

**EVALUAR LA VIABILIDAD DE CREACIÓN DEL CONSULTORIO FINANCIERO
Y DE MERCADOS QUE TENDRÁ COMO OBJETIVO ASESORAR A LAS
EMPRESAS MICRO DEL ÁREA METROPOLITANA EN CUANTO A LA TOMA
DE DECISIONES SOBRE NUEVAS INVERSIONES O CREACIÓN DE EMPRESA**

**Giselle Andrea Serrano Samacá
Lina Marcela Triana Gómez**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA
FACULTAD DE INGENIERÍA FINANCIERA
BUCARAMANGA**

1. INTRODUCCION

El consultorio de ingeniería financiera y de mercados será un proyecto dirigido por la facultad de Ingenierías Administrativas, manejado por los docentes y estudiantes, que idearan herramientas de carácter financiero y de mercados en busca de la modelación para el planteamiento de soluciones en problemas de finanzas y de mercados de pequeñas empresas y empresas de reciente creación.

La constitución del consultorio de ingeniería financiera y de mercados es un proyecto que la facultad de Ingenierías administrativas ha venido incubando desde el año 2003 como parte de su desarrollo institucional. Debido al proceso de acreditación que vive día a día nuestra facultad se ha retomado la idea del Consultorio Financiero y de Mercados integrando conocimientos en las áreas financieras y de mercados, para brindarles nuevos espacios de práctica a estudiantes, tener presencia en el apoyo a las empresas, que por su tamaño no poseen los recursos suficientes para contratar asesorías formales, ofreciéndoles un direccionamiento inicial; además proyectar los programas que conforman la facultad de ingenierías administrativas en el entorno local.

El proyecto de creación del consultorio financiero y de mercados es un trabajo de investigación exploratoria, ya que en Bucaramanga no existe ninguna institución que preste este tipo de servicio. Esto demuestra lo interesante de la propuesta y lo importante que es tanto para la facultad como para la universidad, ya que se encamina a uno de los puntos de trabajo de extensión a la comunidad, siendo una institución comprometida con la sociedad, desarrollando vínculos muy estrechos con ella, contribuyendo a su desarrollo, por lo cual presenta diversos canales de interacción donde se extiende el servicio a la comunidad santandereana.

La mayoría de las personas que conforman nuestra sociedad, han tenido inconvenientes de tipo financiero, de mercado e inversión, los cuales son propiciados por los diferentes momentos coyunturales que han caracterizado

nuestra economía, estos problemas son difíciles de sobrellevar pues la comunidad desconoce el conjunto de oportunidades y soluciones de carácter financiero y de mercados; la labor a desarrollar por el consultorio es la ayuda en el diseño de soluciones que apoyen la toma de decisiones por parte de las pequeñas empresas y las personas que utilicen los servicios ofrecidos por el consultorio.

Por todo lo anterior y demás problemas financieros que viven las personas y empresas, el consultorio financiero y de mercados podrá brindar una ayuda integral, utilizando todas las herramientas existentes y conocimientos adquiridos durante el transcurso de la carrera con el apoyo de los docentes adscritos a la Facultad de Ingenierías Administrativas.

Siendo esta la finalidad del proyecto, se puede concluir que para alcanzar esta extensión de consultoría se debe brindar asesoría de alto nivel de calidad y con gran beneficio al público en general, la facultad y la comunidad universitaria.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar la viabilidad de creación del consultorio financiero y de mercados que tendrá como objetivo asesorar a las microempresas del área metropolitana en cuanto a la toma de decisiones sobre nuevas inversiones o creación de empresa.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1 Determinar el mercado objetivo para dar comienzo a la investigación y solución de las necesidades de carácter financiero y de mercados, llegando a establecer el producto que se ofrecerá, el precio del servicio y la cantidad de usuarios posibles que tendría el consultorio.
- 2 Realizar el estudio Técnico para determinar las necesidades de inversión que tendría el consultorio en cuanto a equipos y adecuación del mismo.
- 3 Realizar la revisión sobre el marco contractual que en la actualidad utiliza la Universidad Autónoma de Bucaramanga para los programas de Extensión.
- 4 Formalizar con un estudio organizacional la ubicación que tendría el consultorio dentro del organigrama de la universidad, para establecer de esta manera los requerimientos de personal para su administración.
- 5 Realizar la evaluación financiera para determinar de esta manera el horizonte del proyecto.
- 6 Diseñar una herramienta financiera para la evaluación del proyecto y posterior seguimiento y control.

3. ESTUDIO DE MERCADO

El consultorio prestara sus servicios de asesoría financiera y de mercados, ofreciendo un espacio de práctica a los estudiantes de pregrado de la Facultad de Ingenierías Administrativas de la Universidad, integrando los procesos al alrededor de la investigación y fortaleciendo los convenios interinstitucionales.

La creación del consultorio financiero y de mercados busca entre sus objetivos, lo siguiente:

1. Proyectar a la Universidad y a la Facultad de Ingenieras Administrativas al medio social.
2. Brindar asesoría en materia de mercados, financiera y administrativa a las personas que buscan asesorías en cuanto a sus inversiones.
3. Propiciar que los estudiantes de la Facultad pongan en práctica sus conocimientos, mediante las prácticas empresariales y consultorías financieras y de mercados.

Para lograr los objetivos anteriormente propuestos se desarrollaran las actividades que se anotan a continuación las cuales estarán encaminadas a la consolidación del consultorio:

- Promoción y publicidad del Consultorio mediante actividades que den a conocer los servicios ofrecidos, para ello se contara con la colaboración de las cajas de compensación, entidades crediticias y cooperativas mediante la formalización de convenios interinstitucionales.
- Implementar a través de salas de discusión y charlas entre estudiantes y docentes temas que son determinantes a la hora de ejecución del consultorio.

3.1 DEFINICION DEL SERVICIO

Con la participación de los estudiantes en el Consultorio Financiero y de Mercados de la Universidad Autónoma de Bucaramanga, se buscara la intervención de diseños de herramientas financieras, fundamentalmente en aquellas que garanticen rentabilidad de las inversiones iniciales o de las inversiones adicionales, por ejemplo, en la gestión de costos, permitirá incrementar la probabilidad de permanencia de las entidades o empresas a las que les presta servicios.

Este espacio del consultorio permitirá por medio de las prácticas académicas de los estudiantes de ultimo semestre, contribuir con el desarrollo de las pequeñas empresas que carecen de experiencia y recursos administrativos para la organización y puesta en marcha de sus ideas de negocios, donde se involucran inversiones y la estructuración inicial del financiamiento, al igual que la estructura inicial del plan de negocios.

La consultoría inicial que se prestará ayudará al desarrollo socioeconómico de la región, mediante el diseño de soluciones a problemas específicos en las áreas de finanzas y de mercados y a la vez que fortalece los planes de formación académica de la facultad.

Todo lo anterior se resume en el concepto de consultoría de finanzas y de mercados: La consultoría es aquella que se especializa en brindar asesoramiento y apoyo en aspectos relativos a la gestión y control financiero y de mercados. Por la característica del consultorio este asesoramiento y apoyo será de orientación y diagnostico inicial que permita la toma de decisiones por parte del empresario; en la eventualidad que el problema tratado requiera un mayor acompañamiento, el consultorio se convertirá en el captador inicial para futuros negocios y asesorías prestados por la unidad de Extensión de UNAB.

El Consultorio Financiero y de Mercados será un organismo administrativo y

académico adscrito a la Facultad de Ingenieras Administrativas de la Unab.

3.2 DETERMINACION DEL SERVICIO

Los servicios que inicialmente serán ofrecidos por el consultorio se relacionan a continuación:

- 1 Organización, manejo y control financiero
- 2 Manejo de presupuestos
- 3 Implementación de sistemas contables de costos (industriales, comerciales y de servicios)
- 4 Flujo de efectivo
- 5 Asesoría en estados de Resultados (P y G, Balance General y Flujo de Caja Libre).
- 6 Evaluaciones de Financiamiento
- 7 Inversiones en activos fijos y papeles comerciales
- 8 Plan de Marketing
- 9 Diseño de imagen
- 10 Análisis financiero

3.3 MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo para el consultorio Financiero y de Mercados son las pequeñas y microempresas, que dentro de lo señalado por la Ley 590 de 2004: “Se entiende por micro, incluidas las famiempresas, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbano” (sic).

De lo anterior, las principales características de las pequeñas y microempresas

son:

1 Pequeñas Empresas

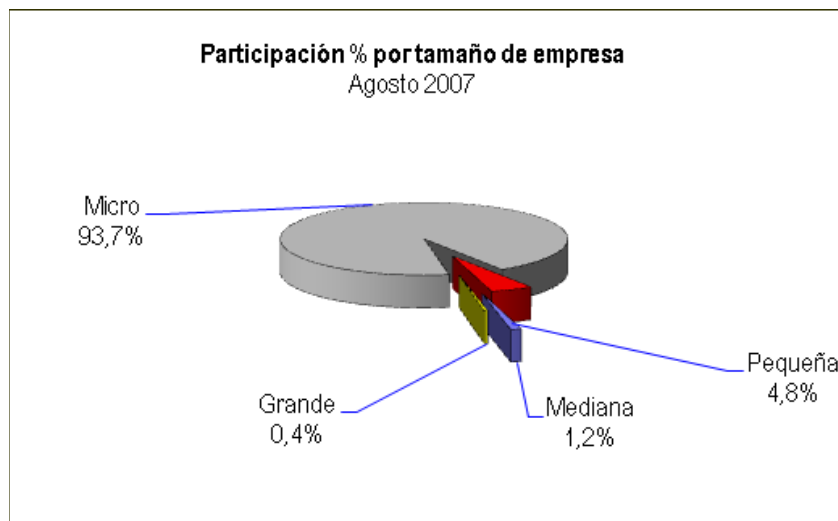
1. Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o
2. Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes,

2 Microempresas

3. Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,
4. Activos totales excluida la vivienda pro valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

De acuerdo a la información presentada por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, la participación por tamaño de empresas afiliadas se muestra a continuación en el gráfico.

Grafica 1. Participación y tamaño de las empresas



Fuente: cámara de comercio

Observando la grafica se puede concluir que 98.5% de las empresas afiliadas a la

Cámara de Comercio de Bucaramanga (microempresas 93.7% y pequeñas 4.8%), son clasificadas como microempresas las cuales constituyen el mercado de referencia para los servicios que ofrecerá el consultorio financiero y de mercados.

El mayor porcentaje observado de participación de las microempresas en Bucaramanga, muestra que existe suficiente actividad empresarial para brindar a los sectores económicos, un servicio de consultoría de carácter financiero y de mercado, apoyado por las facultades de Ingenierías Administrativas de la Universidad; aunado al hecho de la no existencia de este servicio ofrecido en la ciudad por otros entes académicos, que sumados son factores positivos para la consecución de los objetivos del consultorio financiero y de mercados.

A continuación se muestra la composición de los sectores productivos, lo cual permite determinar la orientación hacia las principales actividades que atenderá el consultorio financiero y de mercados:

Cuadro 1. Comparativo empresas inscritas en Santander

Actividad Económica (Ciiu)	Agosto 2006	Agosto 2007	Variación %
<1> Comercio	20.991	20.453	-2,6
<2> Industria manufacturera	6.173	6.053	-1,9
<3> Act. inmobiliarias, empresariales y de alquiler	3.417	3.444	0,8
<4> Hoteles y restaurantes	3.323	3.299	-0,7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2.516	2.458	-2,3
<5> Otros serv. comunitarios, sociales y personales	1.933	1.883	-2,6
<6> Construcción	1.124	1.175	4,5
Intermediación financiera	952	967	1,6
Servicios sociales y de salud	857	856	-0,1
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	521	555	6,5
Educación	333	308	-7,5
Explotación de minas y canteras	66	68	3,0
Suministro de electricidad, gas y vapor	70	68	-2,9
Administración pública y defensa	27	30	11,1
Pesca	11	11	0,0
Hogares Privados con servicio domestico	1	0	
Total	42.315	41.628	-1,6

Fuente: Cámara de Comercio

Las cifras que se muestran en el cuadro señala que en lo transcurrido de este año las empresas inscritas por cada sector han disminuido, reflejando problemas de sostenibilidad y crecimiento de las empresas, insinuando esta disminución problemas financieros, los cuales conllevan al cierre y liquidación; con la puesta en marcha del consultorio, se espera tener un impacto positivo sobre este indicador dado que, los servicios ofrecidos por el consultorio están orientados hacia la asesoría de los empresarios en el desarrollo de planes de negocios, que permitirán minimizar el impacto de la incertidumbre en el inicio y puesta en marcha de nuevas empresas.

3.4 DETERMINACION Y ANALISIS DE LA DEMANDA DEL CONSULTORIO

Se estableció como mercado objetivo, las microempresas y pequeñas empresas ubicadas en el área de la ciudad de Bucaramanga, esto basado en las cifras presentadas por la Cámara de Comercio de Bucaramanga expuestas a continuación, donde se concluye que nuestra región esta conformada en su gran mayoría por empresarios pertenecientes al grupo denominado mipymes.

Cuadro 2: Clasificación de empresas del año 2007

		Rango de activos		
		(Pesos colombianos)		
				% Participación
Microempresas	Menor de	216'850.000	38.989	93.7%
Pequeña	Desde	216'850.001	1.982	4.8%
	Hasta	2.168'500.000		
Mediana Empresa	Desde	2.168'500.001	497	1.2%
	Hasta	13.011'000.000		
Gran Empresa	Más de	13.011'000.001	160	0.4%
Total			41.628	100%
Fuente: Cámara de Comercio de Bucaramanga				

Siguiendo con el análisis de las cifras presentadas en el cuadro 2, se confirma que nuestro nicho de mercado o mercado objetivo esta dirigido a las pequeñas y micro empresas que en total suman 41.468, inscritas ante la cámara de comercio, representadas en el 98.5% de las existentes en la ciudad, convirtiendo la región en un sector netamente de empresas que por su tamaño no les permite ni técnica ni profesionalmente, el manejo optimo de su gestión financiera, ya que los niveles de capital son restringidos. El mercado a atender por parte del consultorio esta representado por microempresas con activos no mayores a \$216.850.000, ya que estas no poseen los recursos administrativos y financieros para la evaluación de las diferentes alternativas de inversión la cual seria realizada por el consultorio.

Igualmente se ha venido generando un trabajo de inversión de entidades hacia un grupo de personas con ideas de negocios innovadoras o con proyectos de crecimiento y creación de empresas, abriéndose una oportunidad para la prestación del servicio de consultoría, afianzando el consultorio financiero como apoyo al desarrollo de la región.

Este trabajo se desarrollaría a través de convenios con empresas del sector cooperativo y cajas de compensación que prestan el servicio de financiación a personas para iniciar proyectos de creación de empresas, al igual que el financiamiento del capital de trabajo a empresa ya existente. El consultorio ofrecerá un soporte de asistencia técnica en la evaluación de la viabilidad de la idea de negocio, con un servicio de asesoría de bajo costo y alta calidad técnica.

3.5 ANALISIS Y CRECIMIENTO DE LOS SECTORES ECONOMICOS EN SANTANDER (Avance positivo de Santander en la política de competitividad)

Según el informe presentado por El Frente, la economía de Santander esta en un proceso de fortalecimiento en los sectores de confecciones y calzado, y se busca la vinculación a proyectos de conocimiento de nuevas practicas manufactureras. Los nuevos sectores, como la producción de maquinaria para la palma de aceite y biodisel son importantes también para el crecimiento de la economía en Santander.

Santander es un departamento que lucha por la competitividad donde el sector financiero y solidario juegan un papel importante en este tema, entidades financieras como Coomultrasan buscan con las micro y famiempresas apalancar estas unidades productivas que se están abriendo paso en el mercado, para que en el mediano plazo se transformen en pequeñas y medianas empresas que le aporten a la economía regional.

Según datos de la Cámara de comercio la creación de nuevas empresas aumentó en un 35.7% en Bucaramanga frente al año anterior, pero esto no beneficia mucho la economía, pues esas nuevas empresas son micro y no son generadoras de empleo.

“Es importante resaltar que gracias al crecimiento de los sectores de Calzado y Confecciones, la economía de Santander se ha mantenido debido al aumento en las exportaciones de estos sectores, donde cada vez más crecen hacia diferentes países.

Así mismo, la academia es fundamental en el proceso de la competitividad, en la medida en que el conocimiento y la calidad del recurso humano que se produzca en los centros de educación e investigación son determinantes y será lo que marque la diferencia con el resto de regiones del país y del mundo.

Sobre los regiones económicas regionales que se articulan con más facilidad a la competitividad nacional, por lo pronto se trabaja con sectores tradicionales y conocidos en la economía de Santander, y se diseñan proyectos de cluster exportadores en los sectores de las confecciones y del calzado y en la actualidad se busca la vinculación a proyectos de conocimiento de nuevas prácticas de manufacturas.”¹

El gerente del Consejo Privado de Competitividad, Hernando José Gómez, dijo que: “El tema fundamental es que se logre en Santander concretar suficientemente la propuesta política regional para que entre a tiempo a formar parte de las definiciones del presupuesto nacional y del programa de inversiones que requiere el departamento para ser más competitivo.”²

¹ http://www.elfrente.com.co/index.php?option=com_content&task=view&id=740&Itemid=203

² http://www.elfrente.com.co/index.php?option=com_content&task=view&id=740&Itemid=203

“El directivo señaló que en Santander hay tres ejes económicos dentro de la política de competitividad, que son: Barrancabermeja, alrededor los hidrocarburos; Bucaramanga y la zona sur de Santander con su industria de turismo de aventura. Son tres ejes importantes, y en la medida en que se definan dos o tres cluster que lideren el desarrollo de la región, ésta puede tener gran avance en los próximos años, pero para ello se requiere unas inversiones en infraestructura y en el sector laboral adecuadas.

De igual manera, indicó que Santander es una de las regiones que crece más rápido en lo económico, y si Bucaramanga logra conectarse adecuadamente con el resto del mercado nacional, a través de una excelente doble calzada al Magdalena Medio y con Venezuela y presta adecuados servicios, la región pueda dar la sorpresa a nivel nacional en materia de competitividad.

El balance económico de Santander es positivo, según los indicadores reportados al final del año por los diferentes gremios, aunque se presentaron factores que hicieron temblar la economía hasta comienzos del tercer trimestre del año, como la crisis de Venezuela, segundo socio comercial de Colombia después de Estados Unidos”³.

“En la región santandereana, el sector más golpeado desde enero hasta septiembre fue el avícola porque el 50% de sus exportaciones se hacían con Venezuela; sin embargo, otros sectores como confecciones, manufactura, cuero y marroquinería, repuntaron tras sus negociaciones externas con Estados Unidos, Centroamérica y el Caribe”. “Los resultados que arrojan las encuestas dan un crecimiento en producción y en ventas muy interesante. Después de superada la crisis de Venezuela se tuvo una recuperación importante, se han ido abarcando otros mercados diferentes al venezolano”, aseguró Carlos Andrés de Hart, gerente de la Asociación Nacional de Industriales (Andí) seccional Santander. En los dos

³ http://www.elfrente.com.co/index.php?option=com_content&task=view&id=740&Itemid=203

primeros trimestres del año el remezón fue dramático para las finanzas santandereanas, tanto que la tasa de exportaciones del departamento cayó un 14.8% con respecto al año 2002. A pesar de eso hubo un repunte en los seis meses siguientes debido a las negociaciones con otros países, lo que permitió que las cifras mostraran al final del año un leve crecimiento económico.

Para Juan Carlos Rincón, director ejecutivo en Santander de la Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco), la reactivación de la construcción ayudó a que se mantuviera un crecimiento superior al del país: "Se pudieron sacar de ese nivel de afectación el sector de la construcción que está abasteciendo el mercado interno y el de las harineras, que tuvo un caso muy especial con Venezuela". Así mismo, indicó que el sector que él maneja, el comercial, fue uno de los que más sufrió durante el año.

La tasa local de desempleo fue inferior a la del año anterior: rebajó 1.4% debido a la creación de microempresas en Santander; sin embargo, si se compara con el índice del país dicha tasa fue negativa, pues se ubicó 5.6 puntos porcentuales por encima del consolidado nacional que fue de 13.8%".⁴

SITUACIÓN POR SECTORES

"Si bien las cifras dicen que aumentó en 35.7% la creación de nuevas empresas en Bucaramanga frente al año anterior, eso no significa que se haya reactivado la economía, pues esas nuevas empresas son microempresas y no generan mucho empleo. Por el contrario, los problemas persisten y se dejan ver en el porcentaje de productos que aún se mantienen en inventarios y las bajas ventas que alcanzaron durante el año. Caso contrario ocurrió con el sector de la construcción que aumentó un 19.9% su proyección para construir, aumentando de 371.273 metros cuadrados, en el año 2002, a 445.020 metros cuadrados en 2003.

⁴ http://web.unab.edu.co/periodico15/n39_a2/a14_economia.htm

Las confecciones, área que no fue ajena a la crisis venezolana, fue el segundo sector económico del departamento que más creció gracias a la comercialización con México y Estados Unidos, que permitió crecer en un 44.4% las exportaciones a esos países. Eso significó que las confecciones tuvieran una participación del 12.3% en las exportaciones del departamento. Pero el sector que siguió moviendo la economía de Santander, pese a la caída dramática de las exportaciones en oro, fue el de la manufactura, que alcanzó en el primer semestre del año 37% de participación”⁵.

“Según la Cámara de Comercio de Bucaramanga, el sector de confecciones en el área metropolitana está conformado por 779 empresas, más de 500 de ellas dedicadas a la confección infantil: 95% son microempresas, 4% pequeñas, 0.8% medianas y no existe gran empresa, mucho menos una como las que se proyecta ubicar en la región. Estas fábricas tienen un volumen total de activos de 52.817 millones de pesos y dan empleo directo a 10 mil personas e indirecto a unas 30 mil.

Aunque la confección es un renglón muy importante para la región, los empresarios consideran que es necesaria mayor atención de los gobiernos seccional y nacional para la solución de su problemática. "Se requiere, por ejemplo, de la competitividad que le ofrezca la región a las empresas locales; por el tema del transporte en otras ciudades se puede importar materia prima en 2 días, mientras que aquí se demora entre 8 y 15 días. En eso somos menos competitivos", señala Gustavo Sepúlveda, gerente de CI Proditexco”⁶.

Como se puede observar la actividad empresarial en Santander, presenta tendencias a la reactivación, impulsada por los entes gremiales, las nuevas políticas gubernamentales y las entidades de financiación, aunadas a las políticas

⁵ http://web.unab.edu.co/periodico15/n39_a2/a14_economia.htm

⁶ http://web.unab.edu.co/periodico15/n48_a3/afondo4.htm - 26k

de gobierno central que plantea el apoyo económico a empresas de capital de riesgo. Esto muestra un panorama donde la presencia del Consultorio Financiero y de Mercados se convertiría en un ente de apoyo a la asesoría de las nuevas empresas.

4. ESTUDIO TECNICO

4.1 LOCALIZACION Y TAMAÑO

El consultorio Financiero y de Mercados estará ubicado dentro de las instalaciones de la Universidad Autónoma de Bucaramanga, en el bloque de las ingenierías administrativas.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA



Dibujo 1. Universidad Autónoma de Bucaramanga

“La **Universidad Autónoma de Bucaramanga** es una institución de carácter privado, dedicada al servicio de la Educación Superior, debidamente reconocida. Fue fundada en 1952 (como Instituto Caldas), adquirió su personería jurídica en 1956 y se convirtió en universidad en 1987.

Sus programas más antiguos son los de Administración de Empresas, Derecho y Contaduría Pública, aunque en la actualidad cuenta con 19 carreras prácticamente de todas las áreas del conocimiento.

Desde sus inicios, la Universidad ha tenido como guía el cumplimiento de sus misiones; una cultural: la conservación y enriquecimiento de la cultura nacional; una científica: la investigación y el progreso de la ciencia; una profesional: la preparación de los expertos y los técnicos que requiere la sociedad; una educativa: la formación integral del estudiante y el desarrollo de su personalidad; una social: el servicio a la comunidad, la difusión de ciencias y la elevación del espíritu patriótico y moral. Todo esto inspirado en la libertad de enseñanza y de investigación.

La Universidad Autónoma de Bucaramanga se ha caracterizado por su impulso cultural en la región, ofreciendo diversos programas académicos, entre los cuales se destaca el programa de Derecho por su alto nivel de calidad y sus pasantías en el Tribunal Internacional de La Haya.

Entre sus otros programas académicos se puede destacar igualmente el de Medicina como un programa enriquecedor en investigación, genética y reanimación, entre otros.”⁷

⁷caribdis.unab.edu.co/portal/page?_pageid=233,114234&_dad=portal&_schema=PORTAL

3.4 ANALISIS DE LAS INSTALACIONES, CAPACIDAD Y DISEÑO DEL CONSULTORIO

El consultorio Financiero y de Mercados será un lugar académico relativamente amplio donde cuatro estudiantes de practica cada uno con medio tiempo de trabajo asesorará a las personas, a las pequeñas y a las microempresas en cuanto a sus problemas financieros y de mercados, en la incursión de un nuevo producto o en inversiones.

Este espacio esta ubicado entre los programas académicos de Financiera y de Mercados, con un espacio de 3 metros de profundidad y 4 metros de ancho, donde contara con 2 escritorios para los alumnos y otro más cómodo donde se atenderá al público y será el sitio de trabajo del docente. El archivador estará a disposición de los que integren este consultorio.

5. ESTUDIO LEGAL

El Consultorio Financiero y de Mercados es un ente adscrito a la facultad de Ingenierías Administrativas de la Universidad Autónoma de Bucaramanga, el cual desarrollará sus actividades dentro del marco institucional no requiriendo para ello personería jurídica propia, dado que es un espacio de práctica y de extensión. Los actos jurídicos y contractuales que se desprendan de la actividad del consultorio estarán enmarcados dentro de las actividades que tiene la universidad como objeto social

En el desarrollo del consultorio se podrán establecer convenios interinstitucionales con entidades, cooperativas tales como: Coomultrasan, Fundación Mundial de la Mujer; Cajas de compensación como Cajasan, Comfenalco y Cajanal, entre otras, convenios estos que estarán regulados por las políticas de UNAB en lo referente a los acuerdos de cooperación y prestación de servicios.

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El consultorio financiero y de mercados es una dependencia adscrita a la facultad de Ingenierías Administrativas de la Universidad Autónoma de Bucaramanga que tiene como filosofía la prestación de un servicio caracterizado por la confidencialidad, honestidad y la excelencia.

El consultorio financiero contara con una estructura interna adecuada y horario de consulta establecidos para brindar un excelente servicio.

La estructura interna estará integrada de la siguiente forma:

1. Docente encargado de la coordinación del consultorio
2. Monitores (estudiantes practicantes).

Para efecto del buen uso y atención del Consultorio Financiero y de Mercados se ha establecido lo siguiente:

Horario de consultas: En todos los casos se atenderán como consultas aquellas situaciones (preguntas en materia financiera y de mercados planteadas por los usuarios del consultorio). El horario de atención será de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 12:00 m y de 3 p.m. a 6:00 p.m. Este horario será atendido por turnos, los cuales serán publicados en la cartelera del Consultorio al inicio de cada mes.

El docente que ejercerá las labores de coordinación del consultorio debe ser de la planta de tiempo completo, adscrito a la Facultad de Ingenierías Administrativas con la categoría de docente Asistente, la cual destinara un cuarto de tiempo a las labores que se desprendan de la coordinación del consultorio.

6.1 FUNCIONES E IDENTIFICACION DEL DOCENTE Y PRACTICANTES

DOCENTE

El docente del consultorio esta encargado de revisar y supervisar el desarrollo de las consultorías que se presente diariamente, para llevar un control de calidad sobre las herramientas que se utilicen para la ejecución de estas.”

ESTUDIANTES EN PRÁCTICAS

Inicialmente se definirá el concepto de practica contenido dentro del Programa Educativo Institucional:

“Practica: ejercicio que bajo la dirección de un maestro y por cierto tiempo tienen que hacer algunos para habilitarse y poder ejercer públicamente su profesión. Aplicación sistemática de habilidades sustentadas en conocimientos obtenidos en el aula de clase. Es de responsabilidad institucional y del estudiante. Las decisiones son consensuales: institución – sitio de practica – estudiante- tutores”⁸.

“El practicante es un estudiante dinámico y dispuesto a aprender y validar sus conocimientos con actitud proactiva y deseos de ser un factor renovador en la organización, para realizar trabajos que requieren una dedicación especial para contribuir en el desarrollo de la organización aportando ideas y soluciones en el campo financiero durante un semestre académico.

La practica académica esta regulada en el Reglamento Estudiantil en el siguiente articulado:

ARTICULO 24. La investigación y la práctica académica como soportes curriculares permiten al estudiante articular y consolidar el logro de competencias.

⁸ Proyecto Educativo Institucional

Tendrán dos modalidades: núcleos integrados y curso regular, de acuerdo con lo establecido en el respectivo plan de estudios.

PARAGRAFO: La práctica que se realice en el exterior se registrará por lo acordado entre el Decanato, la institución oferente y la Dirección de Relaciones Internacionales.

ARTICULO 25. La UNAB fomentara la investigación básica, aplicada, de desarrollo experimental y formativa, en conformidad con los lineamientos expresados en le Reglamento General de Investigaciones, que se integra al presente estatuto.

ARTICULO 26. Serán productos de investigación formativa:

1. Monografía obtenida en un ejercicio curricular.
2. Protocolo de seminario de investigación.
3. Sistematización de ejercicios académicos.
4. Diseño, Modelo, Prototipo o Maqueta.
5. Expresión artística o documental.
6. Escrito para divulgación de investigación.

Otros, reconocidos por el Comité Central de Investigaciones.

ARTICULO 27. Cada programa académico presentara a la Rectoría, para su aprobación, las propuestas de reglamentación de la investigación formativa y la práctica”⁹.

Con la orientación del coordinador del consultorio (Tutor - Docente), el estudiante estará en capacidad de colaborar en actividades relacionadas con la Ingeniería Financiera y de mercados, tales como:

- 1 “Evaluación y análisis de créditos.

- 2 Evaluación financiera de proyectos de inversión.
- 3 Análisis financiero, diagnóstico y alternativas financieras.
- 4 Optimización de recursos en materia de inversión, financiación y operación a corto y largo plazo.
- 5 Proyecciones y modelos financieros.
- 6 Diseño, selección y administración de portafolios de inversión a escala nacional e internacional.
- 7 Análisis de los instrumentos de protección frente al riesgo.
- 8 Otros tópicos relacionados con el diseño, estructuración y de productos financieros.
- 9 “Dirección de la función de mercadeo en cualquier tipo de organización
- 10 Investigación y diagnóstico de mercados
- 11 Diseño de estrategias, plan de mercadeo, dirección de proyectos de mercadeo
- 12 Dirección de sistemas de comercialización
- 13 Producción de servicios de información sobre los mercados
- 14 Consultoría y asesoría en marketing
- 15 Gerencia de marca, de producto
- 16 Diseño de soluciones logísticas en distribución
- 17 Gerencia de ventas

18 Gestión de comunicaciones en Marketing¹⁰

¹⁰ http://caribdis.unab.edu.co/portal/page?_pageid=233,221523&_dad=portal&_schema=PORTAL

7. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio de viabilidad financiera correspondiente a la evaluación de la creación del consultorio esta encaminada a la determinación del punto de equilibrio que garantice la autosostenibilidad operativa del consultorio, garantizándole a la universidad el overhead exigido por ella para los proyectos a desarrollar dentro del giro de su objeto social.

Para determinar lo anteriormente expuesto se realizaron las siguientes actividades:

7.1 PROYECCION DE INGRESOS

Para realizar las proyecciones de los ingresos del Consultorio Financiero y de Mercados, se estableció mediante encuestas el valor de la consulta, el cual dio como resultado el valor promedio de \$14.000, este valor se ajustara por el índice de inflación generalizado esperado por los analistas económicos contenido en el Informe presentado por la Nota Económica (proyecciones Premium 2006 – 2010), el cual se resume en el siguiente cuadro:

INFLACION (%)	2008	2009	2010	2011	2012
Precio Consumidor	4.3	4.4	4.1	3.8	3.8

Fuente: Indicadores Macroeconómicos, Nota Económica

7.2 DETERMINACION DE LA DEMANDA

Para determinar la demanda se realizará un análisis marginal donde se determinaran los ingresos y costos de la puesta en marcha del consultorio, logrando de esta manera encontrar las cantidades optimas para llegar a un punto de equilibrio, donde se cumplan las expectativas de autosostenibilidad y viabilidad del proyecto, los demás costos seran cargados al overhead del 30% que institucionalmente esta determinado por la universidad. A continuacion se observará las cantidades optimas semestrales para cada uno de los años a proyectar.

PUNTO DE EQUILIBRIO	0	2008		2009	
		1	2	3	4
Unidades		974,4807579	974,4807579	944,731361	944,731361
Precio Unitario		\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Ingresos por servicios		\$ 13.642.730,61	\$ 13.642.730,61	\$ 14.170.970,42	\$ 14.170.970,42
Costos					
Overhead		\$ 4.092.819,18	\$ 4.092.819,18	\$ 4.251.291,12	\$ 4.251.291,12
Papeleria		\$ 2.794.128,68	\$ 2.794.128,68	\$ 2.825.304,16	\$ 2.825.304,16
Total Costos Variables del proyecto		\$ 6.886.947,86	\$ 6.886.947,86	\$ 7.076.595,29	\$ 7.076.595,29
Depreciaciones		\$ 935.400,00	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00
Personal		\$ 4.472.680,25	\$ 4.472.680,25	\$ 4.736.568,38	\$ 4.736.568,38
Publicidad		\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 104.400,00	\$ 104.400,00
Servicios		\$ 1.110.202,50	\$ 1.110.202,50	\$ 1.174.594,25	\$ 1.174.594,25
Mantenimiento		\$ 137.500,00	\$ 137.500,00	\$ 143.412,50	\$ 143.412,50
Total Costos Fijos		\$ 6.755.782,75	\$ 6.755.782,75	\$ 7.094.375,13	\$ 7.094.375,13
Resultado Contable de equilibrio		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PUNTO DE EQUILIBRIO REDONDEADO		975	975	945	945

Tabla No. 1 Margen de Contribución, Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	2010	2010	2011	2011
	5	6	7	8
Unidades	918,0486478	918,0486478	892,2216266	892,2216266
Precio Unitario	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00
Ingresos por servicios	\$ 14.688.778,36	\$ 14.688.778,36	\$ 15.167.767,65	\$ 15.167.767,65
Costos				
Overhead	\$ 4.406.633,51	\$ 4.406.633,51	\$ 4.550.330,30	\$ 4.550.330,30
Papeleria	\$ 2.866.313,13	\$ 2.866.313,13	\$ 2.899.889,81	\$ 2.899.889,81
Total Costos Variables del proyecto	\$ 7.272.946,64	\$ 7.272.946,64	\$ 7.450.220,10	\$ 7.450.220,10
Depreciaciones	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00
Personal	\$ 4.978.133,37	\$ 4.978.133,37	\$ 5.217.083,77	\$ 5.217.083,77
Publicidad	\$ 108.680,40	\$ 108.680,40	\$ 112.810,26	\$ 112.810,26
Servicios	\$ 1.243.895,31	\$ 1.243.895,31	\$ 1.294.895,01	\$ 1.294.895,01
Mantenimiento	\$ 149.722,65	\$ 149.722,65	\$ 157.358,51	\$ 157.358,51
Total Costos Fijos	\$ 7.415.831,73	\$ 7.415.831,73	\$ 7.717.547,55	\$ 7.717.547,55
Resultado Contable de equilibrio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PUNTO DE EQUILIBRIO REDONDEADO	919	919	893	893

Tabla No. 2 Margen de Contribucion, Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	2012	2012
	9	10
Unidades	870,2311411	870,2311411
Precio Unitario	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
Ingresos por servicios	\$ 15.664.160,54	\$ 15.664.160,54
Costos		
Overhead	\$ 4.699.248,16	\$ 4.699.248,16
Papeleria	\$ 2.935.898,80	\$ 2.935.898,80
Total Costos Variables del proyecto	\$ 7.635.146,96	\$ 7.635.146,96
Depreciaciones	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00
Personal	\$ 5.467.503,80	\$ 5.467.503,80
Publicidad	\$ 117.097,04	\$ 117.097,04
Servicios	\$ 1.344.101,02	\$ 1.344.101,02
Mantenimiento	\$ 164.911,71	\$ 164.911,71
Total Costos Fijos	\$ 8.029.013,58	\$ 8.029.013,58
Resultado Contable de equilibrio	\$ -	\$ -
PUNTO DE EQUILIBRIO REDONDEADO	871	871

Tabla No. 3 Margen de Contribucion, Punto de Equilibrio

Las cantidades que arrojo el punto de equilibrio para el año 2008 son de 945 consultas semestrales, para cumplir con la demanda esperada del año se tendra que hacer 2000 consultas al año. Estos resultados se logran gracias a los convenios institucionales que se harán con las Cajas de compensacion tales como: Cajasan, Cajanal y Comfenalco, entidades que durante un mes otorgan créditos a casi 300 microempresas. Entidades como la Fundacion Mundial de Mujer tiene microcréditos que oscilan entre los 700 y 900 créditos al mes. Coomultrasan otorga microcreditos a casi 1000 empresas por mes. Cifras reales dadas por los encargados de estos microcreditos en las entidades, y que ayudan satisfactoriamente a cumplir con la demanda esperada.

Definición del Overhead

“Porcentaje que se aplica sobre el precio de venta del proyecto y que tiene por objetivo “compensar” a la institución de los costos asociados a los proyectos de investigación y transferencia de tecnología. En general es percibido por el investigador como “**Impuesto revolucionario**” Este canon aplicado en el conjunto de las universidades españolas es “**un pacto político.** “

7.3 DETERMINACION DEL PRECIO

Como se menciona anteriormente el precio promedio de cada Consulta se calcula por medio de las encuestas realizadas en los proyectos anteriores, haciendo promedio del posible precio de este.

Precio	Mezcla esperada	Costo Variable	MC Unitario	MC%	Ponderación
10.000,00	26,65%	2.000,00	8.000,00	80,00%	21,32%
15.000,00	66,66%	3.000,00	12.000,00	80,00%	53,33%
20.000,00	6,69%	5.000,00	15.000,00	75,00%	5,02%
	100,00%			MCT %	79,6655%

Tabla No. 4: Datos Generales

PRECIO		
PROMEDIO	\$	14.002,00
COSTO VARIABLE	\$	2.867,30

Tabla No 5: Datos Generales

Para analizar las cifras que se pueden trabajar como ingresos se debe tener en cuenta el carácter propuesto de extensión a la comunidad que maneja el consultorio, donde la tarifa que tendrá la asesoría o consulta debe estar acorde al grupo de empresas que se trabajaran, sin olvidar que pertenecen a micropymes y que la finalidad es que estas tengan acceso a ayudas técnicas alcanzables a su disponibilidad económica.

Por lo tanto en un sondeo aleatorio con micropymes escogido de varios sectores económicos en la ciudad de Bucaramanga, donde se perfila el mercado del consultorio se concluyo que las entidades que acudirán a los servicios manejarían los siguientes porcentajes: en un 26.65% estarán dispuestas a pagar de \$ 8000 a \$ 10000 por la consulta, el 66.66% destinan una suma entre \$10.000 a \$15.000 para la ayuda y un 6.69% pagarían por la asesoría una cantidad entre \$15.000 a \$20.000.

Por consiguiente se estipula que una consulta estaría en \$14.000, un valor acorde con la información investigada y arrojada por los propios usuarios del consultorio, además se debe mencionar que el recaudo de este dinero estaría manejado por la caja de la universidad, pues es la única dependencia donde se debe recaudar cualquier entrada de dinero que se de por un servicio prestado y es lo estipulado en los reglamentos internos de la Universidad Autónoma de Bucaramanga.

En la tabla No. 2 se muestran los posibles precios de la consultoria, donde cada uno tiene un costo variable dependiendo del informe que se entregara al cliente, cada precio tiene un margen de contribucion respectivamente, haciendo una suma producto se llego al precio promedio y a determinar el costo variable que se establecera para la realización del modelo.

7.4 COSTOS E INVERSION INICIAL DEL CONSULTORIO FINANCIERO Y DE MERCADOS

La infraestructura necesaria para el consultorio se basa en necesidades de inversión, en adecuaciones locativas, equipos de cómputo y suministros de oficina, los cuales se contabilizan en el cuadro siguiente:

ITEMS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
3 COMPUTADORES	\$ 2.450.000	\$ 7.350.000
1 IMPRESORA	\$ 534.000	\$ 534.000
1 ARCIVADOR	\$ 313.000	\$ 313.000
1 TELEFONO FAX	\$ 269.000	\$ 269.000
1 TELEFONO	\$ 50.000	\$ 50.000
3 MESAS ESCRITORIO	\$ 280.000	\$ 840.000
3 SILLAS ESCRITORIO	\$ 230.000	\$ 690.000
6 SILLAS NORMALES	\$ 76.500	\$ 459.000
PAPELERIA	\$ 94.100	\$ 94.100
VARIOS	\$90.000	\$ 90.000
1 DOCENTE	\$ 1.979.500	\$494.875

Tabla No 6. Costos variables

La información de los precios presentados han sido suministrados por las dependencias de planta física, proveeduría y nomina, se hará una descripción de las características de cada artículo a comprar:

DESCRIPCIÓN DE ARTÍCULOS

- 1 Computadores:** es un procesador Intel Pentium de última tecnología, con quemador de CD y DVD, 1 GB DDR2 SDRAM; con Windows Vista Home Premium, disco duro de 320 GB, monitor LCD con pantalla ancha ultraplana.

- 2 **Impresora:** HP Deskjet 4800 * 1200 tinta negra y de color.
- 3 **Archivador:** Mueble en metal con 4 gabinetes, de alto 1.50 cm, de ancho 80 cm y de profundidad 50 cm.
- 4 **Teléfono fax:** Reduce o amplía copias de 50% a 125%; hasta 75 copias múltiples, teléfono fax de alta velocidad con módem de 14.4 Kbps; panel delantero de 10, discado rápido con sólo presionar 1 botón y hasta 80 ubicaciones de discado rápido, incluyen escanear-y-enviar un fax, envío diferido y envío de fax y auriculares de teléfono. Detección de timbres distintivos e identificador de llamadas (requieren servicio adicional de su compañía telefónica local)
- 5 **Muebles y Enseres:** El consultorio estará compuesto por:
 1. 3 mesas tipo secretaria
 2. 3 sillas para escritorio
 3. 6 sillas normales
- 6 **Papelería:** Este costo inicialmente incluirá lo siguiente:
 1. Resma de papel c/u a \$7.700
 2. Grapadoras c/u a \$7.050
 3. Caja de ganchos de grapadora c/u \$ 1.400
 4. Perforadoras c/u \$6.600
 5. Caja de lapiceros c/u 4.200
 6. Carpetas para archivador c/u 250
 7. Caja de clip c/u a \$1.500

7.5 COSTOS DE PERSONAL

El costo del docente se determina de acuerdo a la clasificación y el tiempo de dedicación. En este caso el docente es Asistente con un salario de \$ 1.979.500 mes, el tiempo de trabajo será de un cuarto por mes ya que su presencia se requerirá cada semana, repartiendo sus 12 horas semanales de acuerdo a su horario y a las otras horas que tenga asignadas por la UNAB. El valor devengado será proyectado de acuerdo a las estadísticas tomadas de la Nota económica.

INDICADORES	2007	2008	2009	2010	2011
SALARIOS (%CRECIMIENTO)	6,30%	5,90%	5,10%	4,80%	4,80%

Tabla No. 7 Nota Económica, proyecciones Premium 2006-2010

El docente encargado de la coordinación del consultorio, debe pertenecer al grupo académico de la Facultad y tiene un vínculo laboral directo con la universidad, con el fin de que tenga la oportunidad de estar al frente del manejo de todos los componentes del consultorio.

El valor de la nomina se encuentra entre los costos fijos y el salario del docente se basa según las disposiciones establecidas por la ley (prestaciones sociales, parafiscales, prima legal, vacaciones, dotaciones, auxilio de transporte y pago de cesantías), y el tipo de contrato establecido es a termino indefinido.

PAGOS PARAFISCALES			
SENA - Base Salarial		2%	
ICBF - Base Salarial		3%	
Cajas - Base Salarial		4%	
SEGURIDAD SOCIAL			
		Trabajador	4%
		Empleador	8,50%
		Trabajador	3,88%
		Empleador	12%

Tabla No. 8 Gastos Laborales

En lo relacionado con los costos de los estudiantes de practicas se estableció que la universidad no otorgara ninguna bonificación por el desarrollo de la practica.

7. 6 COSTOS DE PUBLICIDAD

De acuerdo a una cotización realizada en la empresa de publicidad PIXCENTER, el costo de los folletos promocionales y carteles para dar a conocer los servicios que ofrece el consultorio, este es de \$200.000 semestrales, aumentando cada año según el IPC.

INDICADORES	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IPC	4,30%	4,40%	4,10%	3,80%	3,80%	3,80%

Tabla No. 9 Nota Económica, proyección premiun 2006 -2010

7.7DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS

Para el cálculo de las depreciaciones del periodo y la estimación de su valor acumulado para cada uno de los activos fijos, utilizamos el método de línea recta, teniendo en cuenta su vida útil y costo.

CONCEPTO	VIDA UTIL
EQUIPO DE COMPUTO	5
MUEBLES Y ENSERES	10
EQUIPOS DE COMUNICACION	5

Tabla No 11. Depreciaciones, Datos Generales

7.8 INVERSION INICIAL

La inversión inicial es el elemento clave para la aplicación de los criterios para elaborar la evaluación financiera de todo proyecto, esta se caracteriza por la adquisición de los equipos de computación, los muebles y enseres, y equipos de comunicación. Esta inversión es financiada con los recursos propios que cuenta la Universidad.

Un rubro que no se tiene en cuenta en los datos de inversión inicial es el costo de área física necesaria para el consultorio, el cual se convierte en un costo muerto, pues no es necesario ninguna obra de construcción ya que se cuenta con la infraestructura de este dentro de la universidad.

A continuación se muestra la inversión que se requiere para el montaje del consultorio:

INVERSION INICIAL	
Equipo de Comunicación	\$ 319.000,00
Muebles y enseres	\$ 2.302.000,00
Equipo de Computo	\$ 7.884.000,00
TOTAL	\$ 10.505.000,00

Tabla No. 12 Inversiones, Datos De Entrada

7.9 SERVICIOS PUBLICOS

Para el calculo de los servicios públicos tales como luz y teléfono, se tuvo en cuenta el costo unitario por hora de la luz (\$ 282.93 h/kw) y la cantidad de horas que se consumirían con el consultorio (120 horas por mes), y para el calculo del costo del servicio telefónico se considero un plan empresarial de 1000 minutos que tiene un valor de \$100.000 mes.

7.10 FLUJO DE CAJA LIBRE

Para determinar la autosostenibilidad del proyecto se tomaron los estados financieros proyectados para elaborar el flujo de caja libre que para la evaluación del consultorio seria igual al flujo de caja del inversionista donde se tuvo en cuenta la utilidad operacional mas las depreciaciones de tal forma que se llego al flujo de caja bruto, y como en este proyecto no van a haber adicional de KTNO, este es igual al Flujo de caja libre.

Para determinar la viabilidad del proyecto se tomo un horizonte de 5 años semestralmente para utilizarlos como periodo relevante de operación.

	2008		2009	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.023.503,43	\$ 1.023.503,43	\$ 1.501.385,19	\$ 1.501.385,19
Depreciaciones	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00
FLUJO DE CAJA BRUTO	\$ 1.958.903,43	\$ 1.958.903,43	\$ 2.436.785,19	\$ 2.436.785,19
Recuperacion Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversion en KTNO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 1.958.903,43	\$ 1.958.903,43	\$ 2.436.785,19	\$ 2.436.785,19

Tabla No. 13 Flujo de Caja Libre

	2010		2011	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.045.941,39	\$ 2.045.941,39	\$ 2.624.085,61	\$ 2.624.085,61
Depreciaciones	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00
FLUJO DE CAJA BRUTO	\$ 2.981.341,39	\$ 2.981.341,39	\$ 3.559.485,61	\$ 3.559.485,61
Recuperacion Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversion en KTNO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 2.981.341,39	\$ 2.981.341,39	\$ 3.559.485,61	\$ 3.559.485,61

Tabla No. 14 Flujo de Caja Libre

	2012	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 3.232.798,65	\$ 3.232.798,65
Depreciaciones	\$ 935.400,00	\$ 935.400,00
FLUJO DE CAJA BRUTO	\$ 4.168.198,65	\$ 4.168.198,65
Recuperación Activos Fijos	\$ -	\$ -
Inversión en KTNO	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 4.168.198,65	\$ 4.168.198,65

Tabla No. 15 Flujo de Caja Libre

Para realizar los análisis se tiene en cuenta el flujo de caja para el calculo del VPN y la TIR.

VPN	\$ 6.979.839,47	VIABLE
------------	-----------------	---------------

Tabla No. 16 Flujo de Caja Libre VPN

El valor presente neto es aquel que se obtiene de restar al valor presente los futuros flujos de caja del proyecto y la inversión inicial. Lo que demuestra el VPN del proyecto es la perdida o ganancia a precio actual. Teniendo en cuenta que se calcula con tasa de descuento que la universidad utiliza.

Según el resultado obtenido en el cálculo la inversión es viable, puesto que se cumple que el $VPN > 0$.

TIR s.v.	18,514%	VIABLE
----------	---------	--------

Tabla No. 17 Flujo de Caja TIR s.v.

La tasa interna de retorno o tasa de rendimiento descontada es aquella que nivela el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos, teniendo en cuenta que la inversión inicial será siempre el primer egreso que se genera en el proyecto, cabe señalar que la TIR se conoce también como la rentabilidad que genera la inversión durante determinado periodo de tiempo.

De acuerdo a los resultados obtenidos, la rentabilidad que genera la inversión es del 18.514% (TIR) y al compararla con la tasa de oportunidad de la universidad (8.6278% s.v), se llega a la conclusión de que la inversión es viable, pues la TIR > TASA DE DESCUENTO en este caso.

7.11 DETERMINACION DEL PERIODOS DE RECUPERACION

Como criterio de bondad financiera adicional se utilizó el periodo de recuperación descontada que nos permite determinar en cuanto tiempo la universidad recupera la inversión inicial requerida por el proyecto, para ello se utilizo la tasa del 18% E.A., equivalente al 8,6274% s.v., informada por la directora financiera de la Universidad.

PERIODO DE RECUPERACION	2008		2009		
	0	1	2	3	4
Inversión Inicial	10.505.000,00				
Flujo del periodo		\$ 1.185.488,57	\$ 1.185.488,57	\$ 1.988.220,71	\$ 1.988.220,71
Valor por recuperar		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		9.413.669,31	8.409.017,98	6.857.911,60	\$ -5.430.002,45

Tabla No. 18 Flujo de Caja, Periodos de Recuperación

PERIODO DE RECUPERACION	2010		2011	
	5	6	7	8
Inversión Inicial				
Flujo del periodo	\$ 2.883.655,15	\$ 2.883.655,15	\$ 3.895.862,64	\$ 3.895.862,64
Valor por recuperar	\$ -3.523.495,89	\$ -1.768.414,34	\$ 414.399,06	\$ 2.423.841,67

Tabla No. 19 Flujo de Caja, Periodos de Recuperación

PERIODO DE RECUPERACION	2012	
	9	10
Inversión Inicial		
Flujo del periodo	\$ 4.995.987,62	\$ 4.995.987,62
Valor por recuperar	\$ 4.796.047,24	\$ 6.979.839,47

Tabla No. 20 Flujo de Caja, Periodos de Recuperación

Periodo de recuperación	6,45	Semestres
--------------------------------	------	-----------

Tabla No. 21 Flujo de Caja, Periodos de Recuperación

Observando las tablas, se determina el periodo de Recuperación que es entre el semestre 6 y 7, como se presenta anteriormente.

CONCLUSIONES

- 1 El consultorio de Ingeniería Financiera y de Mercados se convierte en un importante canal de extensión a la comunidad, donde se presentan todos los elementos que la universidad busca para contribuir en el proceso de acreditación que vive día a día la Facultad de Ingenierías Administrativas; entrando a ser una excelente alternativa que tienen los estudiantes de estas facultades para cursar su practica académica, y se enfrenten en una primera instancia a las dificultades que viven los empresarios en un escenario real, ganando así la experiencia necesaria para afrontar los retos que se presentaran cuando ejerzan como profesionales.

- 2 Por medio del Consultorio Financiero y de Mercados se darán a conocer los perfiles de estos profesionales, entre los pequeños y microempresarios, ya que este proyecto es pionero en la ciudad y seria el primero en su genero en la comunidad educativa superior de la región como lo son estas facultades, resaltando de esta manera el buen nombre de la Universidad Autónoma de Bucaramanga.

- 1 Para la puesta en marcha del Consultorio se requiere una inversión inicial por parte de la universidad de \$10.505.000. Los cálculos respecto a las proyecciones, dan como resultado la autosostenibilidad de este y generan un punto de equilibrio, en el cual se mantiene el overhead del 30% que la universidad utiliza, para esto se debe obtener aproximadamente 945 consultorías por semestre durante el año 2008. También se determino el VPN y la TIR del proyecto, confirmando la viabilidad que tendrá el consultorio Financiero.

BIBLIOGRAFIA

- www.fiducate.com.co/informe/documentos/Informe%20Mensual%20Diciembre%2006.pdf
- www.camaradirecta.gov.co
- www.corfivalle.com.co/Webcorfivalle2/Repositorio/archivos/archivo299.pdf
- es.wikipedia.org/wiki/Universidad_Aut%C3%B3noma_de_Bogot%C3%A1
- caribdis.unab.edu.co/portal/page?_pageid=233,114234&_dad=portal&_schema=PORTAL
- Proyecto Educativo Institucional, Unab
- Reglamento Estudiantil de Pregrado, Unab
- II FORO UNIVERSIDAD SOCIEDAD DE LA CRUE, Universidad, investigación y sistema productivo, Madrid, 19-20 de Abril 2005
- Proyecto y Anteproyecto Consultorio de Ingeniería Financiera, Cesar Emilio Parra Coy, 2004 – 2005.
- Consultorio de Ingeniería Financiera, 2003.
- Nassir Sapag Chain, PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTO, Segunda Edición.