entre la empresa y el CLIENTE garantizando calidad, eficacia y eficiencia en el servicio.

Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto, el productor o fabricante desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario.

Figura 4 Canal de comercialización



6.7 ESTRATEGIAS DE MERCADO

Cuando se habla de mercadeo se habla del proceso de comercialización el cual está relacionado con la circulación de bienes o servicios desde el lugar de producción hasta el consumidor final.

6.7.1 Estrategia de distribución. Para que un producto o un servicio cumplan la función para la cual fue creado es necesario que sea trasladado desde el sujeto que lo creó o lo produjo hasta el consumidor o usuario final el cual es acreedor a este bien o servicio a cambio de una figura económica.

6.7.2 Sistema de distribución. En este momento el sistema de distribución es manejado para que los servicios lleguen al usuario final.

6.7.3 Canales de distribución. En busca de la penetración del servicio al mercado, la empresa utilizará el canal de distribución directo corto con el fin de reducir costos al no utilizar intermediarios o servicios a domicilio.

6.7.4 Estrategia de precio. Con el fin de la obtención de un beneficio mutuo tanto para los clientes como para la empresa, es importante establecer tiempos adecuados para el pago de las facturas por parte de los clientes finales con la cual la empresa trabajará, de esta manera se genera un ambiente de confianza el cual permitirá en un futuro el otorgamiento de descuentos o plazos más amplios para la cancelación de futuras negociaciones, más que todo para el servicio de modificación. Inicialmente la estrategia es incursionar con precios por debajo del precio promedio en el mercado.

6.7.5 Estrategia de promoción. Una estrategia efectiva para llamar la atención de nuevos clientes y la permanencia de los ya existentes es innovar en el servicio.

6.7.6 Estrategia de comunicación. A nivel regional, se manejará relación directa con canales de televisión local, cadenas radiales, diarios, entre otros, por medio de los cuales se dará a conocer a toda la comunidad nariñense el objetivo de la empresa.

7. ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio permite determinar la localización final apropiada, la selección del modelo tecnológico, consecuentes con el comportamiento del mercado y con el componente financiero.

Todo el andamiaje financiero del proyecto, que corresponde a la estimación de las inversiones, los costos e ingresos además de la identificación de las fuentes está montado en gran parte en el resultado de los estudios técnicos desarrollados.

Por un lado, la selección del tamaño óptimo del proyecto es básica para la determinación de las inversiones y los costos de operación, teniendo en cuenta las estimaciones futuras del mercado.

Por otro lado, la ubicación final del proyecto es un factor que tiene notables repercusiones principalmente sobre los costos de operación, y es preciso elegir entre varias alternativas, teniendo en cuenta diferentes fuerzas locacionales.

El estudio técnico, además, se encamina a la definición de una función adecuada de producción o prestación del servicio que garantice la utilización óptima de los recursos disponibles. De aquí se desprende la identificación de procesos y del equipo necesario.

7.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicará el proyecto, buscando en todo caso una mayor utilidad o una minimización de costos.

El estudio de localización comprende niveles progresivos de aproximación, que van desde una integración al medio local (macro localización), hasta identificar una zona urbana (micro localización), para finalmente determinar un sitio preciso.

7.1.1 Macro Localización Una vez que una región ha sido escogida (macro localización), se comienza el proceso de elegir la zona y dentro de esta la localidad, para finalmente determinar el sitio preciso (a nivel de factibilidad). Cabe anotar que cuando el estudio se adelanta a nivel de perfil con identificar la zona es suficiente para efectos de localización.

7.1.2 Micro localización. Como capital del departamento, Neiva alberga las sedes de la Gobernación del Huila, la Asamblea Departamental, el Tribunal Administrativo del Huila, la Fiscalía General, la Contraloría Departamental, la Procuraduría Regional, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, el Área Metropolitana, la Subregión Norte, la Corporación Autónoma Regional del Alto

Magdalena y otras instituciones y organismos del Estado; así como la Universidad Surcolombiana, la Caja de Compensación Familiar del Huila y la Cámara de Comercio. Además, es la sede de empresas oficiales como las departamentales Electrohuila, y las municipales Empresas Públicas de Neiva. Es sede episcopal de la Diócesis de Neiva.

Su área metropolitana posee una economía muy dinámica basada en el ecoturismo, gastronomía, industria y comercio. Es una de las conurbaciones colombianas aún no oficiales pero existentes de facto en el norte del departamento del Huila. Sus municipios satélites son Rivera, Palermo, Tello, Baraya, Aipe, Villavieja y Campoalegre. Tiene 485.290 habitantes.

<http://neiva.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Presentacion.aspx>

7.1.3 Lista de Chequeo para la localización del proyecto

SERVICIOS

- Energía Eléctrica
 - Potencia necesaria para atender las necesidades de consumo presente y Futuro.
 - Calidad del suministro (fallas, racionamiento).
 - Tarifas por unidad de consumo.
- Agua
 - Diferentes fuentes disponibles.
 - Capacidad para atender demanda presente y futura.
- Comunicaciones.
 - Tipos de servicio (teléfono, radioteléfono, fax, Internet, etc.).
 - Calidad del servicio.
 - Redes y líneas instaladas y disponibles.
 - Tarifas.

FACILIDADES DE TRANSPORTE

- Transporte Terrestre Urbano
 - Capacidades y distancias
 - Costos
 - Calidad del servicio.

CONSECUENCIAS DEL PROCESO DE SERVICIÓN

- Efectos del proceso sobre el medio ambiente
 - Olor, ruido, humo, polvo, vibración, inseguridad.
 - Desperdicios sólidos

- Desperdicios Líquidos

COSTOS DE ARRENDAMIENTO

COMODIDAD

ESPACIOS APTOS PARA DESARROLLAR LA ACTIVIDAD DEL PROYECTO

7.2 INGENIERIA DEL PROYECTO

El estudio de ingeniería para el caso del proyecto, está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la prestación del servicio.

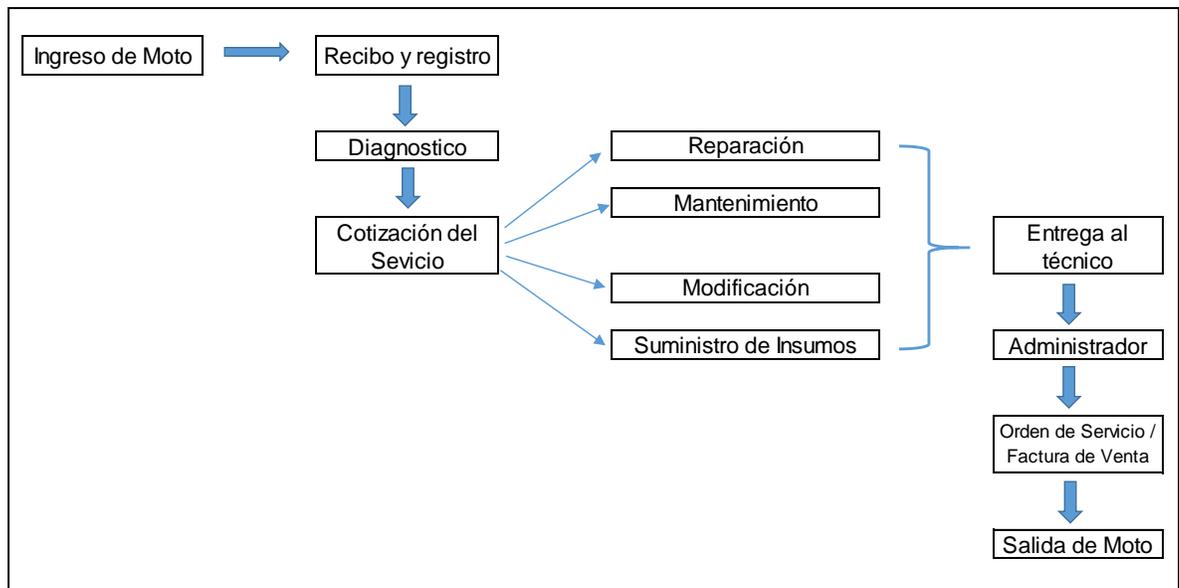
Una vez seleccionado el proceso adecuado se podrán deducir las necesidades de equipo y los requerimientos de personal; además, se podrá establecer la disposición de planta y las necesidades de espacio físico tanto para los procesos de producción como para las labores auxiliares. El proceso seleccionado determina también una estructura de costos de operación propia, que aglutina mano de obra directa e indirecta, insumos principales y secundarios, costos de mantenimiento y las cargas por depreciación.

7.2.1 Proceso de prestación del servicio El proceso que se utiliza para el ingreso del taller será el siguiente:

- ✓ El cliente entra la motocicleta y será atendido por el administrador de Centro Técnico de motos S.A.S J.F.J
- ✓ El cliente informa a un técnico cual es la avería y el técnico le hace la respectiva revisión a la motocicleta.
- ✓ Seguido a esto el técnico informa cuanto tiempo se demora en realizar ya sea el mantenimiento, reparación o modificación de la moto.
- ✓ El técnico le informa al administrador cuánto cuesta el mantenimiento, reparación o modificación dependiendo de la motocicleta.
- ✓ El administrador estando al tanto del tema llama al cliente para informarle el costo de la avería de la moto y los plazos para entregar el dinero.
- ✓ Una vez el cliente ha aceptado el pago, el administrador informa al técnico de la motocicleta que dé inicio a dar solución al inconveniente que tiene la moto.
- ✓ En caso de que la moto tenga que pasar por las tres áreas que son mantenimiento, reparación y modificación el técnico de cada área debe hacer entrega de la moto con una plantilla específica de lo que se va haciendo a la motocicleta.
- ✓ Cada técnico de cada área lleva un libro de tareas q se encuentran pendientes de la motocicleta.
- ✓ El último técnico que tiene la motocicleta le hace la última revisión.
- ✓ Si el técnico encuentra la motocicleta favorable la lleva al área de lavado para entregarla perfecta.

- ✓ Cuando la moto está en el área de lavado se informa al Administrador para que llame al dueño para que pase a recogerla.
- ✓ Al hacer entrega de la motocicleta el administrados junto con el técnico le informan al cliente en detalle todo lo que se hizo a la motocicleta, si no existe ningún reclamo se tramita el pago.

Figura 5 Flujograma de prestación del servicio

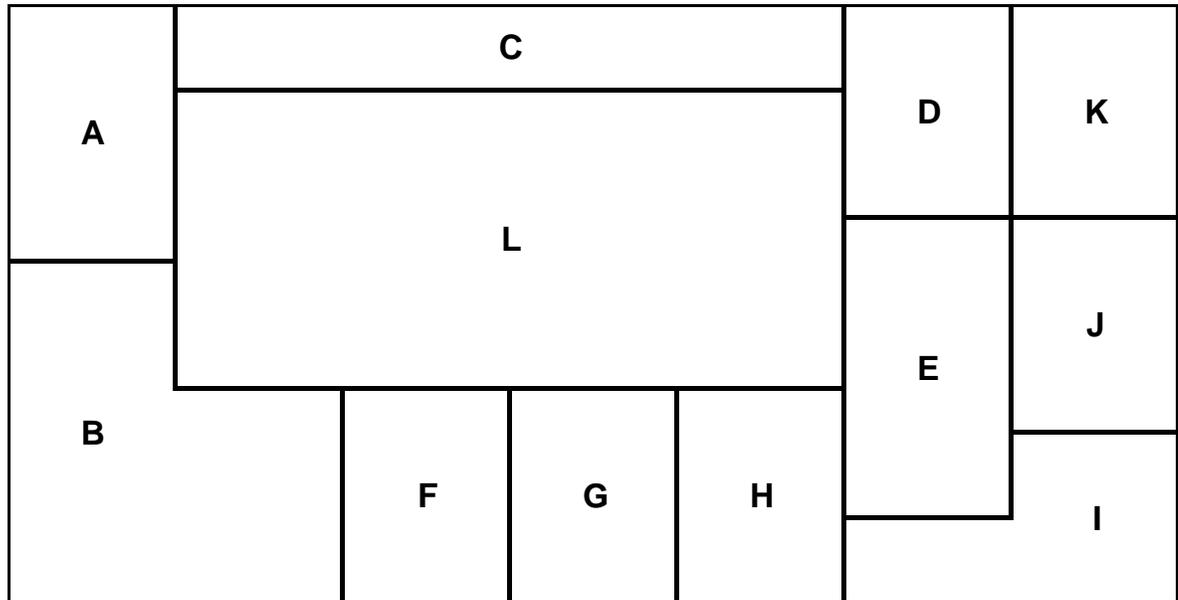


Distribución de la Planta Implica la ordenación de espacios necesarios para movimiento de materia prima e insumos, almacenamiento, equipos o líneas de producción, equipos industriales, administración, servicios para el personal, etc.

Los objetivos de la distribución en planta son:

- Integración de todos los factores que se relacionen con la distribución.
- Movimiento de material según distancias mínimas.
- Circulación del trabajo a través de la planta.
- Utilización “efectiva” de todo el espacio.
- Mínimo esfuerzo y seguridad en los trabajadores.
- Flexibilidad en la ordenación para facilitar reajustes o ampliaciones.

Figura 6 Planta de Centro Técnico de motos



- a. Entrada
- b. Zona de Diagnostico
- c. Vitrinas y Estantes
- d. Bodega
- e. Oficinas de Administración
- f. Mantenimiento
- g. Reparación
- h. Modificación
- i. Balos y Vestier
- j. Control de Calidad
- k. Salida
- l. Zona de Taller

8. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Este aspecto es fundamental en todo proyecto, incluye la determinación de los aspectos jurídicos para la constitución de la empresa, el diseño de la infraestructura administrativa básica y el planteamiento de los elementos centrales del sistema administrativo que se va a emplear.

8.1 LOGOTIPO DE LA EMPRESA

Figura 7 Logotipo



8.2 CONSIDERACIONES GENERALES

Tipo de Sociedad. El tipo de sociedad de la empresa será SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA SAS, la cual es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a la sociedad anónima.

La Ley 1258 de diciembre 5 de 2008 creó las Sociedades por Acciones Simplificada, en consecuencia, este tipo societario podrá constituirse "Por una o varias personas naturales o jurídicas quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes". De igual manera "Los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad"

Su naturaleza jurídica es comercial independientemente de las actividades previstas en su objeto social, para efectos tributarios se regirá por las normas aplicables a las sociedades anónimas. Este tipo de sociedades no podrá inscribir acciones ni valores en el Registro Nacional de Valores ni negociar en bolsa las acciones.

El documento privado de Constitución deberá expresar como mínimo lo siguiente:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas
- Razón social o denominación de la sociedad seguida de las palabras "Sociedad por Acciones Simplificada" o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y de las distintas sucursales que establezcan en el mismo acto de constitución
- El término de duración, si este no fuere indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil lícita.

- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas de capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso deberá designarse cuando menos un representante legal.

Mientras no se efectúe la inscripción del documento privado o público en la Cámara de Comercio del domicilio principal se entenderá que la sociedad es de hecho y se responderá personalmente por las obligaciones que contraiga en desarrollo de la empresa.

En los estatutos se expresarán los derechos de votación que le correspondan a cada clase de acciones con la indicación expresa sobre la atribución de voto singular o múltiple. En los estatutos se determinará la estructura orgánica de la sociedad, a falta de estipulación se entenderá que todas las funciones estarán a cargo de la asamblea o el accionista único y que las funciones de administración estarán a cargo del representante legal. Si está formada por un solo accionista podrá ejercer todas las atribuciones que la ley le confiere a los órganos sociales.

QUÓRUM Y MAYORÍAS EN LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS

JUNTA DIRECTIVA: las sociedades por acciones simplificadas no estarán obligadas a tener Junta Directiva, a menos que se pacte en estatutos. En ausencia de ésta las funciones de administración y representación estarán en cabeza del representante legal.

REPRESENTACION LEGAL: estará a cargo de una persona natural o jurídica designada en la forma prevista en los estatutos. A falta de estipulación podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social.

REVISOR FISCAL: deberán tener revisor fiscal cuando la sociedad tenga activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente de 5000 SMLV y/o cuyos ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente a 3000 SMLV. El revisor fiscal debe ser contador público titulado con tarjeta profesional vigente.

REFORMAS ESTATURIAS: las reformas se aprobarán por la asamblea con voto que represente cuando menos la mitad más uno de las acciones presentes en la reunión. La decisión deberá constar en documento privado que debe ser inscrito en el registro mercantil. Se requerirá escritura pública si la reforma implica transferencia de bienes que requieren esta formalidad.

TRANSFORMACIÓN: cualquier sociedad podrá transformarse en sociedad por acciones simplificada, antes de la disolución, mediante decisión unánime de los socios titulares de la totalidad de acciones suscritas, esta decisión constará en documento privado que debe ser inscrito en el registro Mercantil. De igual manera la sociedad por acciones simplificada podrá transformarse en cualquier sociedad de las establecidas en el código de comercio mediante decisión unánime de los asociados titulares de la totalidad de las acciones suscritas.

A partir del 5 de diciembre de 2008 no podrán constituirse sociedades unipersonales por documento privado amparadas por la ley 1014 de 2006 y las constituidas con anterioridad a la ley 1258 de 2008 deberán transformarse hasta el día 5 de junio en Sociedad por Acciones Simplificadas. No obstante, la prohibición no opera para las sociedades pluripersonales creadas y que se constituyan bajo la ley 1014 de 2008.

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN: se disolverá por las causales previstas en el artículo 34 de la ley 1258 de 2008 y la liquidación se hará en la forma prevista para las sociedades limitadas.

8.3 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

En lo que respecta al cumplimiento de la normatividad requerida para el funcionamiento de la empresa, se ha decidido hacerlo bajo la figura de una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S), lo cual implica una serie de requisitos legales y jurídicos que regulan el funcionamiento.

Además de la legalización de la empresa se debe cumplir con ciertos trámites que requieren la inscripción de la empresa a las diferentes entidades reguladoras como lo indica el siguiente cuadro.

Cuadro 5 Legalización de la empresa

Trámite Registrales	Trámite Específicos	Trámite Laborales
Tramites hasta el registro correspondiente	Trámites relacionados según la ubicación de la empresa	Tramite relacionados con la vinculación de persona
Certificado de homonimia	Certificado del uso del suelo	Aportes parafiscales
Escritura pública	Paz y Salvo y/o recibo de pago de impuestos de industria y comercio	Afiliación en la Caja de Compensación Familiar
Inscripción ante la cámara de comercio	Certificado de Condiciones de Sanidad	Afiliación en la EPS
Registro Mercantil	Certificado de seguridad y prevención	Afiliación en la Administradoras de Riesgo profesionales, ARP
Matricula mercantil	Certificado de condiciones ambientales	Registro de los contratos laborales
Certificado de existencia Representación Legal	Certificad de SAYCO y ACIMPRO	
Registro Único Tributario, RUT		
Otros tramites		
Apertura de cuenta corriente		
Registro de libros de comercio		
Registro único de proponentes		

8.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

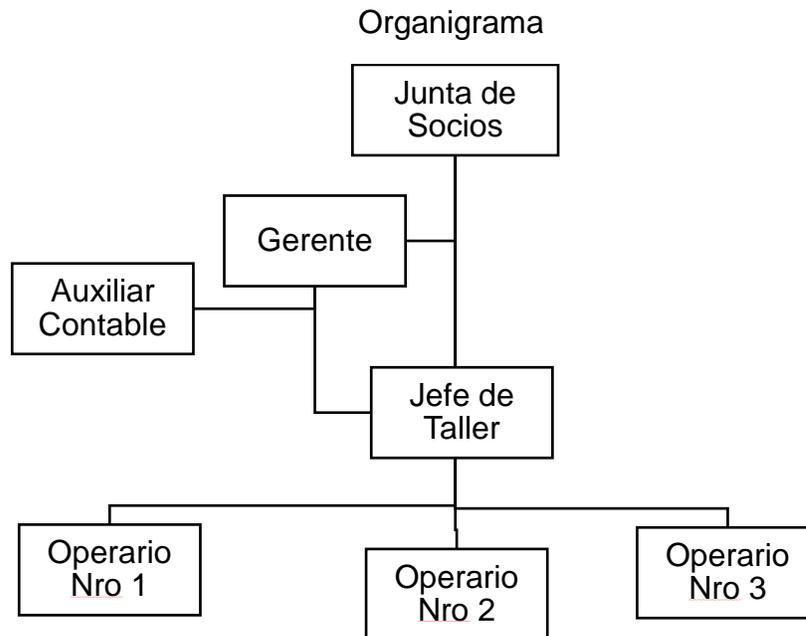
La estructura organizacional de la empresa, es una estructura simple, cuyo tipo de sociedad será SAS por el tamaño, procesos y actividades, es la que más se adapta a la empresa.

Inicialmente se trabajará únicamente con 4 cargos esto con el propósito de minimizar gastos operacionales. Lo que se pretende en la visión es que a medida que la empresa crezca se generen nuevos cargos que permitan vincular personal

adicional, ya sea en las áreas administrativa, de producción o comercial de acuerdo a la necesidad.

Organigrama: A continuación, se presenta la estructura organizacional de la empresa.

Figura 8 Organigrama



8.4.1 Organigrama de la empresa

Aquí su finalidad es definir la estructura de una empresa o de una organización, en donde se identifican las estructuras departamentales o en algunos casos las personas que las dirigen, realizando un esquema sobre las relaciones jerárquicas para que la compañía cumpla dentro y fuera de sus instalaciones un buen clima laboral.

8.5 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

GERENTE

NATURALEZA DEL CARGO

Encargado de dirigir, liderar y velar por la buena marcha de la empresa, en la toma de decisiones y logro de las metas y objetivos propuesto, además, es el representante legal de la organización.

Le corresponde planear, dirigir, organizar, implementar, controlar todas las actividades de la empresa, coordinando y haciendo uso adecuado de los recursos humanos, técnicos, tecnológicos y financieros (materiales), con el objeto de lograr la eficiencia y efectividad empresarial en la búsqueda de sus objetivos.

FUNCIONES COMO REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

- Actuar como representante legal de la empresa, en todas las actividades de negociación que sea necesario invertir
- Velar por el cumplimiento de las tareas de la empresa
- Hacer cumplir el reglamento interno de trabajo con las demás normas de la empresa.
- Ordenar los desembolsos que realice la empresa por diferentes conceptos
- Seleccionar su equipo de trabajo
- Fijar las políticas de la empresa
- Fijar las reglas para toda la organización
- Implementar políticas de mercadeo
- Planear todo lo relacionado con las actividades de la organización
- Implementar las directrices necesarias para lograr los objetivos empresariales de una manera eficiente.
- Desarrollar el proceso contable y financiero
- Las demás funciones inherentes a su cargo

REQUISITOS

Estudios: el gerente debe poseer título profesional en áreas relacionadas con la administración o contaduría pública.

Experiencia

- Mínima de un año, preferiblemente en empresas del sector
- Alto grado de responsabilidad
- Capacidad de trabajar en grupo
- Capacidad de liderazgo y toma de decisiones
- Edad mínima 23 años, con motivación al logro de objetivos, persona motivante y audaz en los negocios, excelente manejo de las relaciones interpersonales.

SECRETARIA AUXILIAR CONTABLE

OBJETO DEL CARGO: Realizar actividades administrativas de archivo, control y elaboración de correspondencia, digitar y registrar las transacciones contables de las operaciones de la compañía y verificar su adecuada contabilización, elaborar nómina y liquidación de seguridad social.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- Atender de manera ágil, amable y eficaz las llamadas telefónicas
- Recibir la correspondencia, radicarla y entregarla, tanto interna como externa
- Atender todas aquellas personas que necesiten información.
- Mantener actualizados los documentos legales de la empresa y entregar al personal que lo requiera
- Elaborar la nómina y liquidación de seguridad social.
- Revisión de la contabilización de los documentos
- Administrar la papelería y elementos de uso de la empresa llevando registros en las planillas indicadas.
- Colaboración continúa en otras labores asignadas por su jefe

REQUISITOS

Estudios: Contador (a) Público experiencia mínima de 2 años

- Manejo de los programas de Office (Word, Excel)
- Conocimientos actualizados contabilidad y tributaria
- Manejo de herramientas de oficina
- Conocimiento como mínimo de un programa contable
- Conocimiento de los procedimientos del sistema de gestión integrado relacionados en la caracterización del proceso al cual pertenece

HABILIDAD

- Competencias comunicacionales, interpersonales intrapersonales y de gestión.
- Trabajo en equipo
- Iniciativa, creatividad, prudencia y proactividad.
- Orientación al servicio

JEFE DE TALLER

OBJETO DEL CARGO: Realizar actividades de coordinación y monitoreo del área técnica operativa de la empresa.

FUNCIONES ESPECÍFICAS

- Planifica y coordina el trabajo a realizarse en el taller de mantenimiento, modificación y reparación de las motocicletas
- Controla el mantenimiento y las reparaciones realizadas.
- Efectúa inspecciones a Las motos que presentan fallas y recomienda las reparaciones pertinentes.
- Selecciona los materiales y repuestos que van a ser utilizados en el trabajo.

- Distribuye el trabajo del personal a su cargo.
- Evalúa y controla el uso, salida y entrada de materiales, herramientas, repuestos, lubricantes y aceites utilizados en las unidades.
- Participa en la ejecución de los trabajos del taller resolviendo los problemas mecánicos que el personal no esté en capacidad de solventar.
- Aprueba el trabajo realizado por los operarios
- Realiza inventario de materiales y equipos.
- Elabora y presenta los reportes estadísticos referidos a aspectos de su competencia.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

OPERARIOS

Nombre: Operario

Naturaleza del cargo: El Mecánico de motos está capacitado para atender al cliente, gestionar el servicio de reparación, modificación y/o mantenimiento de motocicletas, organizando y ejecutando el proceso de diagnóstico, reparación y mantenimiento, operando instrumentos y equipos especiales.

FUNCIONES

- Recepción de las motocicletas para atender en el taller de acuerdo al tipo de servicio a prestar.
- Las demás funciones inherentes a su cargo.

REQUISITOS

- Tiempo: disponibilidad de tiempo completo
- Experiencia: conocimiento del cargo

8.6 REGLAMENTO DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL

La empresa en cumplimiento con las normas legales vigentes requiere la expedición de un reglamento de higiene y seguridad industrial que a continuación se presenta para preservar las condiciones de salubridad y seguridad en el desempeño de las diferentes actividades.

Objetivo

El presente reglamento, tiene como finalidad desarrollar y fomentar la investigación que conlleve a la prevención de los accidentes que se puedan ocasionar en el trabajo y enfermedades que puedan ocasionarse, adoptando medidas para garantizar y aplicar normas de higiene y seguridad industrial.

Vigilancia y Control

La empresa está en la obligación de velar por el estricto cumplimiento de las normas de higiene y seguridad industrial, por la adecuada seguridad en la operación de la maquinaria y por el uso correcto de herramientas de trabajo.

Además, es importante proveer oportunamente al personal de la dotación de materiales de protección para evitar accidentes de trabajo o enfermedades ocasionadas en las diferentes actividades.

PREVENCIÓN DE ACCIDENTES O ENFERMEDADES PROFESIONALES

Responsabilidad de la Empresa. Le corresponde hacer cumplir las normas o reglas de higiene y seguridad industrial, condiciones ambientales, físicas, químicas, mecánicas y humanas, para ello se debe cumplir lo siguiente:

- Prevenir riesgos que generen accidentes o enfermedades profesionales.
- Hacer cumplir las normas y procedimientos para la ejecución segura del trabajo.
- Señalar las condiciones mecánicas de inseguridad (desarrollar o determinar correctivos).
- Adelantar programas de medicina preventiva.
- Adelantar programas permanentes de higiene y seguridad industrial para concientizar a las personas que laboren en esta empresa.
- Establecer programas de mantenimiento periódico y preventivo de la maquinaria utilizada.

Responsabilidad de los trabajadores. Las labores u operaciones que se realicen deben ser seguras, de manera que no afecten la salud de los empleados de la empresa.

- Los trabajadores deben utilizar la dotación asignada por la empresa para evitar los riesgos derivados de cada función.
- Cumplir con las normas establecidas haciendo uso de dispositivos de seguridad y protección en la empresa.
- Estar a la expectativa acerca del proceso de la maquinaria con el fin de que no se cause ningún riesgo.
- Si se detecta alguna anomalía de riesgo, es conveniente informa al jefe inmediato, actuar urgente e implementar los correctivos necesarios que permitan minimizar el impacto.

- Si se sabe que un tipo de maquinaria está fallando y aún no ha sido reparada, no asumir el riesgo de utilizarla.
- En las instalaciones donde se esté realizando un trabajo, examinar que no haya riesgo derivado de conexiones eléctricas mal realizadas.

SERVICIOS MÉDICOS

Servicio médico y medidas de seguridad

Los servicios médicos del trabajador son representados e incluidos en la EPS-sistema de seguridad social en donde el trabajador esté escrito para recibir la atención médica y riesgos profesionales.

Certificado médico. Es obligatorio para los trabajadores que deseen ingresar a trabajar en ésta empresa, tiene por objetivo conocer las capacidades físicas del aspirante y determinar si es apto para ocupar el cargo. Es de carácter obligatorio y debe cumplirse como requisito antes de firmar el contrato.

Seguridad social en salud. Todo empleado debe estar afiliado por su empleador a una EPS, fondo de pensiones, riesgos profesionales y tener además un programa de salud ocupacional.

Accidentes y primeros auxilios

Obligaciones de la empresa:

Prestar toda la atención que necesite el empleado en caso de lesiones o accidentes de trabajo y cumplir estrictamente los procedimientos legales y analizar las causas físicas o mecánicas que lo ocasionaron para colocar en marcha las acciones correctivas del caso.

El trabajador estará obligado a poner en conocimiento del jefe inmediato cualquier accidente o contratiempo que se presente en desarrollo de sus actividades.

Al momento de la ocurrencia de un accidente se deben tomar todas las precauciones del caso y solucionar de manera inmediata la situación para evitar contratiempos que en alguna medida puedan agravar la situación del trabajador.

Botiquín. Toda empresa debe tener un botiquín, ya que es indispensable al momento de presentarse una emergencia que pueda perjudicar en algún grado la salud de un empleado, contribuye a la prestación de los primeros auxilios cuando se presenta una emergencia.

Debe estar en continua revisión, y debe contener los elementos mínimos para prestar los primeros auxilios de manera oportuna.

8.7 HIGIENE INDUSTRIAL

Iluminación. El sitio de trabajo debe contener suficiente iluminación a través de bombillas, ventanas y puertas, además poseer un sistema seguro de fluido eléctrico.

Ventilación. La empresa debe dotarse de excelentes sistemas de ventilación, existe la ventilación de tipo natural tal como las ventanas y puertas, además existe la artificial que se puede ofrecer a través de un ventilador u otro artículo similar.

9. ESTUDIO FINANCIERO

El presente capítulo tiene por objeto hacer una presentación amplia y rigurosa de cada uno de los elementos que participan en la estructuración financiera del proyecto, a saber: las inversiones necesarias para ponerlo en funcionamiento, los costos en que se incurre y los ingresos proyectados a cada uno de los períodos que comprometen el horizonte del proyecto.

Como resultado de la identificación y los estudios previos (mercado, técnico, jurídico e institucional, etc.) se propone un modelo financiero, que permite analizar la conveniencia o no de la propuesta, ya sea desde el punto de vista privado o desde la órbita económica o social.

La inflación que se presenta durante el horizonte del proyecto afecta en forma sustancial su rentabilidad financiera, ya que incide en el monto de los presupuestos de inversiones, en la necesidad de capital de trabajo, en los costos de producción y las ventas. Por lo tanto, se deben tener en cuenta en la interpretación de los resultados de la rentabilidad del proyecto.

No obstante, el impacto de la inflación sobre los montos de inversión es especialmente significativo en el caso de proyectos con períodos de ejecución (instalación) que se prolongan a lo largo de varios años; con el fin de ajustar los planes financieros a la inflación prevista, las estimaciones de los desembolsos anuales para atender las inversiones se deben calcular en forma acumulativa aplicando un índice de inflación estimado con base en su comportamiento histórico.

Por ende, si se quiere tener un diagnóstico financiero real del proyecto, en su seguimiento para efectos de control, especialmente en el período de instalación o ejecución, se recomienda la utilización de "precios corrientes, aplicando tasas

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y sus antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que (no se ha proporcionado) toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que, siendo necesarios para la evaluación, los debe suministrar el propio estudio financiero.

Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial, cuya base son los estudios de ingeniería, ya que tanto los costos totales como la inversión inicial dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial.

Otro de sus puntos importantes es el cálculo del capital de trabajo, que, aunque también es parte de la inversión inicial, no está sujeto a depreciación y amortización, dada su naturaleza líquida.

Por lo consiguiente para el presente proyecto se desea realizar proyecciones a cinco años para evaluar el comportamiento de los flujos de efectivo y posterior a esto poder determinar la recuperación de la inversión inicial, adicional a lo anterior y de acuerdo a lo mencionado se toma como base las proyecciones del porcentaje del indicador de precios al consumidor (IPC) que se encuentran estimadas para cerrar este año 2018 en 3.3% o 3.5%, actualmente el % del IPC se encuentra sujeto a cambios por el efecto que pueda tener la aprobación de la ley de financiamiento liderada por el actual Ministro de Hacienda y respaldada por el Presidente Duque.

El horizonte del proyecto tiene tres etapas perfectamente delineadas: en primer lugar la etapa de instalación o ejecución en la cual se hacen la mayor parte de las inversiones; la etapa de operación o de funcionamiento en la cual se generan los costos y se producen los ingresos propios de la venta de la producción o de la prestación del servicio ; y la tercera etapa en la cual se supone que el proyecto termina su actividad regular al no alcanzar a generar los beneficios de orden financiero, económico o social y se procede a su liquidación. La duración de las etapas depende de cada proyecto en particular; para el caso de proyecto se estima con propósitos evaluativos un horizonte de cinco años.

Las inversiones que se hacen principalmente en el período de instalación se pueden clasificar en tres grupos: las inversiones fijas, las inversiones diferidas y el capital de trabajo.

9.1 DETERMINACIÓN DE LAS INVERSIONES

Inversiones Fijas. Las inversiones fijas son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización y se adquieren para utilizarse durante su vida útil.

Inversiones Diferidas. Las inversiones diferidas son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto tales como: los estudios técnicos, económicos y legales; los gastos de organización y montaje, ensayos y puesta en marcha, capacitación y entrenamiento de personal.

Capital de Trabajo. La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo.

Con el fin de hacer pagos en efectivo se mantiene esta partida. El monto de esta asignación se calcula con base en los costos administrativos y de ventas; se puede sugerir que 30 días del costo total de operación, exceptuando las depreciaciones y la amortización de diferidos, lo cual resulta una aceptable aproximación.

A continuación, se presentan los presupuestos y bases para la estimación de cada una de ellas.

Cuadro 6 Inversión en Activos Fijos

DESCRIPCION	VALOR	DEPRECIACION ANUAL
Conjunto de Herramientas Basicas	4.500.000	450.000
Kit de herramientas para motos HONDA	2.500.000	250.000
Kit de herramientas para motos YAMAHA	2.000.000	200.000
Kit de herramientas para motos SUSUKI	2.000.000	200.000
Maquinaria y equipos	24.600.000	2.460.000
Muebles y Enseres	3.500.000	350.000
Equipo de computo e impresoras	3.400.000	340.000
Equipo de Comunicación	1.200.000	120.000
TOTAL	43.700.000	4.370.000

Cuadro 7 Inversión diferida

DESCRIPCION	VALOR	DEPRECIACION ANUAL
Gastos de Oreganizacion y Montaje	3.200.000	640.000
Estudios	1.500.000	300.000
Adecuacion Local	15.000.000	3.000.000
TOTAL	19.700.000	3.940.000

9.2 COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN

9.2.1 Costos de Servucción. Son los costos que se generan en el proceso de prestación del servicio.

Materiales Directos. Los materiales directos son aquellos que pueden identificarse con la prestación del servicio.

El material directo son los aceites, lubricantes, desengrasantes, disolventes, grasa, empaquetaduras, todos necesarios ya sea para mantenimiento, reparación o modificación de motor.

Cuadro 8 Materiales directos – Mantenimiento

AÑO	COSTO	SERVICIOS	TOTAL
1	25.000	2.016	50.400.000
2	26.020	2.087	54.292.291
3	27.082	2.160	58.486.006
4	28.187	2.235	63.002.884
5	29.337	2.313	67.868.403

Cuadro 9 Materiales directos – Reparación

AÑO	COSTO	SERVICIOS	TOTAL
1	35.000	378	13.230.000
2	36.428	391	14.251.726
3	37.914	405	15.352.253
4	39.461	419	16.537.922
5	41.071	434	17.815.109

Cuadro 10 Materiales directos – Modificaciones

AÑO	COSTO	SERVICIOS	TOTAL
1	40.000	126	5.040.000
2	41.632	130	5.429.229
3	43.331	135	5.848.574
4	45.098	140	6.300.121
5	46.938	145	6.786.667

Cuadro 11 Mano de Obra Directa

CARGO	SUELDO	AUXILIO	TOTAL	TOTAL	PRESTACIONES SOCIALES
	MES	TRANSPORTE	MES	AÑO	APROPIACIONES
Operario Reparacion	800.000	88.211	888.211	10.658.532	5.526.662
Operario Modificacion	800.000	88.211	888.211	10.658.532	5.526.662
Operario Mantenimiento	800.000	88.211	888.211	10.658.532	5.526.662
TOTALES	2.400.000	264.633	2.664.633	31.975.596	16.579.986

9.2.2 Gastos Operacionales de Administración Los gastos operacionales de administración son los ocasionados en el desarrollo del objeto social principal del ente económico y registra, sobre la base de causación, las sumas o valores en que se incurre durante el ejercicio, directamente relacionados con la gestión administrativa encaminada a la dirección, planeación, organización de las políticas establecidas para el desarrollo de la actividad operativa del ente económico incluyendo básicamente las incurridas en las áreas ejecutiva, financiera, comercial, legal y administrativa.

Sueldos: comprende los sueldos del personal que se estima según el estudio de la organización del proyecto contenido en la parte correspondiente al estudio técnico del mismo.

Prestaciones: con el mismo criterio anotado anteriormente se calcula el monto de las prestaciones y apropiaciones sobre la nómina administrativa. Se trabaja con un factor prestacional del 30.352% que implica aproximadamente la parte proporcional de prestaciones y la proporción correspondiente a apropiaciones.

Cuadro 12 Factores Prestacionales

CONCEPTO	FACTOR
CESANTIAS	8,33%
INTERESES SOBRE CESANTIAS	1%
PRIMA DE SERVICIOS	8,33%
VACACIONES	4,17%
	21,83%
SENA	0%
ICBF	0%
CCF	4%
SALUD	0%
PENSION	4%
ARL	0,522%
	8,522%

Cuadro 13 Nomina sueldos – Prestaciones sociales y apropiaciones

CARGO	SUELDO	AUXILIO	TOTAL	TOTAL	PRESTACIONES SOCIALES
	MES	TRANSPORTE	MES	AÑO	APROPIACIONES
Gerente	1.200.000	88.211	1.288.211	15.458.532	8.015.558
Secretaria Aux Contable	950.000	88.211	1.038.211	12.458.532	6.459.998
Jefe de Taller	950.000	88.211	1.038.211	12.458.532	6.459.998
TOTALES	3.100.000	264.633	3.364.633	40.375.596	20.935.554

Arrendamiento: se registra el valor de los gastos originados por el servicio de arrendamientos de bienes, para el desarrollo del objeto social.

Servicios Públicos: se registra el valor de los gastos por concepto de servicios tales como aseo y vigilancia y servicios públicos

Impuestos: se registra el valor de los gastos originados en impuestos o tasas de carácter obligatorio a favor del Estado diferentes a los de renta y complementarios, de conformidad con las normas legales vigentes.

Seguros: se registra el valor de los gastos por concepto de seguros en sus diversas modalidades, tal es el caso del seguro integral para la industria

Depreciaciones: se trata de la depreciación de activos fijos que tienen su origen en el área administrativa. Se utiliza el método de depreciación por línea recta.

Amortización de Diferidos: corresponde a la amortización de diferidos que tienen origen en el área administrativa. Se amortizan los diferidos a cinco años vida útil del proyecto.

Mantenimiento y reparaciones: Registra los gastos ocasionados por concepto de mantenimiento y reparaciones que se efectúan en desarrollo del giro operativo del ente económico.

Gastos Legales: Registra el valor de los gastos pagados o causados por el ente económico en cumplimiento de disposiciones legales de carácter obligatorio tales como: gastos notariales, aduaneros y consulares, registro mercantil, trámites y licencias.

Diversos: Registra los gastos no operacionales ocasionados por conceptos diferentes a los especificados anteriormente.

9.2.3 Gastos Operacionales de Ventas

Gastos de Comercialización: entre los costos de comercialización podemos distinguir los siguientes: publicidad en diarios, radio y otros medios que permitan promocionar la empresa y sus productos, esto incluye acarreos y fletes del transporte de la mercancía

Se estiman a precios de mercado \$500.000 pesos mensuales un equivalente a \$ 6.000.000 anuales.

9.3 INGRESOS

En el proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de la prestación de los diferentes servicios. La estimación de los ingresos depende de los cálculos realizados en el estudio de mercado en cuanto se refiere a la demanda del SERVICIO.

Cuadro 14 Ingresos Proyectados Mantenimiento

AÑO	COSTO	SERVICIOS	TOTAL
1	106.000	2.016	213.696.000
2	109.604	2.087	228.695.322
3	113.331	2.160	244.747.447
4	117.184	2.235	261.926.270
5	121.168	2.313	280.310.875

Cuadro 15 Ingresos Proyectados Reparación

AÑO	COSTO	SERVICIOS	TOTAL
1	130.000	378	49.140.000
2	135.304	391	52.934.984
3	140.824	405	57.022.884
4	146.570	419	61.426.806
5	152.550	434	66.170.652

Cuadro 16 Ingresos Proyectados Modificaciones

AÑO	COSTO	SERVICIOS	TOTAL
1	165.000	126	20.790.000
2	170.610	130	22.249.250
3	176.411	135	23.810.925
4	182.409	140	25.482.214
5	188.611	145	27.270.810

Cuadro 17 Consolidado de Costos y de gastos.

PERIODO	1	2	3	4	5
1. COSTOS DE PRODUCCION	117.225.582	124.514.752	132.295.484	140.601.274	149.470.223
1.1. Materiales Directos	68.670.000	73.973.247	79.686.832	85.840.927	92.470.178
1.2. Mano de obra Directa y PS-Apro	48.555.582	50.541.505	52.608.653	54.760.347	57.000.045
2. GASTOS ADMINISTRATIVOS	95.581.150	99.150.540	102.865.918	106.733.255	110.758.766
2.1. Sueldos, prestaciones-Aprop.	61.311.150	63.818.776	66.428.964	69.145.909	71.973.976
2.2. Depreciacion	4.370.000	4.370.000	4.370.000	4.370.000	4.370.000
2.3. Seguros - Activos	1.160.000	1.207.444	1.256.828	1.308.233	1.361.739
2.4. Impuestos	450.000	468.405	487.563	507.504	528.261
2.5. Arrendamiento	12.000.000	12.490.800	13.001.674	13.533.442	14.086.960
2.6. Mantenimiento y reparaciones	3.600.000	3.747.240	3.900.502	4.060.033	4.226.088
2.7. Diversos	4.800.000	4.996.320	5.200.669	5.413.377	5.634.784
2.8. Gastos Legales	350.000	364.315	379.215	394.725	410.870
2.9. Servicios Publicos	3.600.000	3.747.240	3.900.502	4.060.033	4.226.088
2.10. Amortizaciones	3.940.000	3.940.000	3.940.000	3.940.000	3.940.000
3. GASTOS DE VENTAS	6.000.000	6.245.400	6.500.837	6.766.721	7.043.480
3.1. Costos de comercializacion	6.000.000	6.245.400	6.500.837	6.766.721	7.043.480
COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN	218.806.732	229.910.692	241.662.239	254.101.250	267.272.469

9.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Una vez obtenido el comportamiento de los costos fijos y costos variables para cada uno de los años de vida útil del proyecto así mismo haber determinado los ingresos, se puede calcular el punto de equilibrio del proyecto.

A continuación, se determina el punto de equilibrio para el año 1, anotando que su correspondiente análisis es un indicador fundamental en la estructura financiera del proyecto, ya que muestra cuanto hay que vender para que no haya ni pérdidas ni ganancias, es decir es un parámetro que muestra la cantidad mínima de ventas que iguala ingresos con costos y gastos

La dirección del proyecto deberá propender por elevar el ingreso por ventas y mantener una adecuada estructura de costos y gastos para generar margen de seguridad y beneficios en el proyecto.

Cuadro 18 Estimación del Punto de Equilibrio

COSTOS FIJOS	141.826.732
COSTOS VARIABLES	68.670.000
INGRESOS	283.626.000
1. INGRESOS DE EQUILIBRIO	187.134.803
2. % DE COSTO VARIABLE	24,21%
3. BALANCE DE COMPROBACION	
VENTA DE EQUILIBRIO	187.134.803
(-) CV EN VENTAS DE EQUILIBRIO	45.308.071
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	141.826.732
(-) COSTOS FIJOS	141.826.732
UTILIDAD O PERDIDA NETA	-
% MARGEN DE SEGURIDAD	13,75%
\$ DE MARDEN DE SEGURIDAD	38.998.575

9.5 FLUJO DE CAJA O FLUJO DE FONDOS

El primer paso es identificar plenamente los ingresos y egresos en el momento en que ocurren. El flujo neto de caja “es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos”

Líquidos registrados período por período. El principio básico de la evaluación es que el proyecto resulta recomendable en la medida que los beneficios superen a los costos. Tanto beneficios como costos para los diferentes años de vida útil del proyecto se han identificado y cuantificado adecuadamente teniendo como soporte los estudios de mercado y técnico del proyecto.

Es bien importante resaltar los elementos involucrados en el flujo de caja:

Las erogaciones correspondientes a las inversiones que se realizan principalmente en el período de instalación del proyecto.

El flujo de caja es el documento que muestra los componentes financieros del proyecto, a lo largo de la vida útil del proyecto y arroja resultados que motivan la evaluación del proyecto.

Para la estructura del flujo neto de caja previamente se conforman los flujos de inversión y de producción.

Cuadro 19 Flujo de Inversión

CONCEPTO - PERIODO ANUAL	PERIODO BASE IMPRODUCTIVO
ACTIVOS FIJOS	- 43.700.000
DIFERIDOS	- 19.700.000
CAPITAL DE TRABAJO	- 17.541.394
RECURSOS DE CREDITO	-
FLUJO DE INVERSION	- 80.941.394

Cuadro 20 Estado de Resultados Projectados

CONCEPTO - PERIODO ANUAL	PERIODO PRODUCTIVO				
	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERACIONALES	283.626.000	303.879.556	325.581.255	348.835.290	373.752.337
Menos Costos Totales	218.806.732	229.910.692	241.662.239	254.101.250	267.272.469
Margen bruto antes del Imp.	64.819.268	73.968.864	83.919.016	94.734.040	106.479.868
Menos Interes Obligac. Fra.	-	-	-	-	-
Margen ajustado antes de Imp.	64.819.268	73.968.864	83.919.016	94.734.040	106.479.868
Menos Impuestos (34%)	22.038.551	25.149.414	28.532.465	32.209.574	36.203.155
Utilidad o Perdida neta	42.780.717	48.819.450	55.386.551	62.524.467	70.276.713
Menos Reserva Legal (10%)	4.278.072	4.881.945	5.538.655	6.252.447	7.027.671
UTILIDAD POR DISTRIBUIR	38.502.645	43.937.505	49.847.895	56.272.020	63.249.041

Cuadro 21 Flujo de Producción

CONCEPTO - PERIODO ANUAL	PERIODO PRODUCTIVO				
	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERACIONALES	283.626.000	303.879.556	325.581.255	348.835.290	373.752.337
Menos Costos Totales	218.806.732	229.910.692	241.662.239	254.101.250	267.272.469
Margen bruto antes del Imp.	64.819.268	73.968.864	83.919.016	94.734.040	106.479.868
Menos Interes Obligac. Fra.	-	-	-	-	-
Margen ajustado antes de Imp.	64.819.268	73.968.864	83.919.016	94.734.040	106.479.868
Menos Impuestos (34%)	22.038.551	25.149.414	28.532.465	32.209.574	36.203.155
Utilidad o Perdida neta	42.780.717	48.819.450	55.386.551	62.524.467	70.276.713
Menos Reserva Legal (10%)	4.278.072	4.881.945	5.538.655	6.252.447	7.027.671
UTILIDAD POR DISTRIBUIR	38.502.645	43.937.505	49.847.895	56.272.020	63.249.041
Mas Depreciación	4.730.000	4.730.000	4.730.000	4.730.000	4.730.000
Mas Amortización diferidos	3.940.000	3.940.000	3.940.000	3.940.000	3.940.000
Mas Reserva Legal	4.278.072	4.881.945	5.538.655	6.252.447	7.027.671
FLUJO DE PRODUCCION	51.450.717	57.489.450	64.056.551	71.194.467	78.946.713

Cuadro 22 Flujo Neto de Caja

Concepto	PRE-OPERATIVO	VIDA UTIL OPERATIVA DEL PROYECTO				
	AÑO 0	1	2	3	4	5
1. Flujo de inversiones	- 80.941.394					
2. Amortizacion						
3. Flujo de produccion		51.450.717	57.489.450	64.056.551	71.194.467	78.946.713
FLUJO NETO DE CAJA	- 80.941.394	51.450.717	57.489.450	64.056.551	71.194.467	78.946.713

10. EVALUACIÓN FINANCIERA

La tarea fundamental de los analistas de proyectos es contribuir directa o indirectamente a que los recursos disponibles en la economía sean asignados en la forma más racional entre los distintos usos posibles.

Quienes deben decidir entre las diversas opciones de inversión o quienes deban sugerir la movilización de recursos hacia un determinado proyecto, asumen una gran responsabilidad, pues sus recomendaciones pueden afectar en forma significativa los intereses de los inversionistas (públicos o privados), al estimular la asignación de recursos hacia unos proyectos en detrimento de otros.

Antes que nada, es preciso definir un patrón o norma que permita calificar las diferentes opciones de utilización de los recursos escasos, en sus usos más eficientes. La evaluación de proyectos es precisamente la metodología escogida para determinar las ventajas y desventajas que se pueden esperar de asignar o no recursos hacia objetivos determinados; y toma como punto de partida la organización, estudio y análisis de los diferentes factores de orden económico, técnico, financiero, administrativo e institucional considerados en la formulación del proyecto.

En efecto, la tarea de evaluar consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes de la formulación del proyecto y convertirlas en cifras financieras con el fin de obtener indicadores útiles para medir su bondad. Es bien importante indicar lo que significa en términos económicos el concepto de invertir.

MOKATE y SAPAG (2000), afirman que: “el proceso de invertir se justifica en la expectativa de lograr excedentes; esto significa, que estaremos dispuestos a consumir menos hoy en la medida que los recursos liberados del consumo se coloquen en una actividad que pueda cubrir sus erogaciones económicas y, además, generar valores adicionales superiores en el futuro”

Dado que la inversión supone un sacrificio, es bien importante determinar con la mayor claridad posible si el proyecto de inversión generará o no los recursos suficientes que permitan justificar dicha privación. De ahí la importancia de la

etapa de "formulación" en donde a través del estudio de los diferentes aspectos económicos, técnicos, administrativos, institucionales, políticos y ambientales se determina el monto de las inversiones, los costos de operación y, obviamente, los ingresos esperados, permitiendo así aplicar criterios conducentes a establecer la calidad, conveniencia y oportunidad del proyecto.

En consecuencia, el proceso de evaluación del proyecto consiste en determinar hasta qué punto se justifica el sacrificio de inversión por efecto de los resultados que se esperan obtener al confrontar las erogaciones con los ingresos, esto significa finalmente que la evaluación se orienta a determinar la rentabilidad de la inversión.

10.1 COSTO DE CAPITAL

Todo inversionista antes de asignar recursos hacia determinado propósito tiene en mente que el sacrificio económico que realiza se vea compensado con el mayor rendimiento sobre su inversión, esto se conoce con el nombre costo de capital o tasa mínima atractiva de rendimiento TMAR o TIO tasa de interés de oportunidad; por debajo de esta tasa no se puede invertir porque no se compensaría el costo de oportunidad de los promotores del proyecto.

Para determinar la TIO que se va a constituir en la base fundamental del proyecto en su etapa evaluativa, se tiene en cuenta dos aspectos que sirven para determinar la tasa de interés nominal a precios corrientes:

“Tasa de interés en el mercado financiero (DTF). La cual se concede por depósitos a término fijo (4.42% E.A.) efectivo anual”.

El tipo de proyecto y su entorno GENERICO en cuanto se refiere al comportamiento de la demanda y la oferta, nivel de inversión, el impacto de entorno social, cultural, tecnológico, ambiental, etc., es decir proyectos con niveles crecientes de demanda como el que se presenta sin niveles considerables de competencia hacen que el riesgo a la inversión se minimice.

11.01% de prima al riesgo analizando el comportamiento del entorno genérico y específico del proyecto, para determinar la tasa referencial (Tasa de Internes de Oportunidad).

$$\text{TIO} = \text{DTF} + \text{PRI}$$

$$\text{TIO} = 4.42\% \text{ EA.} + 11.01 = 15.43\%$$

PRI: Premio al riesgo de inversión

10.2 INDICADORES DE RENTABILIDAD FINANCIERA

Valor Presente Neto (VPN): se define como la diferencia del valor presente de los ingresos menos el valor presente de los egresos y utiliza los siguientes criterios de decisión:

$$VAN = -A + \sum_{t=1}^n \frac{Qt}{(1+k)^t}$$

A: Inversión Inicial

Qt.: Flujo de Caja

K: TIOp%.

t. Periodo

Criterios:

Si $VPN > 0$: viable financieramente, por cuanto a pesos de hoy los ingresos superan a los egresos, esa diferencia a favor del proyecto conocida como excedentes monetarios favorables ratifican la viabilidad financiera del proyecto.

Si $VPN < 0$: el proyecto no es viable financieramente, por cuanto a pesos de hoy, los egresos superan a los ingresos.

Si $VPN = 0$: la decisión es de indiferencia.

Tasa Interna de Retorno. Es una tasa de interés que hace que el VPN sea igual a cero, por lo tanto, surte un efecto neutro, igualando el valor presente de los ingresos con el de los egresos, por lo tanto se dice que la TIR es la verdadera tasa de rendimiento del proyecto.

Si $VPN = VPI - VPE$

$0 = VPI - VPE$

$VPE = VPI$

$$0 = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+TIR)^j}$$

Este método utiliza los siguientes criterios de decisión:

Si la TIR > TIO: el proyecto es viable financieramente, pues a esta tasa de interés se compensa el costo de oportunidad del dinero del inversionista dado por la TIO.

Si la TIR < TIO: el proyecto debe ser rechazado, por cuanto no compensa el costo de oportunidad.

Si la TIR = TIO: la decisión es de indiferencia pues solo alcanza a igualar el costo de oportunidad.

Relación beneficio costo. Se define como el cociente de dividir el valor presente de los ingresos sobre el valor presente de los egresos.

$$RBC = VPI / VPE$$

$B/C = \frac{VPN \text{ ingresos}}{VPN \text{ egresos}}$
--

Si la relación Beneficio Costo es > 1 el proyecto es viable financieramente por cuanto a pesos de hoy, un peso invertido genera una suma mayor es decir excedentes monetarios a favor de los inversionistas.

Si la RBC es < 1 el proyecto debe ser rechazado porque un peso invertido en el proyecto, este está generando sumas menores a pesos de hoy.

Si la RBC = 1, el criterio es de indiferencia, por cuanto el VPI es igual al VPE

Cuadro 23 Indicadores de Rentabilidad

T.I.O.%	15,42%
AÑO	FNC
0	- 80.941.394
1	51.450.717
2	57.489.450
3	64.056.551
4	71.194.467
5	78.946.713
VPN	127.108.061
TIR	66,51%
RBC	1,35

Dado que el VPN es mayor a cero \$ 127.108.061: el proyecto es viable financieramente, por cuanto a pesos de hoy los ingresos superan a los egresos, esa diferencia a favor del proyecto conocida como excedentes monetarios favorables ratifican la viabilidad financiera del proyecto.

Dado que la TIR del 66.51% supera a la TIO del 15.42%: el proyecto es viable financieramente, pues a esta tasa de interés se compensa el costo de oportunidad del dinero del inversionista dado por la TIO.

Dado que la relación Beneficio Costo es mayor a \$1 el proyecto es viable financieramente por cuanto a pesos de hoy, un peso invertido genera una suma mayor es decir excedentes monetarios a favor de los inversionistas de \$ 0.35 por cada peso invertido

El TRI (Tiempo de Recuperación de la Inversión) tiene como objetivo determinar el número de años en que se recupera la inversión, mediante la resta sucesiva de los flujos netos anuales descontados del monto de la inversión, hasta el punto en que se iguala o sobrepasa dicha inversión.

Tomando las cantidades que arroja la aplicación del método de VPN, es decir los flujos descontados, se determina el TRI mediante una mecánica simple de resta sucesiva hasta que tengamos una cifra positiva, la que se aprecia hasta el cuarto año.

11. IDENTIFICACIÓN DE LAS INCIDENCIAS DE TIPO ECONÓMICO Y SOCIAL

Los proyectos de inversión y las políticas económicas que hoy asumen las entidades privadas o públicas, requieren un estudio riguroso tanto a nivel económico como a nivel social.

Con la evaluación económica y social de proyectos se pretende que, antes de ser implementado, todo proyecto de inversión sea analizado desde estas perspectivas.

Para lograr una óptima asignación de los recursos (todo recurso tiene diversos usos alternativos) se deben evaluar los beneficios (ventajas) y costos (desventajas) de los proyectos, y así estudiar su viabilidad en términos del bienestar económico que produzcan.

El análisis costo-beneficio de un proyecto es definitivo para asignar los recursos apropiados y para establecer políticas y acciones claras, de tal manera que con esto se haga un aporte al cumplimiento de los objetivos de la organización que como tal debe “medir el aporte neto de un proyecto o política al bienestar de toda la colectividad”.

11.1 INCIDENCIA ECONÓMICA

- Incremento en la eficiencia en la prestación del servicio y reducción en los costos
- Utilización de materiales y mano de obra de la región
- Incremento en la competitividad que permitirá un mejor posicionamiento.
- Generación de empleos directos e indirectos, que permitan mejorar las condiciones de vida de la población vinculada al proyecto.
- Aprovechar el personal calificado de la región

11.2 INCIDENCIA SOCIAL

- Generación de bienestar para las familias vinculadas con el proyecto
- Mejoramiento de la calidad de vida.
- Reducción de las necesidades
- Aprovechamiento de los productos utilizados como materia prima e insumos
- Mejor y mayor aceptabilidad comercial
- Mayor presencia del producto en el mercado y aumento de las ventas.
- Valor en beneficio para el cliente con opciones más adecuadas a sus necesidades.

11.3 INCIDENCIA AMBIENTAL

En términos generales el efecto del proyecto a nivel ambiental se visualiza en garantizar:

- El uso racional de los recursos naturales y la protección del medio ambiente con la implementación de las buenas prácticas en la prestación del servicio.
- Permitir un manejo adecuado de los recursos, implementando normas de salubridad.

12. CONCLUSIONES

EL desarrollo de los diferentes estudios para determinar y cuantificar **CREACIÓN DE UN CENTRO TÉCNICO AVANZADO PARA EL SERVICIO DE MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE NEIVA**, permite realizar las siguientes conclusiones:

- El proyecto será una excelente alternativa para los motociclistas del Neiva - Huila, ya que los clientes tendrán la oportunidad de experimentar un servicio de mantenimiento, reparación o modificación especializado, centrado en el cliente, en su comodidad y bienestar, además, bajo los pilares de calidad, bajo costo, cumplimiento, oportunidad y respeto.
- El proyecto muestra una posibilidad clara de hacer empresa y presenta beneficios y condiciones ventajosas para los inversionistas en términos de rendimiento económico y aceptación de los servicios ofrecidos.
- El mercado al que se enfoca el proyecto cuenta con capacidad de pago, por esto se dirige a personas que por su condición socioeconómica están dispuestos a utilizar los servicios, además se pretende atender una parte mínima de la demanda total del mercado.
- El proyecto es viable desde el punto de vista de mercado, pues existe demanda potencial determinada y cuantificada, además por que las posibilidades de crecimiento, desarrollo y sostenibilidad del proyecto desde el punto de vista de mercado son excelentes.
- Desde el punto de vista técnico, la tecnología, el recurso humano y los procesos, no constituyen una limitante para el emprendimiento del proyecto.
- La conformación de una Empresa como forma jurídica para la operación del proyecto, constituye la mejor opción por cuanto permitirá el desarrollo de una base empresarial comprometida con el proyecto.
- Desde el punto de vista financiero el proyecto es viable de acuerdo a los resultados e indicadores de viabilidad financiera
- Desde el punto de vista económico y social permite identificar que los principales beneficios cuantificables del proyecto se relacionan con el incentivo al incremento en la producción y la generación de empleo directo e indirecto, valores económicos que permiten a las personas vinculadas con el proyecto, determinar la eficiencia de sus inversiones en términos de los beneficios económicos y sociales.
- El proyecto contribuye a la generación de empleo y valor agregado local y se constituye en un proyecto demostrativo para el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales en la Población.

13.RECOMENDACIONES

- Se recomienda ampliar el mercado objetivo y más adelante el portafolio de productos
- Se requiere analizar la estructura organizacional y la forma asociativa ya que estos dos factores son importantes para el futuro del proyecto
- Se recomienda una vez instalado el proyecto se diseñe un completo PLAN ESTRATEGICO OPERACIONAL Y FINANCIERO, con esto se puede definir el proyecto para su futuro próximo con fundamento en objetivos claros y expresos.
- Al igual que un plan operacional y financiero, se recomienda el diseño e implementación de un PLAN DE MARKETING para potencializar el proyecto de manera efectiva y estructurada.
- Adelantar las estrategias iniciales de mercadeo como son las estrategias de precios, distribución y servicio

BIBLIOGRAFÍA

- Baca Guillermo - Evaluación Financiera de Proyecto – 2004
- Baca Urbina Gabriel - Evaluación de Proyectos – 1987
- Cámara de Comercio de la ciudad de Neiva
- Estudio Organizacional y administrativo - Ubicado en página web: <http://preparacionyevaluacionproyectos.blogspot.com/2009/01/estudioorganizacionalyadministrativo.html>
- Estudio Técnico - Ubicado en página web: <http://www.xuletas.es/ficha/estudio-tecnico>
- Evaluación de Proyectos de Inversión - Ubicado en página web: <http://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/estudio-financiero>
- Méndez Rafael - Formulación y evaluación de proyectos – 2005
- Motos matriculadas ante el RUNT en los principales municipios del departamento de Huila, año 2017, Diario del Huila
- Proyecto de acuerdo - Plan de Desarrollo 2016 - 2019 Neiva La Razon de Todos
- Que es el estudio de mercado - Ubicado en pagina web: <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado>
- Varela Villegas Rodrigo - Evaluación Económica de Inversiones – 1989
- Varela Villegas Rodrigo - Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas – 2001
- Zapata Guerrero Edgar Enrique - Investigación de mercado Guia Practica – 1987
- Miranda Juan José - Gestión de Proyectos - 2001 – 2005

ANEXO

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UN CENTRO TECNICO AVANZADO PARA MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE NEIVA – HUILA PARA EL AÑO 2019

Encuesta dirigida a propietarios de motocicletas en el municipio de Neiva – Huila.

Objetivo: Determinar y cuantificar gustos, preferencias y la demanda real de los servicios de MODIFICACION, MECANICA Y ESTETICA DE MOTOCICLETAS.

1. ¿Tiene usted motocicleta propia?
 - a) SI
 - b) NO

2. ¿Qué marca de Motocicleta posee usted?
 - a) Yamaha
 - b) Suzuki
 - c) Honda
 - d) Otra, ¿Cuál?

3. ¿Para que utiliza la motocicleta?
 - a) Medio de transporte
 - b) Para trabajar
 - c) Para mototaxismo
 - d) Práctica deportiva

4. ¿Con que frecuencia usted le practica mantenimiento correctivo y programado a su motocicleta?
 - a) Una vez por semana
 - b) Cada 15 días
 - c) Mensualmente
 - d) Cada 3 o más meses

5. ¿Dónde realiza el mantenimiento, modificación o reparación de su motocicleta?
- a) Taller especializado
 - b) Taller mecánico general
 - c) Lo realiza usted mismo
 - d) Otro, ¿Cuál?
6. ¿Cómo califica los servicios técnicos que usted actualmente realiza?
- a) Excelente
 - b) Bueno
 - c) Regular
 - d) Malo
7. ¿Qué precio paga actualmente por el servicio de mantenimiento, modificación o reparación?
- a) Mantenimiento: \$ _____
 - b) Reparación: \$ _____
 - c) Modificación: \$ _____
8. ¿Le gustaría a usted que se instalara una empresa especializada en el mantenimiento, modificación, reparación y estética para motocicletas en el municipio de Neiva – Huila?
- a) SI
 - b) NO
9. ¿Dentro de la ciudad de Neiva, En que zona le hace mantenimiento a su motocicleta?
- a) Zona Norte
 - b) Zona Oriental
 - c) Zona Occidental
 - d) Zona Sur

10. Según su criterio señale, ¿cuál de estos parámetros considera de mayor importancia dentro de los servicios técnicos para su motocicleta?

- a) Precio
- b) Tiempo de entrega
- c) Garantía del servicio
- d) Confiabilidad