

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
ASESORA DE INVERSIONES EN MERCADO VIRTUAL DE DIVISAS Y
MERCADO DE CAPITALES EN LA CIUDAD DE CARTAGENA**

ERNESTO JAVIER GUZMÁN JUNCO

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

2012

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
ASESORA DE INVERSIONES EN MERCADO VIRTUAL DE DIVISAS Y
MERCADO DE CAPITALES EN LA CIUDAD DE CARTAGENA**

ERNESTO JAVIER GUZMÁN JUNCO

Trabajo presentado como requisito para optar al título de pregrado en

Administración de Empresas

RAFAEL ESCALANTE CORTINA

Asesor

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

2012

TABLA DE CONTENIDO

| | Pág. |
|---|-----------|
| 0. INTRODUCCIÓN | 11 |
| 0.1 Descripción y formulación del problema..... | 13 |
| 0.2 Justificación..... | 14 |
| 0.3 Objetivos..... | 16 |
| 0.3.1 General..... | 16 |
| 0.3.2 Específicos | 16 |
| 0.4 Hipótesis | 17 |
| 0.4.1 Planteamiento | 17 |
| 0.4.2 Fuente de la hipótesis | 17 |
| 0.4.3 Definición de variables | 17 |
| 0.4.4 Operacionalización de la hipótesis | 18 |
| 0.5 Antecedentes investigativos..... | 20 |
| 0.6 Marco teórico | 22 |
| 0.6.1 Estudio de mercado | 22 |
| 0.6.2 Estudio financiero..... | 24 |
| 0.6.3 Teoría de Maslow | 26 |
| 0.6.4 Origen de la teoría financiera | 28 |
| 0.7 Marco conceptual..... | 30 |
| 0.8 Diseño metodológico..... | 33 |
| 0.8.1 Tipo de estudio | 33 |
| 0.8.2 Fuentes de información..... | 33 |
| 0.8.3 Delimitación de la información..... | 34 |
| 0.8.4 Instrumentos..... | 34 |
| 0.9 Recolección De Datos | 35 |
| 0.9.1 Tamaño de la muestra..... | 35 |
| 0.9.2 Preparación del equipo de campo..... | 36 |
| 0.9.3 Tratamiento de la información. | 36 |
| 1. ESTUDIO DE MERCADO..... | 37 |
| 1.1 Población objetivo | 37 |
| 1.2 Identificación de la oferta y la competencia | 37 |
| 1.2.1 Corredores Asociados S.A. | 38 |
| 1.2.2 Aon Colombia S.A. | 38 |
| 1.3 Análisis de resultados de la encuesta | 38 |
| 1.4 Segmentación..... | 44 |

| | |
|---|-----------|
| 1.5 Definición del servicio | 44 |
| 1.6 Características y tipología de los servicios | 44 |
| 1.6.1 Renta fija..... | 44 |
| 1.6.2 Renta variable..... | 44 |
| 1.6.3 Divisas | 45 |
| 1.6.4 Administración de portafolio de terceros..... | 45 |
| 1.6.5 Cuentas de margen | 46 |
| 1.7 Proyección de la demanda..... | 46 |
| 1.8 Planes de divulgación y difusión | 47 |
| 1.8.1 Página en internet..... | 47 |
| 1.8.2 Redes sociales | 47 |
| 1.8.3 Publicidad en medios impresos..... | 47 |
| 2. ESTUDIO FINANCIERO | 48 |
| 2.1 Inversiones | 48 |
| 2.2 Costos y gastos..... | 49 |
| 2.3 Costos y gastos antes del primer período | 51 |
| 2.4 Depreciación | 52 |
| 2.5 Ventas | 52 |
| 2.6 Estados financieros..... | 53 |
| 2.7 Rentabilidad del proyecto | 56 |
| 3. ESTUDIO TÉCNICO | 57 |
| 3.1 Localización | 57 |
| 3.1.1 Caracterización del sector..... | 58 |
| 3.2 Tamaño y capacidad del negocio | 58 |
| 3.3 Distribución y diseño de las instalaciones..... | 59 |
| 3.4 Proceso para la prestación de los servicios | 59 |
| 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL..... | 61 |
| 4.1 Objeto de la empresa a constituir | 61 |
| 4.2 Definición de sociedad..... | 61 |
| 4.3 Proceso para crear empresa..... | 61 |
| 4.3.1 Consultar el tipo de sociedad | 61 |
| 4.3.2 Consultar el nombre | 63 |
| 4.3.3 Consultar la actividad económica..... | 63 |
| 4.3.4 Diligenciamiento | 63 |
| 4.3.5 Formalización..... | 63 |
| 4.4 Requisitos para elaborar actas de sociedades | 63 |
| 4.5 Registro de libros de comercio | 66 |

| | |
|---|-----------|
| 4.5.1 Consideraciones sobre los libros | 66 |
| 4.5.2 Libros a registrar | 66 |
| 4.5.3 Proceso de registro de libros por primera vez | 66 |
| 4.5.4 Presentación de los libros | 67 |
| 4.5.5 Finalización de los folios de un libro | 67 |
| 4.6 Legislación reguladora | 68 |
| 4.6.1 Deberes en materia laboral..... | 68 |
| 4.6.2 Deberes anuales..... | 68 |
| 4.6.3 Jornada laboral | 68 |
| 4.7 Impuestos..... | 68 |
| 4.7.1 Impuesto de Industria y Comercio | 69 |
| 4.7.2 Impuesto de Renta | 69 |
| 4.7.3 Impuesto al Valor Agregado (IVA)..... | 70 |
| 4.8 Aportes parafiscales | 71 |
| 4.9 Seguridad social..... | 71 |
| 4.9.1 Salud | 71 |
| 4.9.2 Pensión..... | 71 |
| 5. POLÍTICAS DE LA EMPRESA | 72 |
| 5.1 Nombre de la empresa..... | 72 |
| 5.2 Logotipo..... | 72 |
| 5.3 Función empresarial..... | 72 |
| 5.4 Misión | 72 |
| 5.5 Visión | 72 |
| 5.6 Valores | 73 |
| 5.6.1 Éticos | 73 |
| 5.6.2 Sociales | 73 |
| 5.6.3 Cualitativos | 73 |
| 5.6.4 Conocimiento | 73 |
| 5.7 Organigrama | 73 |
| 5.7.1 Dirección..... | 74 |
| 5.7.2 Gerencia | 74 |
| 5.7.3 Asesorías | 74 |
| 5.7.4 Atención al cliente..... | 75 |
| 5.8 Diagrama de cargos..... | 75 |
| 5.8.1 Gerente..... | 75 |
| 5.8.2 Administrador financiero | 76 |
| 5.8.3 Experto en mercado de capitales | 77 |
| 5.8.4 Analista financiero..... | 78 |

| | |
|--|-----------|
| 5.8.5 Auxiliar en atención al cliente..... | 79 |
| 5.8.6 Profesional en mercadeo | 79 |
| 5.9 Políticas..... | 80 |
| 6. CONCLUSIONES..... | 81 |
| 7. BIBLIOGRAFÍA..... | 82 |
| Páginas web..... | 84 |
| 8. ANEXO | 86 |
| 8.1 Encuesta..... | 86 |
| 8.2 Cronograma de actividades | 88 |
| 8.3 Presupuesto..... | 89 |

LISTA DE TABLAS

| | Pág. |
|--|-------------|
| Tabla 1. Nivel de ingresos por rango de edades | 39 |
| Tabla 2. Nivel de ingresos por género | 39 |
| Tabla 3. Nivel educativo por género | 40 |
| Tabla 4. Conocimientos del funcionamiento del mercado de capitales por rango de edades | 40 |
| Tabla 5. Conocimientos del funcionamiento del mercado de capitales por género | 40 |
| Tabla 6. Participación en mercado de capitales, por género | 41 |
| Tabla 7. Participación en mercado de capitales por rango de edades | 41 |
| Tabla 8. Frecuencia con la que invierte en el mercado de capitales por rango de edades ... | 42 |
| Tabla 9. Entidades que escoge a la hora de invertir por género | 42 |
| Tabla 10. Inversión en entidad ubicada en Cartagena por rango de ingresos | 42 |
| Tabla 11. Interesado en invertir futuramente por rango de edades | 43 |
| Tabla 12. Interesado en invertir futuramente por género | 43 |
| Tabla 13. Desean encontrar entidad de asesorías financieras por género | 43 |
| Tabla 14. Inversión en mobiliario y equipo | 48 |
| Tabla 15. Constitución y registro | 48 |
| Tabla 16. Salario de administración | 49 |
| Tabla 17. Arrendamiento y servicios públicos | 49 |
| Tabla 18. Papelería | 49 |
| Tabla 19. Mano de obra directa | 49 |
| Tabla 20. Proyección de mano de obra directa (aplicando inflación de 6%*) | 50 |
| Tabla 21. Amortización préstamo bancario* | 50 |
| Tabla 22. Resumen de pago de deudas | 50 |
| Tabla 23. Pronóstico costos de producción (aplicando inflación 6%*) | 50 |
| Tabla 24. Costos operativos y administrativos fijos | 51 |
| Tabla 25. Pronóstico costos de producción | 51 |
| Tabla 26. Depreciación | 52 |
| Tabla 27. Proyección de asesorías y capacitaciones demandadas primer y segundo año ... | 52 |

| | |
|--|----|
| Tabla 29. Proyección de venta (aplicando inflación 6%*) | 52 |
| Tabla 30. Estado de resultados | 53 |
| Tabla 31. Flujo de caja proyectado | 54 |
| Tabla 32. Balance general | 55 |
| Tabla 33. Inversión inicial y flujos de efectivo para cálculo de TIR y VPN | 56 |
| Tabla 34. Distribución del espacio de la oficina | 59 |

LISTA DE ILUSTRACIONES

| | Pág. |
|--|-------------|
| Ilustración 1. Mapa de la localización de la empresa | 57 |
| Ilustración 2. Plano de la oficina | 60 |

LISTA DE FIGURAS

| | Pág. |
|---|-------------|
| Figura 1. Organigrama de la empresa | 74 |
| Figura 2. Diagrama de cargos..... | 76 |

0. INTRODUCCIÓN

En Colombia la cultura inversionista se ha inclinado principalmente hacia el mercado bancario, dejando rezagado el mercado de capitales con respecto a la evolución mundial y Latinoamericana. Aunque en la última década ha crecido la demanda, las inversiones en el mercado de capitales, por ejemplo en acciones y monedas, se presenta tímidamente por parte del común de los ciudadanos. Se puede pensar que esto se debe en principio al desconocimiento en materia de inversión, y a una inclinación por las inversiones tradicionales de renta fija y de los productos ofrecidos por el sector bancario, también se podría decir que las personas estarían acostumbradas a invertir en los monótonos negocios, que abundan extremadamente en el mercado, dejando una muy baja rentabilidad, estos mercados no bancarios son otra manera en la cual a través de los años, las personas se han visto obligadas indirectamente a invertir, puesto que no se conocían o no se tenía información muy clara acerca de la manera de invertir propuesta.

Un mercado de capitales es una “herramienta” básica para el desarrollo económico de una sociedad, ya que mediante él, se hace la transición del ahorro a la inversión; moviliza recursos principalmente de mediano y largo plazo, desde aquellos sectores que tienen dinero en exceso (ahorradores o inversionistas) hacia las actividades productivas (empresas, sector financiero, gobierno) mediante la compraventa de títulos valores. Estos mercados utilizan a las Bolsas de Valores como mecanismos para hacer transacciones, siendo estas una organizaciones privadas que brindan las facilidades necesarias para que sus miembros, introduzcan órdenes y realicen negociaciones de compra venta de valores, tales como acciones de sociedades o compañías anónimas, bonos públicos y privados, certificados, títulos de participación y una amplia variedad de instrumentos de inversión. Según el Ministerio de Comercio, Industria y cultura de Colombia, los mercados de capitales del país son jóvenes y por el momento son sólo pocas las entidades que activamente participan en este. El gobierno junto con compañías del sector privado está haciendo un gran esfuerzo en promover el uso de mercados de capitales y otras alternativas además del crecimiento de la bolsa de valores y el mercado de derivados que beneficiarían a la economía con su

desarrollo. Sin embargo, hoy gracias a Internet tenemos acceso a las grandes del mundo, como es el caso de la Bolsa de Valores de Nueva York.

La participación activa de los ciudadanos puede contribuir decididamente a incrementar los ingresos de las familias y a largo plazo un crecimiento económico en todo el país, y para aumentar esta demanda en Colombia deben existir políticas estratégicas desde el punto de vista jurídico y fiscal, que en un ambiente regulado, motiven a nuevos inversionista a participar en la Bolsa Local y las Bolsas Internacionales. Las entidades a cargo beben generar mecanismos que den celeridad a la regulación de nuevos productos que aparezcan en el mercado y que los inversionistas quisieran acceder. Estas políticas acompañadas de una plataforma de capacitación y acompañamiento, lograrán la confianza requerida para desarrollar este tipo de mercado en la conciencia de todos ciudadanos.

0.1 Descripción y formulación del problema

La tasa de desempleo en la ciudad de Cartagena para el último trimestre del año 2010 fue del 9,2% y un número de personas desocupadas de cerca de 82.376¹, esto se debe principalmente a las pocas oportunidades de empleo y a la falta de espíritu emprendedor. Esto sugiere la necesidad fomentar el desarrollo de nuevos sectores que sean capaces de mejorar la economía de la ciudad. Dentro de las posibles alternativas surge la vinculación de más inversionistas en todos los niveles, a la dinámica de los mercados virtuales de divisas como una manera innovadora de invertir y sobre todo brindar asesoría en materia de transacciones en los mercados de capitales.

El problema que se plantea está enfocado en la necesidad de apoyar el desarrollo de estos sectores de la economía y en la necesidad de la aparición de entidades dedicadas a la capacitación, asesoría y acompañamiento al ciudadano común en la nueva dinámica de los mercados virtuales de divisas y los mercados de capitales, así como apoyar a aquellas personas que están interesadas en invertir pero no saben cómo hacerlo, o a quienes quieran mejorar los resultados obtenidos hasta el momento en sus inversiones, pero siempre con la orientación de generar nuevas alternativas de generación de ingresos. Por todo lo descrito anteriormente se establece que la investigación se realizará alrededor del siguiente interrogante:

¿Cuál es la factibilidad de mercado, técnica, administrativa, económica y financiera del montaje de una empresa dedicada a la capacitación y asesoría en inversiones en el mercado de capitales y el mercado virtual de divisas dentro del mercado Colombiano?

¹ CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. En línea, Disponible en URL http://www.ccartagen a.org.co/docs/2011032207_ctg-cifras_diciembre2010.pdf.

0.2 Justificación

Haciendo uso pleno de las cualidades que la universidad de Cartagena plasma en sus estudiantes, tales como el emprendimiento y una filosofía investigativa, este proyecto se presenta como una solución a uno de los problemas que más acosa a las personas de la ciudad de Cartagena, como lo es el desempleo, notando la nueva manera de invertir que está dando la vuelta al mundo, como lo es el invertir en los mercados virtuales de divisas y la intensificación de inversionistas en mercados de capitales ya establecidos de hace tiempo atrás, se pretende aprovechar esto como una oportunidad de negocio para desarrollar nuevas empresas y gestionar este sector con el fin de hacer crecer éstas unidades económicas tanto vertical como horizontalmente.

La monotonía empresarial es algo que se puede percibir en la mayoría de las empresas, el estudio de factibilidad para la creación de una empresa asesora de inversiones en mercado virtual de divisas y mercado de capitales en la ciudad de Cartagena se plasma como una alternativa en la cual hay una idea novedosa, la de invertir en los mercados virtuales de divisas, junto con las inversiones clásicas en los mercados de capitales, en la cual se plantea la manera nueva de invertir y obtener buenas utilidades con diferentes actividades, dejando atrás la maneras obsoletas y bajas en rentabilidad en las cuales están sumergidas la mayoría de inversionistas en la región.

Este proyecto busca crear una cultura de buenos inversionistas, en cuanto al saber invertir y eliminar el temor que existe al pensar en esta clase de inversiones en la mente de los habitantes de la ciudad de Cartagena y de la región, puesto que entre las actividades que pueda tener una empresa asesora de inversiones en mercado virtual de divisas y mercado de capitales en la ciudad de Cartagena está en orientar y llenar de confianza a los potenciales inversionistas para que se motiven a invertir en estas nuevas maneras, llevarlos por el camino correcto para que los resultados obtenidos sean los óptimos y contribuir con el desarrollo económico de la ciudad, región y del país. Existen variables que se encuentran en nuestro entorno, que aunque no sean visibles, pueden afectar de muchas maneras la economía en general, éste estudio trata de brindar una solución a la gran incertidumbre que

tienen las personas a la hora de invertir en los mercados de capitales, se trata de atraer a los inversionistas a que abran camino en un nuevo mercado casi inexplorado en la ciudad de Cartagena, con el fin de aprovechar todos los posibles beneficios que éste pueda tener.

En la formación de administradores de empresas de la Universidad de Cartagena se destaca una conciencia y sabiduría en cuanto al buen emprendimiento, y es de notar que este proyecto se piensa como una oportunidad muy importante de expansión de un mercado nuevo, ya que los negocios que se encargan de asesorar a las personas en inversiones de títulos valores y divisas en la ciudad de Cartagena no tienen una parte significativa en el mercado total, y sobre todo ninguna unidad económica de éstas está especializada en la nueva manera que está revolucionando el mundo financiero, como lo es el mercado virtual de divisas, también el poder aportar conocimiento acerca de un mercado casi inexplorado como éste, es una finalidad con la cual se piensa ayudar a futuros empresarios cartageneros y sobre todo a bajar los índices de desempleo en la ciudad, generando empleos directos y aumentando los ingresos en las familias colombianas.

0.3 Objetivos

0.3.1 General

Determinar la factibilidad de mercado, técnica, administrativa, económica y financiera de crear una empresa dedicada a la prestación de servicios de asesoría y capacitación en el campo de las inversiones en el mercado virtual de divisas y mercado de capitales.

0.3.2 Específicos

- Realizar un estudio de mercado para determinar el segmento de mercado al cual irá direccionado el conjunto de servicios que esta empresa va a ofrecer y fijar las condiciones que dichos servicios deberían obtener para un óptimo desempeño de la empresa.
- Realizar un estudio económico-financiero para determinar los recursos económicos que sean necesarios para la creación y puesta en marcha de este proyecto y la manera en cómo se va a conseguir dichos recursos.
- Realizar un estudio técnico para determinar el lugar adecuado para la implantación de la estructura física del negocio y determinar los recursos necesarios para su puesta en marcha.
- Realizar un estudio administrativo y legal para determinar el tipo de sociedad que sea más apropiada para crear este tipo de empresas.
- Definir las políticas administrativas por las cuales se guiaran las acciones y planes, después de haber montado la Empresa Asesora de Inversiones en Mercado Virtual de Divisas y Mercado de Capitales en la Ciudad de Cartagena.

0.4 Hipótesis

0.4.1 Planteamiento

Con la formulación de la hipótesis se pretende establecer una relación conjetural entre las variables operacionales y anticipar las posibles conclusiones de la investigación. En este sentido se formula la siguiente hipótesis de trabajo:

“la creación de una empresa asesora de inversiones en mercado virtual de divisas y de capitales en la ciudad de Cartagena será viable técnica y administrativamente, así como también generará rentabilidad para los socios y beneficios para los usuarios del mercado de capitales y los nuevos mercados virtuales de divisas, quienes observarán una nueva manera de invertir, y así optimizar sus inversiones en esta clase de mercados, en materia de costos, tiempo, seguridad, control e información”.

0.4.2 Fuente de la hipótesis

Para formular la hipótesis se utilizaron las siguientes fuentes:

Intuición: Las diferentes lecturas realizadas y los índices que reflejan la carencia de este tipo de negocios, conducen a establecer que es necesario la implantación de un negocio de este tipo, ya que podría traer beneficios tanto para los operadores como también para los clientes.

Teoría: Los conocimientos adquiridos contribuyeron a establecer la hipótesis debido al análisis y observación de las variables oferta-demanda.

0.4.3 Definición de variables

Las variables de investigación son atributos de las unidades de análisis que representan los fenómenos formales que son sometidos al proceso de investigación y se determinan en conjuntos, subconjuntos y como datos de contrastación para la comprobación de la

hipótesis y los objetivos de investigación. En este sentido se definen las siguientes variables pertinentes con el objeto de la investigación:

0.4.3.1 Cuantitativas

- Demanda de los servicios de asesorías.
- Oferta de los servicios de asesorías.
- Inversión requerida para el montaje de la empresa.
- Rentabilidad del negocio.

0.4.3.2 Cualitativas

- Condiciones para establecer la empresa asesora de inversiones en mercado virtual de divisas y mercado de capitales en la ciudad de Cartagena.
- Riesgos del negocio.

0.4.4 Operacionalización de la hipótesis

Este proceso implica desglosar las variables e indicadores por medio de un proceso de deducción lógica, las cuales se refieren a situaciones específicas de las variables. Los indicadores pueden investigarse por preguntas que se incluirán en los instrumentos diseñados para la recopilación de información, de forma que permitan obtener la información básica para verificar la hipótesis. La operacionalización de la hipótesis de la presente investigación es la siguiente:

| OBJETIVOS | VARIABLES | INDICADOR | FUENTE |
|---------------------------|--|---|--|
| Mercado | Demanda Precio Oferta | - # de consumidores - IPC - # entidades financieras | - Estudio de campo - DANE / estudio de costos - Cámara de comercio |
| Financiera | Rentabilidad | TIR VNA | Cálculos con datos suministrados por la recopilación de información - Estudio de campo - Libros - Revistas - Artículos |
| Administración | Estructura organizacional | # de personal directivo # de personal de nivel medio # de personal operativo | Estudio de campo |
| Ambiental | Apsexia Emisión de basuras | # de exámenes de laboratorio # de recolecciones diarias y tratamiento de la recolección | - Estudio de campo - Empresas recolectoras de aseo |
| Legal – tributaria | - Tipo de sociedad - Tipo de contrato - Prestaciones sociales - Impuesto predial - ICA e IVA | # de sociedades # de trabajadores vinculados por prestación de servicios y contrato directo % de factor prestacional % de tasa predial % de ICA e IVA | Suministrado por el estudio de campo y recopilación de información DIAN Alcaldía – secretaria de hacienda |
| Técnico | - Localización | Disponibilidad de mano de obra. Tamaño del local en Metros cuadrados | Observación directa |

0.5 Antecedentes investigativos

Es importante tener en cuenta que, son pocos los estudios de referencias que se tiene con respecto a la temática a estudiar. Los antecedentes que se hallaron corresponden a estudios de factibilidad para el montaje de otro tipo de negocios.

Aunque es una investigación de tipo exploratoria, puesto que no se ha dado ninguna que establezca una factibilidad financiera, administrativa o técnica de esta clase de negocios, pero existen diferentes estudios que pueden aportar información muy importante para la realización de este proyecto.

Como antecedentes de la investigación se tienen los siguientes trabajos:

Durante el 2004 se realizó una tesis de grado en la Universidad de San Buenaventura de Cartagena, titulada “análisis de viabilidad económica para la creación de una empresa de maquinado simple del sector metalmecánica en la ciudad de Cartagena”, realizada por Elidis Arellano Del Rio y Duvis Isabel Ramírez León, donde se dan a conocer los aspectos pertinentes para la puesta en marcha de un proyecto de inversión.

El trabajo de investigación anteriormente mencionado, es de gran contribución para la presente investigación, debido a que contiene temas similares, tales como: estudio de mercado, estudio legal y administrativo, estudio técnico y financiero.

Otro estudio considerado como antecedente es el denominado “Estudio de factibilidad para el montaje de una cooperativa productora y comercializadora de muebles y artesanías de Sampedre en la ciudad de Cartagena”, en esta investigación se presentan en forma clara todas las etapas en el proceso de elaboración y evaluación de un proyecto con alternativas múltiples, al igual que el estudio de sensibilidad aplicado.

A continuación se mostrarán otros antecedentes de proyectos relacionados con el estudio para la creación de una empresa asesora de inversiones en mercado virtual de divisas y mercado de capitales en la ciudad de Cartagena.

En Colombia existe una empresa que posee una amplia gama de servicios, que se asemejan muchísimo a los que el proyecto de la empresa asesora de inversiones en mercado virtual de divisas y mercado de capitales en la ciudad de Cartagena quiere implementar, con servicios como: Valoración Portafolio, Renta Fija, Acciones, Divisas, Carteras Colectivas, Administración De Portafolios, Fondos Internacionales, Derivados, Banca De Inversión, Administración De Valores, Cuentas De Margen y Mercado Global.

La existencia de esta clase de negocios, facilita un poco la implantación de este proyecto, ya que, se posee una idea más amplia de un posible portafolio de productos y servicios, y una percepción más amplia de cómo se podría operar.

0.6 Marco teórico

La presente investigación se desarrollará teniendo en cuenta teorías que estudiosos de las ciencias económicas investigaron y propusieron, ya que se entiende que es un estudio destinado a evaluar o determinar la viabilidad o factibilidad de creación de un tipo determinado de empresa, en donde puede ser influenciada por distintos factores que a continuación se mencionarán, a continuación se mencionaran diferentes conceptos que tienen directa relación con el estudio propuesto:

0.6.1 Estudio de mercado

El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.

El estudio de mercado se apoya en 3 grandes análisis:

0.6.1.1 Análisis del entorno

Para que una compañía obtenga una ventaja competitiva, debe permanecer vigilante, y estar permanentemente rastreando los cambios que se producen en su entorno. También tiene que ser ágil para alterar sus estrategias y planes cuando surge la necesidad. Los cambios que se dan en el ambiente influyen tanto directa como indirectamente las condiciones que rodean cualquier negocio, es decir, el cambio de ambiente se puede tomar como una amenaza o una oportunidad, dependiendo del punto de vista que se adopte, puesto que al cambiar las condiciones del mercado, las reglas cambiarían y no todo el mundo estaría dispuesto a cambiar sus métodos de trabajo o estarían preparados para tal cambio.

0.6.1.2 Análisis del consumidor

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias...), etc. Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de

mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores, con el fin de identificar una oportunidad o necesidad y aprovecharla para que un producto tenga éxito, puesto que ya se han averiguado todo lo concerniente a las características que dicho producto debería tener.

0.6.1.3 Análisis de la competencia

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto, todo esto con el fin de crear productos diferenciados con la ayuda de los análisis que ya se estudiaron y aprovechar la oportunidad que esto supone.

0.6.1.4 Estrategia

Concepto breve pero imprescindible que marcará el rumbo de la empresa. Basándose en los objetivos, recursos y estudios del mercado y de la competencia debe definirse una estrategia que sea la más adecuada para la nueva empresa. Toda empresa deberá optar por dos estrategias posibles:

Liderazgo en costos.- Consiste en mantenerse competitivo a través de aventajar a la competencia en materia de costos.

Diferenciación.- Consiste en crear un valor agregado sobre el producto ofrecido para que este sea percibido en el mercado como único: diseño, imagen, atención a clientes, entrega a domicilio...

0.6.1.5 Objetivo

El principal objetivo del estudio de mercado es obtener información que nos ayude para enfrentar las condiciones del mercado, tomar decisiones y anticipar la evolución del mismo.

Esta información debe de ser lo suficientemente veraz para poder demostrar:

1. Que existe un número suficiente de consumidores con las características necesarias para considerarlo como demanda de los productos y/o servicios que se piensan ofrecer
2. Que dichos consumidores pueden ejercer una demanda real que justifique la producción y/o servicios que se piensan ofrecer
3. Que contamos con las bases para utilizar canales de comercialización adecuados
4. Que podemos calcular los efectos de la demanda con respecto a productos y/o servicios sustitutos y complementarios.

El logro de los objetivos mencionados solo se podrá llevar a cabo a través de una investigación que nos proporcione información para ser utilizada como base para una toma de decisión; esta deberá ser de calidad, confiable y concreta

Como objetivos secundarios un estudio de mercado nos releva información externa acerca de nuestros competidores, proveedores y condiciones especiales del mercado, hábitos de consumo de a quien va dirigido el producto y/o servicio. Así como también información interna como las especificaciones de nuestro producto, nuestra producción interna, normas técnicas de calidad, entre otros aspectos a considerar.²

0.6.2 Estudio financiero

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

² http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado.

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.³

0.6.3 Teoría de Maslow

La Pirámide de Maslow, o jerarquía de las necesidades humanas, es una teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow en su obra: Una teoría sobre la motivación humana (en inglés, *A Theory of Human Motivation*) de 1943, que posteriormente amplió. Maslow formula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas (parte inferior de la pirámide), los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados (parte superior de la pirámide).

0.6.3.1 Jerarquía de necesidades de Maslow

La escala de las necesidades de Maslow se describe a menudo como una pirámide que consta de cinco niveles: los cuatro primeros niveles pueden ser agrupados como «necesidades de déficit» (*deficit needs* o *D-needs*); al nivel superior lo denominó «autorrealización», «motivación de crecimiento», o «necesidad de ser» (*being needs* o *B-needs*). «La diferencia estriba en que mientras las necesidades de déficit *pueden* ser satisfechas, la necesidad de ser es una fuerza impelente continua».

La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención sólo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide. Las fuerzas de crecimiento dan lugar a un movimiento ascendente en la jerarquía, mientras que las fuerzas regresivas empujan las necesidades prepotentes hacia abajo en la jerarquía. Según la pirámide de Maslow tendríamos de:

³ <http://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/estudio-financiero>.

- Necesidades básicas

Son necesidades fisiológicas básicas para mantener la homeostasis (referente a la salud); dentro de estas, las más evidentes son: necesidad de respirar, beber agua, y alimentarse; necesidad de mantener el equilibrio del pH y la temperatura corporal; necesidad de dormir, descansar y eliminar los desechos; y necesidad de evitar el dolor y tener relaciones sexuales.

- Necesidades de seguridad y protección

Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas se mantienen compensadas. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido, incluso desarrollar ciertos límites en cuanto al orden. Dentro de ellas se encuentran: Seguridad física y de salud; Seguridad de empleo, de ingresos y recursos; Seguridad moral, familiar y de propiedad privada.

- Necesidades de afiliación y afecto

Están relacionadas con el desarrollo afectivo del individuo, son las necesidades de asociación, participación y aceptación.

Se satisfacen mediante las funciones de servicios y prestaciones que incluyen actividades deportivas, culturales y recreativas. El ser humano por naturaleza siente la necesidad de relacionarse, ser parte de una comunidad, de agruparse en familias, con amistades o en organizaciones sociales. Entre estas se encuentran: la amistad, el compañerismo, el afecto y el amor. Estas se forman a partir del esquema social.

- Necesidades de autoestima

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, una alta y otra baja. La estima *alta* concierne a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad; la

estima *baja* concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria, e incluso dominio.

La merma de estas necesidades se refleja en una baja autoestima y el complejo de inferioridad.

- Autorrealización o auto actualización

Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: «motivación de crecimiento», «necesidad de ser» y «autorrealización».

Son las necesidades más elevadas, se hallan en la cima de la jerarquía, y a través de su satisfacción, se encuentra un sentido a la vida mediante el desarrollo potencial de una actividad. Se llega a ésta cuando todos los niveles anteriores han sido alcanzados y completados, al menos, hasta cierto punto.⁴

0.6.4 Origen de la teoría financiera

Cuando la administración financiera emergió como un campo separado de estudio a principios de este siglo, se daba un énfasis especial a los aspectos legales de las fusiones, a la formación de nuevas empresas y a los diversos tipos de valores que las empresas podían emitir para obtener capital.

Durante la depresión de los años treinta, el énfasis se centró en las bancarrotas y las reorganizaciones, sobre la liquidez corporativa y sobre las regulaciones de los mercados de valores.

Durante los años cuarenta y a principios de los cincuenta, las finanzas aún se enseñaban como una materia descriptiva y de tipo institucional, la cual era visualizada más bien desde el punto de vista de la administración. Sin embargo, un cierto movimiento encaminado

⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Pir%C3%A1mide_de_Maslow.

hacia el análisis teórico empezó a manifestarse durante los sesenta y el foco de atención de la administración financiera cambió y se centró en aquellas decisiones administrativas que se relacionaban con la elección de activos y pasivos que maximizaran el valor de la empresa.

El énfasis sobre la valuación continuó hasta la década de los ochenta, pero el análisis se empleó a efecto de incluir: 1) la inflación y sus efectos sobre las decisiones de negocios; 2) la desregulación de las instituciones financieras y la tendencia resultante hacia la creación de compañías de servicios financieros de gran tamaño y ampliamente diversificadas; 3) el notable incremento que se observó tanto en el uso de computadoras para análisis como en las transferencias electrónicas de información, y 4) la creciente importancia de los mercados globales y de las operaciones de negocios.

Las dos tendencias más importantes que se observarán durante los años noventa probablemente estarán dadas por la continua globalización de los negocios y por un mayor incremento en el uso de la tecnología de las computadoras.

En el caso de las corporaciones, los propietarios de una empresa por lo regular no son sus administradores. La meta del administrador financiero debe ser la de lograr los objetivos de los dueños de la empresa, en la mayoría de los casos, si los administradores tienen éxito en esta actividad, también lograrán sus objetivos financieros y profesionales.

0.7 Marco conceptual

Canal de distribución: es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

Capital: factor de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones de cualquier género, que en colaboración con otros factores, principalmente el trabajo, se destina a la producción de bienes.

Calidad: Conjunto de propiedades y características (implícitas o establecidas) de un producto o servicio que le confieren su aptitud para satisfacer unas necesidades implícitas o establecidas.

Competencia: Es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de oferentes y una pluralidad de demandantes.

Comportamiento del consumidor: es el conjunto de actos de los individuos que se relacionan directamente con la obtención, uso y consumo de bienes y servicios.

Compra: transacción por la cual una persona o institución, el comprador, adquiere bienes o servicios a cambio de dinero.

Distribución: acción de colocar los productos o servicios donde se requiera.

Divisas: se refiere a toda la moneda utilizada en una región o país ajeno a su lugar de origen.

Demanda: cantidad de mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado y en un determinado momento.

Estudio de viabilidad: se refiere a la disponibilidad de recursos necesarios para lograr los objetivos establecidos. El logro de los objetivos debe contemplar recursos disponibles o que la empresa pueda proporcionar.

Entorno de marketing: actores y fuerzas externas al marketing que afectan la capacidad de la dirección de marketing para crear y mantener transacciones provechosas con sus clientes meta.

Fuentes de financiamiento: son los distintos medios que utiliza un inversionista para obtener los recursos necesarios para la realización de un proyecto.

Inversión: son aquellos aportes que realiza una persona para la realización de un proyecto como lo son materiales y efectivo para financiar cualquier obra.

Infraestructura: conjunto de elementos o servicios que se consideran necesarios para la creación y funcionamiento de una organización cualquiera.

Localización: es la delimitación del lugar o área donde estará funcionando cualquier proyecto que se realice.

Marketing: son los procesos necesarios para llevar los bienes del productor al consumidor final.

Mercado: es el contexto dentro del cual toma lugar la compra y venta de mercancías, o donde se encuentran quienes demandan bienes y servicios con quienes los ofrecen.

Mercado de capitales: son un tipo de mercado financiero en los que se ofrecen y demandan fondos o medios de financiación a mediano y largo plazos. Frente a ellos, los mercados monetarios son los que ofrecen y demandan fondos (liquidez) a corto plazo.

Mercado de divisas o monetarios: El mercado de divisas (también conocido como Forex, abreviatura del término inglés Foreign Exchange) es un mercado mundial y descentralizado en el que se negocian divisas.

Necesidad: en economía la necesidad es idéntica al deseo que tengan los consumidores de una mercancía o servicio.

Oferta: la cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un momento determinado.

Posicionamiento: se conoce como la referencia del lugar que en la percepción mental de un cliente o consumidor tiene una marca, lo que constituye la principal diferencia que existe entre una empresa y su competencia.

Precio: cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio.

Producto: todos los bienes que se transan en el mercado, los que están disponibles como stock y los que se encuentran en poder de los consumidores.

Promoción: es una herramienta táctica-controlable de la mezcla o mix de la mercadotecnia, que combinada con el producto, plaza y precio genera una determinada respuesta en el mercado meta para las empresas, organizaciones o personas que la utilizan.

Segmentación del mercado: dividir un mercado en grupos más pequeños, de distintos compradores con base en sus necesidades, características o comportamiento.

0.8 Diseño metodológico

0.8.1 Tipo de estudio

La investigación propuesta que se enmarca dentro de este tipo de estudio abarca dos fases. De acuerdo al objeto del proyecto, esta investigación se inicia de manera exploratoria, puesto que aborda un tema que nunca ha sido indagado, en la cual se ratifica la búsqueda de un mercado potencial, las existencias de unas necesidades insatisfechas en el mercado y la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen entidades con similares actividades. Luego pasa a la etapa proyectiva, debido a que en él, se proyectaran aspectos relacionados con el mercadeo, capacidad técnica, legal y financiera.

0.8.2 Fuentes de información

Para efectos de la recolección de información necesaria, fundamental y pertinente al presente trabajo investigativo se hará uso de fuentes de información primaria y secundaria.

0.8.2.1 Fuentes primarias:

Las fuentes primarias que se van a utilizar en este proyecto de investigación serán las encuestas, como medio más eficaz para recolectar información.

0.8.2.2 Fuentes secundarias

La información principal, resultado de las fuentes de información secundarias, se obtendrá de datos estadísticos económicos de la ciudad de Cartagena y de la región, con relación a la viabilidad de empresas nuevas relacionadas con el sector estudiado, tales como informes de organismos tanto públicos como privados ligados con empresas de este sector. Por otra parte se consultarán los estados financieros como estado de resultados y balance general para la evaluación del sector al cual se pretende introducir, también conforman el conjunto de las fuentes de información a ser consultadas revistas, artículos y publicaciones en internet y periodísticos, libros referentes al tema, proyectos de grados.

0.8.3 Delimitación de la información

0.8.3.1 De espacio

La investigación será realizada en la ciudad de Cartagena, ya que la implantación del proyecto estará en esta ciudad.

0.8.3.2 De tiempo

El objetivo de la investigación debe desarrollarse en un rango de tiempo comprendido entre 2010 – 2011.

0.8.3.3 Delimitación del tema

La investigación se limita a estudiar los factores que influyen en la viabilidad de creación de una empresa asesora de inversiones en mercado virtual de divisas y mercado de capitales en la ciudad de Cartagena, precisando y describiendo la manera óptima de implementar los recursos necesarios para la creación de esta clase de negocios.

0.8.4 Instrumentos

Los principales instrumentos que se utilizarán para la recolección de información, pertenecen a las fuentes de información primarias, también serán utilizadas otros medios resaltando las publicaciones y estudios realizados en la ciudad de Cartagena que tengan afines con los temas tratados en el estudio de esta investigación.

0.9 Recolección De Datos

0.9.1 Tamaño de la muestra

El sector objeto estudiado son todos los habitantes de la ciudad de Cartagena, mayores de edad, en los estratos 4, 5, y 6 que viven en la zona urbana de la ciudad. La población es de gran tamaño por lo tanto se empleara una formula estadística para extraer una muestra significativa. La población para este mercado es de 149.612 personas en el año 2011. Que van desde los 18 años hasta más de 65 años de edad, entre mujeres y hombres.

$$n = \frac{Z^2 p(1-p)N}{E^2 N + Z^2 p(1-p)}$$

En donde:

n = Tamaño real de la muestra

E = Error Muestral (1% al 10%)= 0,09

N = Población o Universo = 149.612

Z = Nivel de confianza =1.645

P = Incidencia de la Población = 0.5

Reemplazando en la formula tenemos:

$$\frac{(1,645)^2 0,5 * 0,5 * 149.612}{(0,09)^2 * 395.027 + (1,645)^2 * 0,5 * 0,5} = 84$$

La muestra representativa total de los habitantes entre las edades de los 18 a 65 de los estratos socio-económicos 4, 5 y 6, está representado por 84 personas, que deberán ser encuestadas.

0.9.2 Preparación del equipo de campo

Para la realización de la investigación, el autor se familiarizará con el tema de investigación apoyándose en fuentes secundarias, con el propósito de atender las posibles dudas de los sujetos de investigación.

0.9.3 Tratamiento de la información.

La información será tabulada utilizando técnicas estadísticas, para ser sometida a tratamiento por técnicas de análisis matemático de carácter estadístico.

Los datos se presentaran en forma escrita apoyados en representación tabular (cuadros o tablas) y representaciones graficas (diagramas gráficos, pictogramas, etc.).

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1 Población objetivo

El sector económico en el cual pretende incursionar la empresa plasmada en el presente proyecto es el de servicios, para ser aún más específico en la comercialización de divisas y participación dentro del mercado de capitales vía internet, por lo que los principales clientes potenciales pequeñas, medianas, grandes empresas e inversionistas privados interesas en intervenir en el negocio ó que tengan la necesidad de utilizar los servicios para satisfacer compromisos, escasos o insuficiencias en sus proyectos propios.

1.2 Identificación de la oferta y la competencia

La asesoría virtual en cuanto a la participación en los mercados de capitales y divisas en la ciudad de Cartagena es tema poco trabajado, es poca o la existencia de entidades ya sea de origen público o privado que se dediquen enteramente a esta actividad, lo que aprovechado a través de los correctos de canales de distribución del servicio y estrategias de marketing apropiadas podrían fortalecer desde el inicio la incursión del la empresa formulado en el presente estudio; debido a que la empresa lo que pretende es brindar un servicio de asesoría en cuanto a lo correcta toma de decisiones a través de internet, se considera como competencia directa todas aquellas empresas consultoras y corredores de bolsa independientes asociados a la Bolsa de Valores de Colombia, pues en esencia el servicio es el mismo, pero por canales diferentes.

Lo planteado en el anterior párrafo en cuanto a la competencia directa, como competencia indirecta se considera a todas aquellas instituciones en las cuales se trabaja el tema de mercado de capitales como parte de la formación de las personas que reciben estos cursos.

Como se mencionó anteriormente, la principal competencia de la empresa en proceso de formación en el presente estudio, son las empresas comisionistas asociadas a la Bolsa de

Valores de Colombia, en la actualidad existen alrededor de 29 de estas, 2 con sede en Cartagena de Indias D.T y C.⁵ entre algunas de las más destacadas encontramos:

1.2.1 Corredores Asociados S.A.

Es una empresa que cuenta con más de 30 años de experiencia en lo referente a las asesorías en el mercado Bursátil, cuenta con todo diferentes especialistas para satisfacer las necesidades y exigencias de todo tipo de clientes. su origen se remonta hacia el año de 1976 con la fusión de las cuatro empresas comisionistas más importantes de Bogotá de la época.⁶

1.2.2 Aon Colombia S.A.

sus inicios se remontan a 1979, comenzó como una empresa aseguradora y se consolidó como una de las más importantes para la segunda mitad de la década de los noventas se fusionó con Aon Corporation y desde ahí se conoció como Aon Colombia S.A. especializándose en el manejo de riesgos, prevención de pérdidas y asesorías en todo lo referente en inversiones mercados de capitales⁷

1.3 Análisis de resultados de la encuesta

A continuación se presenta los resultados arrojados en la encuesta realizada en el presente estudio; encuesta que se realizó con el objetivo de caracterizar y conocer los intereses en cuanto a lo esperado por parte de los clientes potenciales de Cartagena Consulting & Investment Group SAS.

⁵Bolsa de Valores de Colombia. Sociedades Comisionistas,[Consultado: 21 de abril 2012] Disponible URL: http://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/ComisionistasyAfiliados/Acerca_Comisionistas?action=duummy.

⁶Corredores Asociados S:A. Historia Consultado: 21 de abril 2012] Disponible URL <http://www.corredores.com/portal/econtent/home.asp>.

⁷Aon Colombia S.A. Acerca de nosotros. Consultado: 21 de abril 2012] Disponible URL <http://www.aon.com/colombia/about-aon/company-overview.jsp>.

De acuerdo a la información recolectada (Tabla 1) la mayor parte de los entrevistados poseen edades entre los 30-39 años, seguidos de los que poseen entre 40-49 años. La menor cantidad de individuos fueron aquellos mayores de 60 años. Con relación al nivel de ingresos, es posible afirmar que los sujetos que mayor cantidad de ingresos (más de \$ 4.000.000) son aquellos con edades comprendidas entre los 30 y 39 años, seguidos de los de 40 y 49 años. En contraste, los menores niveles de ingresos son los menos frecuentes en la muestra: los individuos que gana \$1.500.000-\$2.000.000 representan solamente 1 caso, seguido de aquellos que reciben \$2.000.000-\$2.500.000, donde se presentaron 3 casos.

Tabla 1. Nivel de ingresos por rango de edades

| Rangos de edad | \$1.500.001 - \$2.000.000 | \$2.000.001 - \$2.500.000 | \$2.500.001 - \$3.000.000 | \$3.000.001 - \$3.500.000 | \$3.500.001 - \$4.000.000 | Más de 4.000.000 | Total |
|----------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|------------------|-------|
| 20 a 29 años | 0 | 0 | 0 | 4 | 6 | 3 | 13 |
| 30 a 39 años | 0 | 0 | 3 | 11 | 10 | 9 | 33 |
| 40 a 49 años | 0 | 3 | 2 | 5 | 7 | 6 | 23 |
| 50 a 59 años | 1 | 0 | 0 | 1 | 3 | 3 | 8 |
| Más de 60 años | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 7 |
| Total | 1 | 3 | 6 | 23 | 28 | 23 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

Con relación al género, 49 individuos de los encuestados fueron del género masculino, y los restantes 35 del femenino. Nótese que en cada uno de los rangos de ingresos son los hombres los son mayoría en cada uno (Tabla 2).

Tabla 2. Nivel de ingresos por género

| Género | \$1.500.001 - \$2.000.000 | \$2.000.001 - \$2.500.000 | \$2.500.001 - \$3.000.000 | \$3.000.001 - \$3.500.000 | \$3.500.001 - \$4.000.000 | Más de 4.000.000 | Total |
|-----------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|------------------|-------|
| Femenino | 1 | 1 | 3 | 9 | 12 | 9 | 35 |
| Masculino | 0 | 2 | 3 | 14 | 16 | 14 | 49 |
| Total | 1 | 3 | 6 | 23 | 28 | 23 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

Por otro lado, se encontró que predominan en la muestra los individuos con formación universitaria (Tabla 3), en donde los 54 casos detectados, la mitad son hombres y el resto mujeres. Es de destacar que los sujetos con posgrado fueron 26, siendo la mayoría hombres (19), y el resto mujeres (7).

Tabla 3. Nivel educativo por género

| Género | Secundaria | Universitaria | Técnica o tecnológica | Posgrado | Total |
|---------------|-------------------|----------------------|------------------------------|-----------------|--------------|
| Femenino | 1 | 27 | 0 | 7 | 35 |
| Masculino | 0 | 27 | 3 | 19 | 49 |
| Total | 1 | 54 | 3 | 26 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

En términos generales la mayoría de los entrevistados manifestó que conoce la manera en que funciona el mercado de capitales (59), la mayoría son personas relativamente jóvenes, pues la mayoría de respuestas afirmativas se concentran en el rango de los 20 a 49 años. Respecto a los que manifestaron desconocer este funcionamiento, no se detectó ninguna especie de patrón (Tabla 4).

Tabla 4. Conocimientos del funcionamiento del mercado de capitales por rango de edades

| Rangos de edad | No | Sí | Total |
|-----------------------|-----------|-----------|--------------|
| 20 a 29 años | 2 | 11 | 13 |
| 30 a 39 años | 11 | 22 | 33 |
| 40 a 49 años | 9 | 14 | 23 |
| 50 a 59 años | 1 | 7 | 8 |
| Más de 60 años | 2 | 5 | 7 |
| Total | 25 | 59 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

Al llevar a cabo una distribución por género (Tabla 5), se encontró que de aquellos que conocen la forma en que opera el mercado de capitales, predominan los hombres (36), frente a su contraparte femenina (23). Dentro del grupo que desconoce este funcionamiento (25 personas), los resultados son relativamente más parejos (13 hombres frente a 12 mujeres).

Tabla 5. Conocimientos del funcionamiento del mercado de capitales por género

| Género | No | Sí | Total |
|---------------|-----------|-----------|--------------|
| Femenino | 12 | 23 | 35 |
| Masculino | 13 | 36 | 49 |
| Total | 25 | 59 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

Al indagar sobre la participación efectiva dentro del mercado de capitales (Tabla 6), la mayoría de individuos proporcionó una respuesta negativa (59), de estos la mayoría eran

del género masculino (33); de aquellos que sí participan, predominan los hombres (16), mientras que las mujeres son casi la mitad de esta cifra (9).

Tabla 6. Participación en mercado de capitales, por género

| Género | No | Sí | Total |
|---------------|-----------|-----------|--------------|
| Femenino | 26 | 9 | 35 |
| Masculino | 33 | 16 | 49 |
| Total | 59 | 25 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

Desagregando la participación en el mercado de capitales en término de edades (Tabla 7), se detectó que dentro de los que sí participan, la mayoría tienen 40-49 años (9 personas), seguidos de aquellos de los que tienen 30-39 años (7), y en tercer lugar el grupo más joven de 20-29 años (5). Del segmento que no participa, que son mayoría, el número más alto de no participantes se ubica en el rango de 30-39 años (26), seguido de los que tienen entre 30-39 años.

Tabla 7. Participación en mercado de capitales por rango de edades

| Rangos de edad | No | Sí | No |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|
| 20 a 29 años | 8 | 5 | 13 |
| 30 a 39 años | 26 | 7 | 33 |
| 40 a 49 años | 14 | 9 | 23 |
| 50 a 59 años | 6 | 2 | 8 |
| Más de 60 años | 5 | 2 | 7 |
| Total | 59 | 25 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

Respecto a la frecuencia con la que invierte en el mercado de capitales (Tabla 8), la mayoría de los individuos que sí invierten representan 50 casos, de estos la mayoría (11 casos) lo hace de manera frecuente, predominando aquí aquellos con edades de entre 40-49 años (4 casos); por otro lado los que invierten muy frecuentemente (5), son en su mayoría personas relativamente jóvenes, con edades de 49 años hacia abajo.

Tabla 8. Frecuencia con la que invierte en el mercado de capitales por rango de edades

| Género | Nunca | Pocas veces | Frecuentemente | Muy frecuentemente | No aplica | Total |
|----------------|-------|-------------|----------------|--------------------|-----------|-------|
| 20 a 29 años | 6 | 2 | 1 | 2 | 2 | 13 |
| 30 a 39 años | 15 | 3 | 3 | 1 | 11 | 33 |
| 40 a 49 años | 5 | 3 | 4 | 2 | 9 | 23 |
| 50 a 59 años | 5 | 1 | 1 | 0 | 1 | 8 |
| Más de 60 años | 3 | 0 | 2 | 0 | 2 | 7 |
| Total | 34 | 9 | 11 | 5 | 25 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

Sobre las entidades que escogen aquellas personas que invierten en el mercado de capitales (Tabla 9), se encontró que la bolsa de valores es la más frecuente (9), a su vez los hombres son los que en mayor medida la prefieren (7) frente a las mujeres (2). Los bancos también se destacan (8 casos), aquí la preferencia por géneros es pareja (4 casos cada género). Nótese que el uso de los mercados virtuales de divisas está poco difundido, en la medida en que solamente 2 casos de la muestra lo emplean.

Tabla 9. Entidades que escoge a la hora de invertir por género

| Género | Bancos | Fiduciarias | Bolsa de valores | Mercados virtuales de divisas | No aplica | Total |
|-----------|--------|-------------|------------------|-------------------------------|-----------|-------|
| Femenino | 4 | 2 | 2 | 1 | 26 | 35 |
| Masculino | 4 | 4 | 7 | 1 | 33 | 49 |
| Total | 8 | 6 | 9 | 2 | 59 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

Efectuando la distribución en términos de la ubicación de las instituciones de inversión en mercado de capitales, se evidencia de acuerdo a la Tabla 10, que la gran mayoría se encuentra fuera de la ciudad (19), solamente 6 encuestados manifestaron que su institución se encuentra en Cartagena; obsérvese que las personas de mayores ingresos (de \$3.000.000 y más) son los que efectúan inversiones fuera de la ciudad. En el caso de los que lo hacen en Cartagena, no se observa un patrón muy claro.

Tabla 10. Inversión en entidad ubicada en Cartagena por rango de ingresos

| Rangos de ingresos | No | Sí | No aplica | Total |
|---------------------------|----|----|-----------|-------|
| \$1.500.001 - \$2.000.000 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| \$2.000.001 - \$2.500.000 | 2 | 1 | 0 | 3 |
| \$2.500.001 - \$3.000.000 | 0 | 0 | 6 | 6 |
| \$3.000.001 - \$3.500.000 | 4 | 1 | 18 | 23 |
| \$3.500.001 - \$4.000.000 | 6 | 2 | 20 | 28 |
| Más de 4.000.000 | 7 | 2 | 14 | 23 |
| Total | 19 | 6 | 59 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

A la pregunta sobre si estaría interesado en invertir en el futuro o seguir invirtiendo (Tabla 11), se encontró que la mayoría de entrevistados expresó una respuesta positiva (52). De estos los más frecuentes fueron aquellos con edades de entre 30 y 49 años.

Tabla 11. Interesado en invertir futuramente por rango de edades

| Rangos de edad | No | Sí | Total |
|-----------------------|-----------|-----------|--------------|
| 20 a 29 años | 5 | 8 | 13 |
| 30 a 39 años | 15 | 18 | 33 |
| 40 a 49 años | 8 | 15 | 23 |
| 50 a 59 años | 3 | 5 | 8 |
| Más de 60 años | 1 | 6 | 7 |
| Total | 32 | 52 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

Efectuando lo anterior con relación al género, según la Tabla 12, de aquellos interesados en efectuar inversión, la mayoría son hombres (31), frente a su contraparte femenina (21). Los no interesados muestran unas cifras más parejas (14 mujeres frente a 18 hombres).

Tabla 12. Interesado en invertir futuramente por género

| Género | No | Sí | Total |
|---------------|-----------|-----------|--------------|
| Femenino | 14 | 21 | 35 |
| Masculino | 18 | 31 | 49 |
| Total | 32 | 52 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

A los que contestaron que sí efectuarían inversión, se les interrogó sobre su deseo de contar con asesorías de tipo financiero, al respecto se encontró que de los 52 caso que invertiría, 49 desearían este tipo de asesoría; de estos 30 fueron hombres y 9 mujeres. Mientras tanto, los restantes 3 casos respondieron negativamente. Lo anterior aparece en la Tabla 13.

Tabla 13. Desean encontrar entidad de asesorías financieras por género

| Género | No | Sí | No aplica | Total |
|---------------|-----------|-----------|------------------|--------------|
| Femenino | 2 | 19 | 14 | 35 |
| Masculino | 1 | 30 | 18 | 49 |
| Total | 3 | 49 | 32 | 84 |

Fuente: información recolectada mediante encuestas

1.4 Segmentación

La empresa se encargara de los servicios de asesoría y capacitación con relación al mercado virtual de divisas y de capitales.

1.5 Definición del servicio

Se pretende ofrecer el servicio de asesoría en inversiones relacionadas con el mercado virtual de divisas y de capitales en la ciudad de Cartagena.

1.6 Características y tipología de los servicios

Para los usuarios interesados en encontrar las mejores opciones para llevar a cabo la inversión de sus recursos, se tienen los siguientes servicios.

1.6.1 Renta fija

Para aquellos clientes interesados en la seguridad y estabilidad de sus inversiones, adicional a un flujo de caja sobre su capital, la adquisición de productos de renta fija, bajo la asesoría de los expertos de *Cartagena Consulting & Investment Group SAS*, se convierte en un gran atractivo, dado su perfil de riesgo y los objetivos de inversión.

Dentro de estos están los bonos (de deuda pública o de deuda privada), posibilitan poseer una inversión a mediano plazo con un ingreso periódico. La calificación crediticia y el plazo del mismo son factores fundamentales para tener en cuenta en el momento de la selección para los portafolios. Por otro lado los títulos de corto plazo se ofrecerán a aquellos que buscan efectuar inversiones conservadoras de corto plazo.

1.6.2 Renta variable

Por medio de los productos de renta variable, los clientes tendrán la posibilidad de diversificar el portafolio, junto con una mejor rentabilidad. Los expertos de *Cartagena Consulting & Investment Group SAS* asesorarán al cliente en función del perfil de riesgo

que posea, de esta forma los beneficios que obtendrá el usuario radicarán en a) la participación de la propiedad de empresa(s), con la posibilidad de obtener utilidades mediante dividendos, y b) la obtención de utilidades por medio de la cotización de las acciones en el mercado de valores.

1.6.3 Divisas

Invertir en el mercado mundial de divisas es un campo donde confluyen numerosos vendedores y compradores, tornándose altamente complejo. Los profesionales de *Cartagena Consulting & Investment Group SAS* brindarán al inversor, aspectos claves, los cuales se menciona a continuación.

En primer lugar se encuentra el conocer *en qué lugar invertir*, se proporcionará al cliente información sobre la forma en que asignar su inversión en los lugares que sean una opción eficiente, donde el precio de las divisas sea el más atractivo frente a las cotizaciones de los bancos o casas de cambio. Por otro lado, luego de conocer el dónde invertir, se tiene que poseer información sobre la *mejor forma de realizar dicha inversión*, los asesores informarán al cliente sobre el funcionamiento del mercado de divisa, para posibilitar una comprensión de la forma en que se gesta la dinámica del movimiento de monedas, tanto en mercados físicos, como en espacios virtuales. Los asesores de *Cartagena Consulting & Investment Group SAS* evaluarán el *perfil de inversión*, del cliente, con el fin de tener seguridad sobre los riesgos que estaría dispuesto a asumir el cliente, para “evitar sorpresas” en el futuro.

En general este servicio pretende proporcionar a) agilidad y eficiencia, b) asesoría rigurosa, y c) bajos costos.

1.6.4 Administración de portafolio de terceros

Mediante la administración de fondos de terceros, el cliente asigna sus recursos de inversión a un profesional experto de la empresa, este tendrá la función de administrarlos, en función del riesgo al que esté dispuesto a enfrentarse el usuario. Este servicio incluye a)

la compra y venta de inversiones de acuerdo con unos parámetros fijados por el usuario; b) valoración del portafolio a precios de mercado; c) suministro de informes periódicos; d) exhaustivo análisis de riesgo.

1.6.5 Cuentas de margen

Los procesos especulativos asociados a las cuentas de margen son complejos. En la empresa *Cartagena Consulting & Investment Group SAS* los asesores guiarán a los clientes de forma concienzuda, con el fin de minimizar riesgos y proveer una mayor rentabilidad.

Las ventajas de recibir la asesoría de la empresa radican en que se identificarán de forma eficiente, las oportunidades de mercado; se procurará la generación de amplios cupos de contraparte; se promoverá la facilidad para obtener liquidez y títulos. Por otro lado, el cliente tendrá informes y extractos periódicos de la situación de sus inversiones, tanto en el país como en el exterior.

1.7 Proyección de la demanda

La proyección de la demanda se llevó a cabo considerando la capacidad instalada de la empresa.

Para el primer año las asesorías que proporcionará la empresa tendrán en cuenta las 3 horas que permanece abierta la Bolsa de Valores de Colombia, en este horario se atenderá un grupo máximo de 8 personas de manera conjunta cada semana. Por tanto mensualmente se tendrán cerca de 30 personas.

Al segundo año se espera que el negocio se encuentre consolidado a nivel local y regional, por tanto se hacen unas estimaciones de demanda relativamente superiores. Se continúan suponiendo que la Bolsa de Valores de Colombia tiene un horario diario de 3 horas, en este horario se atenderá un grupo máximo de 13 personas de manera conjunta cada semana. Por tanto mensualmente se tendrán cerca de 50 individuos.

La proyección se efectuó para tres años más, pero se decidió asumir que la cantidad de personas que demandan asesorías para los tres siguientes años se mantiene relativamente constante, dado que la empresa ofrece sus servicios con la máxima capacidad instalada. Así, para incrementar la demanda, se debería hacer una reinversión de capital e instalaciones a mediano o largo plazo, sin embargo esto no se considera en el presente estudio de factibilidad.

1.8 Planes de divulgación y difusión

1.8.1 Página en internet

La empresa poseerá un sitio en internet donde estará alojada toda la información y los servicios ofrecidos por ella, además de formularios de contacto, emails, números telefónicos y entre otros elementos de comunicación.

1.8.2 Redes sociales

Se emplearán las redes sociales (Facebook, Twiter, Tumblr, etc.) como medio de difusión de los servicios de la empresa y como forma de estar cerca de los clientes.

1.8.3 Publicidad en medios impresos

Se efectuar publicidad en los principales periódicos y revistas del país, además de folletos, brochures, entre otros.

2. ESTUDIO FINANCIERO

En el presente capítulo se efectúa el estudio financiero del proyecto. Se muestran los diferentes recursos necesarios para colocar en funcionamiento la empresa, en función de la viabilidad que resulte. Al final se estiman los estados financieros con proyección a 5 años. Por otro lado, se asume una inflación del 6% de acuerdo a las proyecciones del Banco de la República de Colombia.

Cabe mencionar que los cálculos relacionados con la demanda de los servicios de la empresa, fueron efectuados considerando la capacidad instalada de la misma; las proyecciones correspondientes a los últimos 3 años se basaron en la capacidad instalada máxima, por tanto para incrementarla se debería efectuar nuevas inversiones en espacio, equipo, mobiliario, etc., esto último no se lleva a cabo en el presente estudio financiero, pues corresponde al largo plazo.

2.1 Inversiones

Tabla 14. Inversión en mobiliario y equipo

| Ítem | Cantidad | Costo unitario | Costo total |
|--------------------------|----------|----------------|----------------------|
| Escritorio | 4 | \$ 1.050.000 | \$ 4.200.000 |
| Sillas para escritorio | 4 | \$ 490.000 | \$ 1.960.000 |
| Sillas de espera | 3 | \$ 378.000 | \$ 1.134.000 |
| Computador portátil | 1 | \$ 7.000.000 | \$ 7.000.000 |
| Disco duro externo | 1 | \$ 679.000 | \$ 679.000 |
| Teléfono | 1 | \$ 490.000 | \$ 490.000 |
| Computador de escritorio | 1 | \$ 3.500.000 | \$ 3.500.000 |
| Impresora láser | 1 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 |
| Costo total | | | \$ 20.363.000 |

Fuente: cotizaciones de varios almacenes

Tabla 15. Constitución y registro

| Ítem | Costo |
|--|---------------------|
| Constitución de sociedades comerciales | \$ 196.000 |
| Matrícula persona jurídica | \$ 1.260.000 |
| Matrícula establecimiento de comercio | \$ 630.000 |
| Impuesto registro | \$ 735.000 |
| Formularios | \$ 25.900 |
| Costo total | \$ 2.846.900 |

Fuente: Cámara de Comercio de Cartagena

2.2 Costos y gastos

Tabla 16. Salario de administración

| Cargo | Salario mensual | Salario anual |
|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| Gerente | \$ 7.498.400 | \$ 89.980.800 |
| Prestaciones sociales | \$ 3.884.174 | \$ 46.610.088 |
| Gerente de mercadeo | \$ 5.623.800 | \$ 67.485.600 |
| Prestaciones sociales | \$ 2.913.127 | \$ 34.957.524 |
| Total | \$ 19.919.501 | \$ 239.034.012 |

Fuente: asesorías de personal experto

Tabla 17. Arrendamiento y servicios públicos

| Aspecto | Total mensual | Total anual |
|------------------------------------|---------------------|----------------------|
| Arrendamiento | \$ 3.186.415 | \$ 38.236.984 |
| Electricidad | \$ 420.000 | \$ 5.040.000 |
| Tarifa VisualChart (Java Edition)* | \$ 1.013.585 | \$ 12.163.016 |
| Agua | \$ 426.475 | \$ 5.117.700 |
| Telefonía Ilimitada y Banda ancha | \$ 725.452 | \$ 8.705.424 |
| Alojamiento Web | \$ 70.000 | \$ 840.000 |
| Total | \$ 5.695.452 | \$ 70.103.124 |

: Con un cuota mensual de €447,01 (<http://www.visualchart.com>) convertidos con una tasa de cambio de \$2.267,02 (4 de julio de 2012) es decir, €447,01\$2.267,02 = \$1.013.380.

Fuente: cotizaciones en varios almacenes

Tabla 18. Papelería

| Ítem | Cantidad | Costo unitario | Total mensual | Total anual |
|-----------------|----------|----------------|---------------|---------------------|
| Papelería | 1 | \$ 70.000 | \$ 70.000 | \$ 840.000 |
| Bolígrafos | 3 | \$ 4.200 | \$ 12.600 | \$ 151.200 |
| Cosedora | 1 | \$ 70.000 | \$ 70.000 | \$ 840.000 |
| Ganchos | 1 | \$ 10.500 | \$ 10.500 | \$ 126.000 |
| Perforadora | 1 | \$ 14.000 | \$ 14.000 | \$ 168.000 |
| Tinta Cartuchos | 1 | \$ 56.000 | \$ 56.000 | \$ 672.000 |
| Total | | | | \$ 2.797.200 |

Fuente: cotizaciones en varios almacenes

Tabla 19. Mano de obra directa

| Cargo | Puestos | Salario/persona | Prestaciones soc. | Total mensual | Total anual |
|----------------------|---------|-----------------|-------------------|---------------|-----------------------|
| Asesores financieros | 3 | \$ 4.998.933 | \$ 1.049.776 | \$ 18.146.128 | \$ 59.987.200 |
| Total | | | | | \$ 179.961.600 |

Fuente: asesorías de personal experto

Tabla 20. Proyección de mano de obra directa (aplicando inflación de 6%*)

| Año | Valor |
|------------|----------------|
| 1 | \$ 179.961.600 |
| 2 | \$ 190.759.296 |
| 3 | \$ 202.204.854 |
| 4 | \$ 214.337.145 |
| 5 | \$ 227.197.374 |

***: Proyecciones de inflación del Banco de la República**

Fuente: asesorías de personal experto

Tabla 21. Amortización préstamo bancario*

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Deuda | \$ 35.000.000 | \$ 30.232.433 | \$ 24.544.247 | \$ 17.757.670 | \$ 9.660.609 |
| Pago | \$ 11.526.067 | \$ 11.526.067 | \$ 11.526.067 | \$ 11.526.067 | \$ 11.526.067 |
| Capital | \$ 4.767.567 | \$ 5.688.186 | \$ 6.786.577 | \$ 8.097.061 | \$ 9.660.602 |
| Intereses | \$ 6.758.500 | \$ 5.837.881 | \$ 4.739.497 | \$ 3.429.006 | \$ 1.865.465 |
| Balance | \$ 30.232.433 | \$ 24.544.247 | \$ 17.757.670 | \$ 9.660.609 | \$ 0 |

***: Con una tasa del 19,31% mensual.**

Fuente: Banco de la República y consultas bancarias

Tabla 22. Resumen de pago de deudas

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Pago de intereses | \$ 6.758.500 | \$ 5.837.881 | \$ 4.739.497 | \$ 3.429.006 | \$ 1.865.465 |
| Pago de capital | \$ 4.767.567 | \$ 5.688.186 | \$ 6.786.577 | \$ 8.097.061 | \$ 9.660.602 |
| Servicio deuda | \$ 11.526.067 | \$ 11.526.067 | \$ 11.526.074 | \$ 11.526.067 | \$ 11.526.067 |

Fuente: consultas bancarias

Tabla 23. Pronóstico costos de producción (aplicando inflación 6%*)

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Mano de obra directa | \$ 179.961.600 | \$ 190.759.296 | \$ 202.204.856 | \$ 214.337.144 | \$ 227.197.376 |
| Prestaciones sociales | \$ 93.220.106 | \$ 98.813.316 | \$ 104.742.113 | \$ 111.026.643 | \$ 117.688.242 |
| Depreciaciones | \$ 5.085.738 | \$ 5.085.738 | \$ 5.085.738 | \$ 2.752.407 | \$ 2.752.407 |
| Costos de producción | \$ 278.267.444 | \$ 294.658.350 | \$ 312.032.707 | \$ 328.116.194 | \$ 347.638.025 |

***: Proyecciones de inflación del Banco de la República**

Fuente: asesorías de personal experto

Tabla 24. Costos operativos y administrativos fijos

| | Gerente | Asesores financieros | Asesor financiero B | Asesor financiero C | Gerente de mercadeo | Contador |
|----------------------------|----------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------|
| Salario | \$ 7.498.400 | \$ 4.998.933 | \$ 4.998.933 | \$ 4.998.933 | \$ 5.623.800 | \$ 1.874.600 |
| Salud (8%) | \$ 599.872 | \$ 399.915 | \$ 399.915 | \$ 399.915 | \$ 449.904 | |
| Pensión (12%) | \$ 899.808 | \$ 599.872 | \$ 599.872 | \$ 599.872 | \$ 674.856 | |
| ARP (1%) | \$ 74.984 | \$ 49.989 | \$ 49.989 | \$ 49.989 | \$ 56.238 | |
| Navidad (8,33%) | \$ 624.617 | \$ 416.411 | \$ 416.411 | \$ 416.411 | \$ 468.461 | |
| Vacaciones (4,17%) | \$ 312.683 | \$ 208.455 | \$ 208.455 | \$ 208.455 | \$ 234.514 | |
| Cesantías (8,3%) | \$ 622.370 | \$ 414.913 | \$ 414.913 | \$ 414.913 | \$ 466.774 | |
| Cesantías (1%) | \$ 74.984 | \$ 49.989 | \$ 49.989 | \$ 49.989 | \$ 56.238 | |
| Sena (2%) | \$ 149.968 | \$ 99.979 | \$ 99.979 | \$ 99.979 | \$ 112.476 | |
| ICBF (3%) | \$ 224.952 | \$ 149.968 | \$ 149.968 | \$ 149.968 | \$ 168.714 | |
| Cajas de compensación (4%) | \$ 299.936 | \$ 199.957 | \$ 199.957 | \$ 199.957 | \$ 224.952 | |
| Total mensual | \$ 11.382.574 | \$ 7.588.383 | \$ 7.588.383 | \$ 7.588.383 | \$ 8.536.927 | \$ 1.874.600 |
| Total anual | \$ 136.590.888 | \$ 91.060.592 | \$ 91.060.592 | \$ 91.060.592 | \$ 102.443.138 | \$ 22.495.200 |

Fuente: asesorías de personal experto y consulta de normatividad

2.3 Costos y gastos antes del primer período

Tabla 25. Pronóstico costos de producción

| Aspecto | Total mensual | Total anual |
|---|----------------------|--------------------|
| Investigación | \$ 2.100.000 | \$ 25.200.000 |
| Consultoría para el montaje de la empresa y de la oferta de servicios | \$ 16.800.000 | \$ 16.800.000 |
| Transportes | \$ 1.050.000 | \$ 12.600.000 |
| Alimentación | \$ 1.260.000 | \$ 15.120.000 |
| Papelería | \$ 210.000 | \$ 2.520.000 |
| Total | \$ 21.420.000 | \$ 72.240.000 |

Fuente: cotizaciones varias

2.4 Depreciación

Tabla 26. Depreciación

| | Cantidad | Costo | Total | Periodo depreciación | Total anual |
|------------------------------|-----------------|--------------|--------------|-----------------------------|--------------------|
| Computadores operativos | 1 | \$ 7.000.000 | \$ 7.000.000 | 3 | \$ 2.333.333 |
| Computadores administrativos | 1 | \$ 3.500.000 | \$ 3.500.000 | 3 | \$ 1.166.667 |
| Impresora | 1 | \$ 1.400.000 | \$ 1.400.000 | 3 | \$ 466.667 |
| Teléfono | 1 | \$ 1.050.000 | \$ 1.050.000 | 3 | \$ 350.000 |
| Memoria USB | 1 | \$ 119.000 | \$ 119.000 | 3 | \$ 39.667 |
| Escritorio | 4 | \$ 1.050.000 | \$ 4.200.000 | 10 | \$ 420.000 |
| Sillas para escritorios | 4 | \$ 490.000 | \$ 1.960.000 | 10 | \$ 196.000 |
| Sillas de espera | 3 | \$ 378.000 | \$ 1.134.000 | 10 | \$ 113.400 |
| Total depreciación | | | | | \$ 5.085.733 |

Fuente: cotizaciones varias

2.5 Ventas

Tabla 27. Proyección de asesorías y capacitaciones demandadas primer y segundo año

| Periodo | Cantidad semanal | Cantidad mes | Valor unidad | Total mes | Total año |
|----------------|-------------------------|---------------------|---------------------|------------------|------------------|
| Primer año | 8 | 30 | 916.000 | 27.475.000 | 329.700.000 |
| Segundo año | 13 | 50 | 1.290.000 | 64.435.000 | 773.220.000 |

Fuente: cotizaciones varias y asesorías de personal experto

Tabla 28. Proyección de venta (aplicando inflación 6%*)

| Año | Valor |
|------------|----------------|
| 1 | \$ 329.700.000 |
| 2 | \$ 773.220.000 |
| 3 | \$ 819.613.200 |
| 4 | \$ 868.789.992 |
| 5 | \$ 920.917.392 |

***: Proyecciones de inflación del Banco de la República.**

Fuente: cálculos del autor

2.6 Estados financieros

Tabla 29. Estado de resultados

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | | | | | |
| Ventas | \$ 329.700.000 | \$ 773.220.000 | \$ 819.613.200 | \$ 868.789.992 | \$ 920.917.389 |
| (-) Costo de ventas | \$ 278.267.444 | \$ 294.658.350 | \$ 312.032.707 | \$ 328.116.194 | \$ 347.638.025 |
| Utilidad bruta | \$ 51.432.556 | \$ 478.561.650 | \$ 507.580.493 | \$ 540.673.798 | \$ 573.279.371 |
| | | | | | |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | | |
| Salarios de administración | \$ 136.590.853 | \$ 136.590.853 | \$ 136.590.853 | \$ 136.590.853 | \$ 136.590.853 |
| Gastos de administración | \$ 92.598.324 | \$ 92.598.324 | \$ 92.598.324 | \$ 92.598.324 | \$ 92.598.324 |
| Salarios de mercadeo | \$ 102.443.138 | \$ 102.443.138 | \$ 102.443.138 | \$ 102.443.138 | \$ 102.443.138 |
| Gastos diferidos | | | | | |
| Utilidad operacional | \$ -280.199.766 | \$ 146.929.335 | \$ 175.948.178 | \$ 209.041.476 | \$ 241.647.049 |
| (-) Intereses | \$ 6.758.500 | \$ 5.837.881 | \$ 4.739.497 | \$ 3.429.006 | \$ 1.865.465 |
| Utilidad antes de impuesto | \$ -286.958.266 | \$ 141.091.454 | \$ 171.208.681 | \$ 205.612.470 | \$ 239.781.584 |
| (-) Impuesto de renta | | \$ 52.203.837 | \$ 63.347.214 | \$ 76.076.616 | \$ 88.719.190 |
| Utilidad neta | \$ -286.958.266 | \$ 88.887.617 | \$ 107.861.467 | \$ 129.535.854 | \$ 151.062.394 |

Fuente: cálculos propios

Tabla 30. Flujo de caja proyectado

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| INGRESOS DE EFECTIVO | | | | | | |
| Ingresos por ventas | - | \$ 329.700.000 | \$ 773.220.000 | \$ 819.613.200 | \$ 868.789.992 | \$ 920.917.389 |
| Financiación bancos | \$ 35.000.000 | | | | | |
| Aportes en Investigación y desarrollo | \$ 72.240.000 | | | | | |
| Aporte socios | \$ 105.000.000 | | | | | |
| Total ingresos | \$ 212.240.000 | \$ 329.700.000 | \$ 773.220.000 | \$ 819.613.200 | \$ 868.789.992 | \$ 920.917.389 |
| | | | | | | |
| RETIRO DE EFECTIVO | | | | | | |
| Salarios mano de obra directa | | \$ 179.961.600 | \$ 190.759.296 | \$ 202.204.856 | \$ 214.337.144 | \$ 227.197.376 |
| Prestaciones sociales | | \$ 93.220.106 | \$ 98.813.316 | \$ 104.742.113 | \$ 111.026.643 | \$ 117.688.242 |
| Salarios de administración | | \$ 136.590.853 | \$ 136.590.853 | \$ 136.590.853 | \$ 136.590.853 | \$ 136.590.853 |
| Otros gastos de administración | \$ 72.240.000 | \$ 92.598.324 | \$ 92.598.324 | \$ 92.598.324 | \$ 92.598.324 | \$ 92.598.324 |
| Salarios de mercadeo | | \$ 102.443.138 | \$ 102.443.138 | \$ 102.443.138 | \$ 102.443.138 | \$ 102.443.138 |
| Impuestos | | - | \$ 52.203.837 | \$ 63.347.214 | \$ 76.076.616 | \$ 88.719.190 |
| Gastos financieros (intereses) | | \$ 6.758.500 | \$ 5.837.881 | \$ 4.739.497 | \$ 3.429.006 | \$ 1.865.465 |
| Abono a préstamos | | \$ 4.767.567 | \$ 5.688.186 | \$ 6.786.577 | \$ 8.097.061 | \$ 9.660.602 |
| Inversión bienes de capital | \$ 20.363.000 | - | - | - | - | - |
| Total retiros | \$ 92.603.000 | \$ 616.340.095 | \$ 684.934.831 | \$ 713.452.572 | \$ 744.598.792 | \$ 776.763.190 |
| Superávit o déficit | \$ 119.637.000 | \$ -286.640.095 | \$ 88.285.169 | \$ 106.160.628 | \$ 124.191.200 | \$ 144.154.199 |
| Efectivo inicial | - | \$ 119.637.000 | \$ -167.003.095 | \$ -78.717.926 | \$ 27.442.702 | \$ 151.633.902 |
| Disponible | \$ 119.637.000 | \$ -167.003.095 | \$ -78.717.926 | \$ 27.442.702 | \$ 151.633.902 | \$ 295.788.108 |

Fuente: cálculos propios

Tabla 31. Balance general

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| ACTIVOS | | | | | | |
| Efectivo | \$ 113.992.900 | - | - | \$ 27.442.702 | \$ 151.633.902 | \$ 295.788.108 |
| Cuentas por cobrar | | | | | | |
| Muebles y enseres | \$ 7.294.000 | \$ 7.294.000 | \$ 7.294.000 | \$ 7.294.000 | \$ 7.294.000 | \$ 7.294.000 |
| Equipos de oficina | \$ 5.950.000 | \$ 5.950.000 | \$ 5.950.000 | \$ 5.950.000 | \$ 5.950.000 | \$ 5.950.000 |
| Memoria USB | \$ 119.000 | \$ 119.000 | \$ 119.000 | \$ 119.000 | \$ 119.000 | \$ 119.000 |
| Equipo de cómputo | \$ 7.000.000 | \$ 7.000.000 | \$ 7.000.000 | \$ 7.000.000 | \$ 7.000.000 | \$ 7.000.000 |
| Depreciación acumulada | - | \$ 5.085.738 | \$ 10.171.476 | \$ 15.257.214 | \$ 18.009.621 | \$ 20.762.028 |
| Activos diferidos | \$ 5.644.100 | - | - | - | - | - |
| Total activos | \$ 140.000.000 | \$ 15.277.262 | \$ 10.191.524 | \$ 32.548.488 | \$ 153.987.281 | \$ 295.389.080 |
| PASIVOS | | | | | | |
| Proveedores | | | | | | |
| Obligaciones bancarias a C.P. | | \$ 167.003.095 | \$ 78.717.926 | | | |
| Obligaciones bancarias a L.P. | \$ 35.000.000 | \$ 30.232.433 | \$ 24.544.247 | \$ 17.757.670 | \$ 9.660.609 | |
| Total pasivos | \$ 35.000.000 | \$ 197.235.528 | \$ 103.262.173 | \$ 17.757.670 | \$ 9.660.609 | |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital | \$ 105.000.000 | \$ 105.000.000 | \$ 105.000.000 | \$ 105.000.000 | \$ 105.000.000 | \$ 105.000.000 |
| Utilidad / Pérdida del año | | \$ -286.958.266 | \$ 88.887.617 | \$ 107.861.467 | \$ 129.535.854 | \$ 151.062.394 |
| Utilidades / Pérdida retenidas | | | \$ -286.958.266 | \$ -198.070.649 | \$ -90.209.182 | \$ 39.326.672 |
| Total patrimonio | \$ 105.000.000 | \$ -181.958.266 | \$ -93.070.649 | \$ 14.790.818 | \$ 144.326.672 | \$ 295.389.073 |
| Pasivo y patrimonio | \$ 140.000.000 | \$ 15.277.262 | \$ 10.191.524 | \$ 32.548.488 | \$ 153.987.281 | \$ 295.389.080 |

Fuente: cálculos propios

2.7 Rentabilidad del proyecto

Con el fin de evaluar la rentabilidad del proyecto, se procedió a calcular la tasa interna de retorno (TIR), junto con el valor presente neto de la inversión (VPN) en Microsoft Excel. Los datos a utilizar se muestran en la Tabla 32.

Tabla 32. Inversión inicial y flujos de efectivo para cálculo de TIR y VPN

| | |
|-------------------------|--------------|
| Inversión inicial | -140.000.000 |
| Flujo de efectivo año 0 | 119.637.000 |
| Flujo de efectivo año 1 | -167.003.095 |
| Flujo de efectivo año 2 | -78.717.926 |
| Flujo de efectivo año 3 | 27.442.702 |
| Flujo de efectivo año 4 | 151.633.902 |
| Flujo de efectivo año 5 | 295.788.108 |

Fuente: Estados financieros del proyecto

La tasa interna de retorno calculada corresponde a 15,6%, mientras que el valor presente neto fue de \$ 46.782.739 empleando una tasa del 10%⁸.

Los resultados permiten determinar que el proyecto es rentable, en la medida en que por la inversión efectuada se obtiene un 15,6% de ganancias, a su vez, el VPN fue positivo, lo que supone una creación de valor luego de efectuada la inversión.

⁸ Se consideró la tasa que paga un banco (Davivienda) por una inversión a largo plazo, la tasa es de 6,75%, pero para efectos del presente trabajo se consideró una tasa del 10%, con el fin de determinar qué tan atractivo es el presente proyecto.

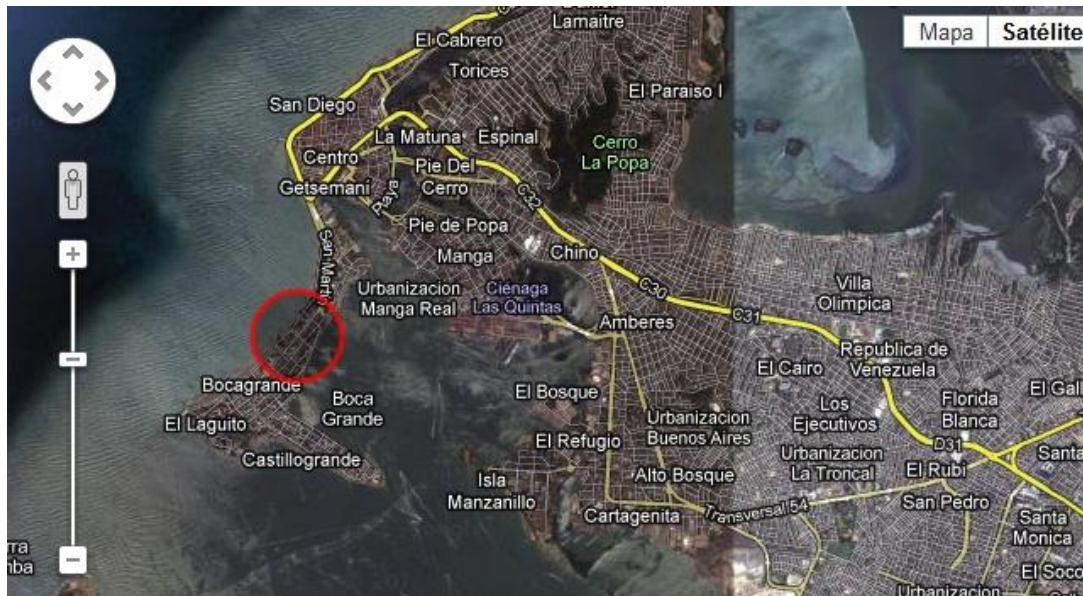
3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Localización

La empresa *Cartagena Consulting & Investment Group SAS* estará ubicada en el Sector de Bocagrande en la ciudad de Cartagena, tal como se muestra en el siguiente mapa. Se considera de alta importancia la localización, se decidió por este barrio en la medida en que resulta ser un lugar estratégico, especialmente por lo relativo al transporte; sus costos son bajos pues al estar en esta zona se tiene fácil acceso a los bancos.

Por otro lado, los clientes con perfiles de inversores se encuentran en esta zona, residiendo o laborando. Entre tanto, la oficina que se planea adecuar es arrendada, pues por la dimensión inicial del proyecto no se justifica la adquisición de terrenos, lo cual incrementaría sustancialmente sus costos. Respecto a la dotación de servicios públicos, en esta zona de la ciudad, son de alta calidad.

Ilustración 1. Mapa de la localización de la empresa



Fuente: Google Earth

3.1.1 Caracterización del sector

En el sector se encuentra una de las playas más populares de la ciudad. El barrio se sitúa sobre la península al sur del centro histórico, siendo los meses más tranquilos en términos de vientos, desde marzo a noviembre, y los agitados son de diciembre a febrero debido a las corrientes marinas. Sin embargo, la temperatura es buena durante los meses de agitación.

Las playas del sector son de arena dorada, y abundan los hoteles; este barrio hay una gran oferta de restaurantes y bares, siendo la principal avenida, la denominada Avenida San Martín. Al lado de Bocagrande se encuentra el barrio de El Laguito, que comienza a partir del hotel Caribe y finaliza en una punta de tierra hacia la bahía que se conoce como Castillogrande⁹.

El barrio de Bocagrande es uno de los más exclusivos de la ciudad de Cartagena, su vocación es típicamente turística, con numerosa oferta hotelera, sin embargo es una zona donde abundan edificios de negocios, bancarios y es sede de diversas empresas.

De acuerdo a la Secretaría de Planeación Distrital de Cartagena, en Bocagrande habitan 10.450 personas, en un total de 2.939 viviendas, que en su gran mayoría son de estrato seis¹⁰.

3.2 Tamaño y capacidad del negocio

El tamaño físico del negocio será de 94 m², que se considera suficiente para suplir las necesidades de espacio tanto para los clientes, como para el personal que labora continuamente en la empresa.

⁹ EDICIONES DMC. La playa de Bocagrande y Laguito. Cartagena de Indias. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.cartagena-indias.com/Diversión/playa-bocagrande.html>.

¹⁰ SECRETARÍA DE PLANEACIÓN DISTRITAL DE CARTAGENA. Cartagena de Indias, Localidades, Territorios y Población. 2010.

3.3 Distribución y diseño de las instalaciones

En la siguiente se muestran las medidas aproximadas de cada una de las zonas con las que deberá contar la oficina de la empresa; en total el espacio disponible asciende a 94m². Estas zonas se muestran distribuidas en el espacio en el plano que aparece más abajo, donde se procura hacer un uso óptimo de cada metro cuadrado disponible.

Tabla 33. Distribución del espacio de la oficina

| Área | Medidas en m ² |
|--------------------------------|---------------------------|
| Oficina de atención al cliente | 8 |
| Recepción | 12 |
| Área de mercadeo | 10 |
| Cocina y cafetería | 8 |
| Baños | 10 |
| Zona común de trabajo | 25 |
| Oficina de gerente | 9 |
| Salón de capacitación | 12 |
| <i>Total</i> | <i>94</i> |

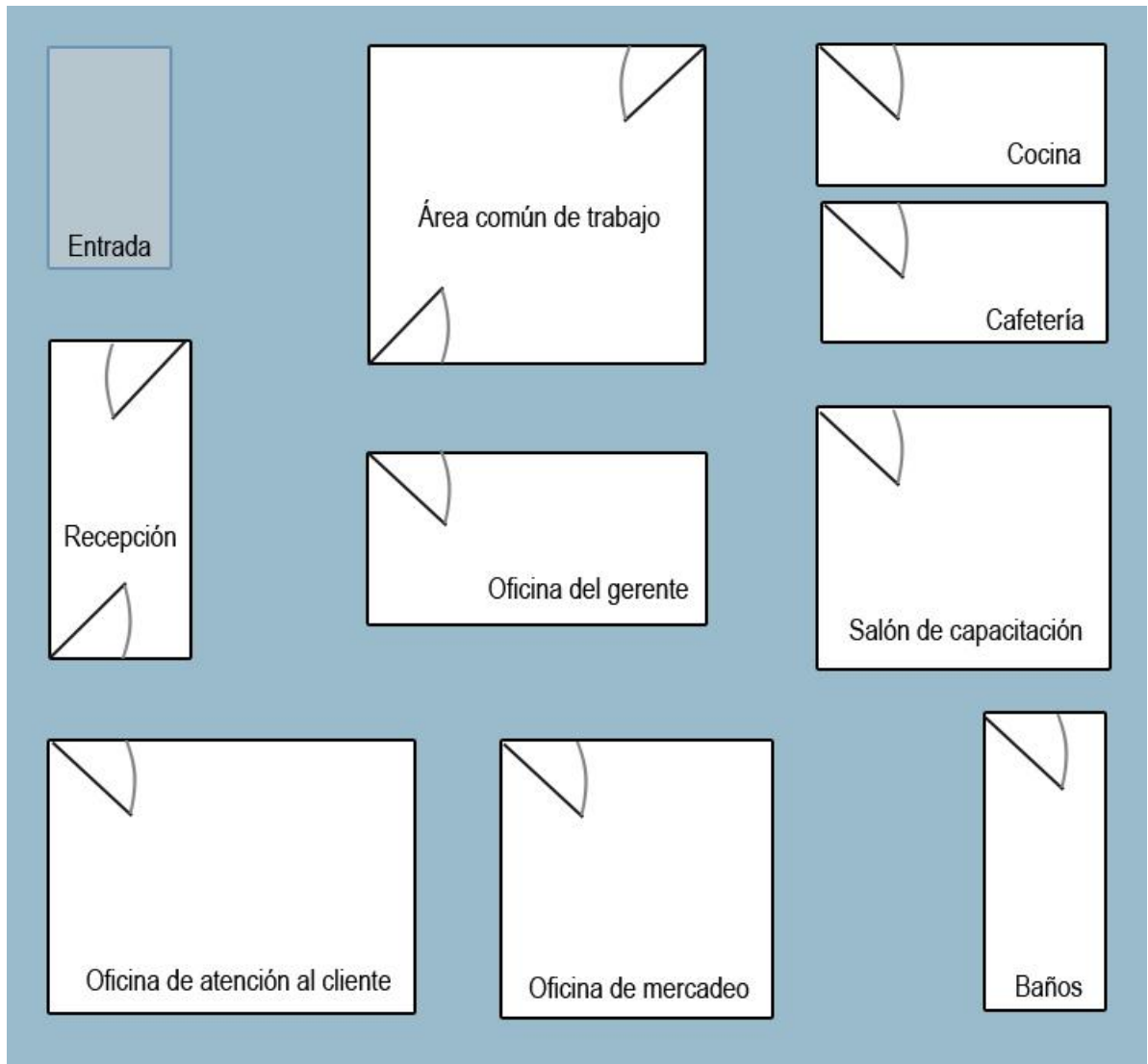
Fuente: Inverbienes Ltda.

3.4 Proceso para la prestación de los servicios

La siguiente es la secuencia de pasos que se utilizarán de manera estandarizada a la hora de prestar algún servicio al interior de la empresa.

- Paso 1: Presentación del portafolio de la empresa.
- Paso 2: Diligenciamiento de la solicitud para entrar en trámite.
- Paso 3: Identificar el plan seleccionado y empezar el procedimiento y recepción de documentos necesarios.
- Paso 4: Explicación detallada de las actividades del plan escogido.
- Paso 5: Presentación de las formas de pago.
- Paso 6: Fijación de fechas para inicio del plan elegido.
- Paso 7: Implementar.

Ilustración 2. Plano de la oficina



Fuente: Consulta con personal experto, diseño propio

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 Objeto de la empresa a constituir

La empresa que se pretende crear tendrá el objetivo de asesorar en inversiones relacionadas con el mercado virtual de divisas y de capitales en la ciudad de Cartagena, siendo viable técnica y administrativamente, así como también generará rentabilidad para los socios y beneficios para los usuarios del mercado de capitales y los nuevos mercados virtuales de divisas.

4.2 Definición de sociedad

Se entiende por *sociedad*, aquella institución que nace a partir de un contrato, en el que se establece que “una o más personas nacionales o extranjeras se obligan a hacer un aporte en dinero con el fin de repartirse las utilidades que genere el desarrollo de la empresa. Con este contrato se crea una persona jurídica independiente que responde, según el tipo de sociedad que se elija, conforme a la ley”¹¹.

4.3 Proceso para crear empresa

4.3.1 Consultar el tipo de sociedad

Dentro de las sociedades comerciales se encuentran las siguientes:

- Sociedad por Acciones Simplificada
- Sociedades Anónimas
- Sociedades de Responsabilidad Limitada
- Sociedades en Comandita
- Empresas Unipersonales
- Empresas Asociativas de Trabajo
- Sucursal de Sociedad Extranjera

¹¹ INVIERTA EN COLOMBIA. Constituir una Sociedad. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.inviertaencolombia.com.co/como-invertir/pasos-para-instalarse/constituir-una-sociedad.html>.

- Sociedades de Economía Mixta
- Sociedades Colectivas
- Sociedades de Hecho

Sin embargo, luego de consultar las respectivas definiciones, se concluye que la forma que más le conviene a la empresa que se pretende constituir corresponde a una Sociedad por Acciones Simplificada, la cual es definida por la Cámara de Comercio de Cartagena, de la siguiente manera:

“La Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la Ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes. Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas. Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa”¹².

De acuerdo a la norma en la razón social de la empresa a constituir deben aparecer la sigla SAS, de tal forma que el nombre resultaría ser: *Cartagena Consulting & Investment Group SAS*.

¹² CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Sociedad por Acciones Simplificada. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.ccc.org.co/como-crear-su-empresa/seleccione-el-tipo-de-sociedad-a-constituir/sociedad-por-acciones-simplificada>.

4.3.2 Consultar el nombre

Se procede a consultar el nombre en el sitio web: www.crearempresa.com.co, y se verifica que el nombre *Cartagena Consulting & Investment Group SAS* no presenta homonimia con ningún establecimiento nacional.

4.3.3 Consultar la actividad económica

En el sitio web www.crearempresa.com.co/Consultas/ConsultaActividadEconomica.aspx se consultó la actividad económica por nombre, ingresando el término “consultoría”; el sistema arrojó que el código CIIU (Código Industrial Internacional Uniforme) es J671902, que corresponde a “servicios de consultoría financiera”.

4.3.4 Diligenciamiento

Para el proceso de diligenciamiento es necesario efectuar las siguientes actividades: a) realizar inscripción del RUT (Registro Único Tributario); b) elaborar documento de constitución; y c) diligenciar formulario de Registro Único Empresarial.

4.3.5 Formalización

La formalización del proceso de constitución se debe hacer en la cámara de comercio con jurisdicción en el sitio donde se pretende establecer el negocio; en este caso es en la Cámara de Comercio de Cartagena, que está ubicada en el Centro, calle Santa Teresa N° 32-41.

4.4 Requisitos para elaborar actas de sociedades

La Cámara de Comercio de Cartagena establece que “un acta debe cumplir, por lo menos, con lo siguiente: a) nombre completo de la sociedad; b) nombre del órgano social que se reúne: asamblea de accionistas, junta de socios, junta directiva, etc.; c) tipo de reunión

(ordinaria o extraordinaria); d) domicilio (ciudad), lugar y fecha de la reunión; y e) número del acta”¹³.

Por otro lado, y como requisito de las actas, establece que en una convocatoria “se debe tener en cuenta: a) ¿quién debe convocar? (se debe mencionar la persona u órgano que realizó la convocatoria); b) el medio utilizado para realizar la convocatoria (es la forma prevista en los estatutos para notificar o citar a los asociados); y c) la antelación (se debe informar con cuántos días hábiles o comunes de anticipación se citó a la reunión, o la fecha en la que se realizó la citación a la reunión)”¹⁴.

Entre tanto, la misma institución recomienda que antes de realizar la convocatoria se deben verificar en los estatutos quién debe citar (persona u órgano), la forma y la antelación prevista para citar a las reuniones. Si en los estatutos de la sociedad no hay cláusulas al respecto o no son completas, la convocatoria deberá efectuarse de conformidad con la ley. Este requisito no es necesario cuando se halle presente la totalidad de los socios o accionistas o de los miembros de junta, es decir el 100%, o que se trate de reuniones por derecho propio, de lo cual se debe dejar constancia en el acta.

Sobre el *quórum*, indica que este se debe señalar en la Lista de socios o accionistas que asistieron o que se hicieron representar, con indicación del número de cuotas o acciones de cada uno de ellos. Si concurren a través de apoderado, se expresará el nombre de éste, y si el socio o accionista es una persona jurídica o un incapaz, se indicará en qué calidad actúa su representante. Si se trata de actas de junta directiva o cualquier otro órgano de administración, se debe indicar el nombre completo de los miembros asistentes a la reunión.

¹³ CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Guía para la elaboración de actas de sociedades y EAT. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/guia-para-la-elaboracion-de-actas-de-sociedades-y-eat>.

¹⁴ *Ibíd.*

Otros aspectos de interés aparecen en la siguiente tabla:

| Aspecto | Consideraciones |
|---|--|
| Decisiones | Indicar con cuántos votos se aprobaron cada una de las decisiones tomadas en la reunión, especialmente las relativas a reformas estatutarias y nombramientos. |
| | Si la decisión consiste en una reforma estatutaria, se debe transcribir el texto de las cláusulas modificadas, tal como van a quedar. |
| Nombramientos | El nombramiento debe hacerse por el órgano social competente previsto en los estatutos. Es importante, antes de realizar los nombramientos, verificar en los estatutos a quién le corresponde realizar la designación. |
| | Los nombramientos efectuados deben corresponder a los cargos creados en los estatutos. |
| | Indicar claramente el nombre, apellidos completos y el número de identificación de cada una de las personas nombradas, adjuntando copia del mismo. |
| | Informar en el acta si las personas elegidas aceptaron los cargos. Si la aceptación no consta en el acta, podrán anexar cartas de aceptación al cargo. |
| | Si se trata de una remoción, deberán indicar el nombre de la persona que están removiendo de su cargo. Si van a efectuar un nuevo nombramiento, deberán seguir el procedimiento antes mencionado, de lo contrario indicar en el acta que el cargo quedará temporalmente vacante. |
| Aprobación del acta | Debe existir constancia de la aprobación del texto del acta por parte del órgano social que se reúne, o por todas las personas que integran la comisión designada para aprobar el acta. En caso contrario anexar copia simple del acta de reunión posterior en que se apruebe el acta. |
| Firma o constancia de firma del presidente y secretario de la reunión | El acta debe estar firmada por el presidente y el secretario de la reunión, o tener la constancia de que el original que reposa en el libro de actas se encuentra firmado por estas personas. |

Finalmente plantea algunas recomendaciones: a) el original del acta deberá reposar en el libro de actas de la entidad; b) la copia que se envíe a la Cámara de Comercio debe ser elegible para garantizar su reproducción; c) por disposición del inciso segundo del artículo 42 de la ley 1429 de 2010, las actas de órganos sociales y de administración de las sociedades, así como sus extractos y copias autorizadas por el secretario o por el representante de la respectiva persona jurídica, se presumen auténticas, por lo cual no se requiere presentación personal de las mismas.

4.5 Registro de libros de comercio

4.5.1 Consideraciones sobre los libros

La legislación colombiana establece que para todos los efectos legales, en todo momento en que se haga referencia a “libros de comercio, se entenderán por tales los que determine la ley como obligatorios y los auxiliares necesarios para el completo entendimiento de aquellos (Artículo 49 Código de Comercio). El tema de los libros y papeles del comerciante está regulado por el Código de Comercio en los artículos 48 a 74, Decreto 2649/93 artículos 56, 123 a 131, Estatuto Tributario artículos 654 y 655 y artículos 173 y 174 del Decreto Ley 019 de 2012”¹⁵.

4.5.2 Libros a registrar

La empresa que se pretende constituir debe registrar los siguientes libros:

- Libro Diario, Mayor, Balances y los libros Auxiliares.
- Libro de Registro de Accionistas.
- Libro de Actas del máximo órgano social.
- Libro de Actas de junta directiva.

4.5.3 Proceso de registro de libros por primera vez

De acuerdo a la normativa vigente, para registrar por primera vez un libro se debe presentar la solicitud por el representante legal cuando se trate de personas jurídicas o por la persona natural cuando el comerciante propietario del establecimiento de comercio así lo sea, debe indicarse en esta solicitud:

¹⁵ CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Libros de comercio. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/libros-de-comercio>.

- Nombre del empresario
- Destino del libro
- Indicación de que su registro es por primera vez
- Indicación del número de hojas útiles a registrar (folio inicial y folio final).
- Solicitud debe estar autenticada ante notario con reconocimiento de firma y contenido o se puede presentar personalmente ante el funcionario correspondiente de la Cámara de Comercio.

Señala además que para la “presentación del libro si este se lleva en forma manual para su rúbrica; o de las formas continuas cuando el sistema contable sea sistematizado. En las formas continuas, las hojas removibles de los libros o las series continuas de tarjetas deben ser autenticadas mediante un sello de seguridad impuesto en cada una de ellas”¹⁶. Además deben cancelarse los derechos de inscripción respectivos.

4.5.4 Presentación de los libros

Estos deben presentarse en blanco, numerados de manera consecutiva, sucesiva y codificada.

4.5.5 Finalización de los folios de un libro

Cuando no es posible seguir utilizando un libro porque sus folios se han acabado, se tiene que presentar además de la solicitud mencionada previamente, fotocopia del último folio utilizado en el libro anterior, o certificado del Revisor fiscal o Contador Público en el que se haga constar que al libro anterior le faltan pocos folios por utilizar.

¹⁶ *Ibíd.*

4.6 Legislación reguladora

4.6.1 Deberes en materia laboral

La empresa deberá obligatoriamente efectuar lo siguiente: a) afiliarse al sistema de seguridad social en pensiones; b) afiliarse al sistema de seguridad social en salud; c) afiliarse al sistema de caja de compensación familiar; y d) afiliarse al sistema de seguridad social en riesgos profesionales.

4.6.2 Deberes anuales

En términos anuales, la empresa debe: a) llevar un registro de vacaciones; b) depositar las cesantías y pensiones en un fondo autorizado por el gobierno nacional; c) elaborar informe general; d) emitir el certificado de ingresos y retenciones; y e) cancelar intereses sobre las cesantías liquidadas a fin de año.

4.6.3 Jornada laboral

Se establece que el trabajo ordinario se define como aquel que se realiza entre las 6:00 a.m. y las 10:00 p.m.; el trabajo nocturno es el comprendido entre las 10:00 p.m. y las 6:00 a.m.; y el trabajo en domingos y festivos se remunera con un recargo del 75% sobre el salario ordinario en proporción a las horas laboradas. La empresa tendrá una jornada laboral de 8:00 am a 12:00 pm y 2:00 pm a 6:00 pm de lunes a viernes y de 8:00 am a 12:00 pm el sábado.

4.7 Impuestos

Colombia tiene varios impuestos aplicables a las actividades mercantiles, entre ellos los que se presentan a continuación:

4.7.1 Impuesto de Industria y Comercio

Se define el impuesto de Industria y Comercio, Avisos y Tableros como un gravamen de carácter municipal que grava toda actividad industrial, comercial o de servicios en forma ocasional o permanente, con o sin establecimientos. La tarifa es fijada por cada municipio dentro de cierto límite, por ejemplo, en el caso de actividades comerciales y de servicios es de 2 a 10 por mil mensual¹⁷.

Son responsables del impuesto de industria y comercio la persona natural o jurídica o la sociedad de hecho, que realice el hecho generador de la obligación tributaria, consistente en el ejercicio de actividades industriales, comerciales o de servicios en la jurisdicción del Distrito Capital.

4.7.2 Impuesto de Renta

De acuerdo al Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), el impuesto sobre la renta y complementarios es un solo tributo, que comprende el impuesto de renta, y por ganancias ocasionales, este se aplica a las personas jurídicas, naturales y las asimiladas a unas y otras. Grava todos los ingresos realizados en el año, que puedan producir un incremento (neto) en el patrimonio en el momento de su percepción y que no hayan sido expresamente exceptuados.

Siendo el patrimonio es la suma de todos los bienes y derechos apreciables en dinero poseídos a 31 de diciembre del respectivo año y que tienen la posibilidad de producir una renta. Están obligados a presentar declaración de impuestos sobre la renta y

¹⁷ SECRETARÍA DISTRITAL DE HACIENDA DE BOGOTÁ. Impuesto Industria y Comercio, Avisos y Tableros. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: http://www.bogota.gov.co/portel/libreria/php/frame_detalle_scv.php?h_id=23168

complementarios todos los contribuyentes sometidos a dicho impuesto con excepción de aquellos que señala la ley en forma expresa¹⁸.

4.7.3 Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El impuesto sobre las ventas, comúnmente llamado impuesto al valor agregado, es un gravamen que recae sobre el consumo de bienes, y servicios, así como en la explotación de juegos de suerte y azar. Este es un impuesto de carácter nacional, indirecto y de naturaleza real, con causación instantánea y de régimen general. En el país, se aplica en las diferentes etapas del ciclo económico de la producción, distribución, comercialización e importación¹⁹.

4.8.5 Retención en la fuente

La retención en la fuente se define como el cobro anticipado de un impuesto (impuesto de renta, a las ventas o de industria y comercio), por esta razón se puede descontar en la respectiva declaración, ya sea de IVA, de renta o de ICA. Este proceso comprende al sujeto pasivo (persona a la que se le debe retener), al agente de retención (persona obligada a practicar la retención), el concepto de retención que es el hecho económico que se realiza y está sometido a retención, la tarifa que es el porcentaje que se aplica a la base de retención, y la base de retención es el valor o monto sujeto a retención. Por último, debe tenerse en cuenta que la retención en la fuente es diferente para cada impuesto.

¹⁸ DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. Impuesto Sobre La Renta Y Complementarios Régimen Ordinario. Registro Único Tributario. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: http://www.dian.gov.co/descargas/ayuda/guia_rut/content/Responsabilidades1.htm#5.

¹⁹ DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. Dirección del Impuesto sobre las Ventas, 2009. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: http://www.dian.gov.co/descargas/Formularios/2009/iva_2009.pdf.

4.8 Aportes parafiscales

Los aportes parafiscales constituyen una contribución especial que llevan a cabo los empleadores al SENA, ICBF y Cajas de Compensación Familiar, con el fin de que estas entidades adelanten programas de naturaleza social, de acuerdo a su naturaleza; en el país estos impuestos equivalen al 9% del valor de la nómina mensual de la empresa, los cuales se ven reflejados de la siguiente manera: a) 2% para el SENA; b) 3% ICBF; y c) 4% para las Cajas de Compensación Familiar.

4.9 Seguridad social

4.9.1 Salud

El componente de salud corresponde al 12% del salario mensual del trabajador de este, el 4% debe ser asumido por el empleado y el restante 8% por el empleador.

4.9.2 Pensión

Respecto a la pensión, se tiene que esta corresponde al 16% del salario mensual del trabajador, de este porcentaje, el 4% debe asumirlo el empleado y el 12% por el empleador.

4.10.3 Atención de Riesgos Profesionales (ARP)

La prima de riesgo pretende preservar, mantener y mejorar la salud individual y colectiva de los trabajadores en sus correspondientes ocupaciones; los empleados de la empresa que se pretende constituir tendrán primas diferentes de acuerdo al riesgo al que se encuentren expuestos.

5. POLÍTICAS DE LA EMPRESA

5.1 Nombre de la empresa

Cartagena Consulting & Investment Group SAS

5.2 Logotipo



5.3 Función empresarial

Cartagena Consulting & Investment Group SAS es una empresa asesorara en inversiones relacionadas con el mercado virtual de divisas y de capitales en la ciudad de Cartagena.

5.4 Misión

Cartagena Consulting & Investment Group SAS se constituye en una organización innovadora que ofrece asesorías relativas a inversiones en el mercado virtual de divisas y de capitales, para esto cuenta con un equipo humano con altas capacidades profesionales y éticas, que permiten el cumplimiento de los objetivos empresariales y posibilitan orientar su esfuerzo y capacidad a satisfacer las necesidades y llenar las expectativas de los clientes de la ciudad, en materia de costos, tiempo, seguridad, control e información.

5.5 Visión

Constituirse en una empresa líder en la región Caribe colombiana, en lo referente a asesorías de inversiones en el mercado virtual de divisas y de capitales, con alto compromiso en la manera de comunicarse con los clientes, con el fin de optimizar la dinámica de los procesos de toma de decisiones de inversión.

5.6 Valores

5.6.1 Éticos

Al interior de la empresa se hace énfasis en el compromiso, la honestidad y la exigencia, reconociendo que éxitos y errores, además se actúa en conjunción con la equidad, la justicia y la rectitud.

5.6.2 Sociales

Se pretende orientar todo el funcionamiento de la empresa al cliente, con una conciencia de servicio, con anticipación a las necesidades de los usuarios e involucrándonos activamente con ellos.

5.6.3 Cualitativos

Se pretende fomentar un ambiente creativo y dinámico, donde se participe activamente para alcanzar la visión. Esto mediante la orientación al cliente y a los resultados, con actitud proactiva, dinamismo, creatividad e iniciativa.

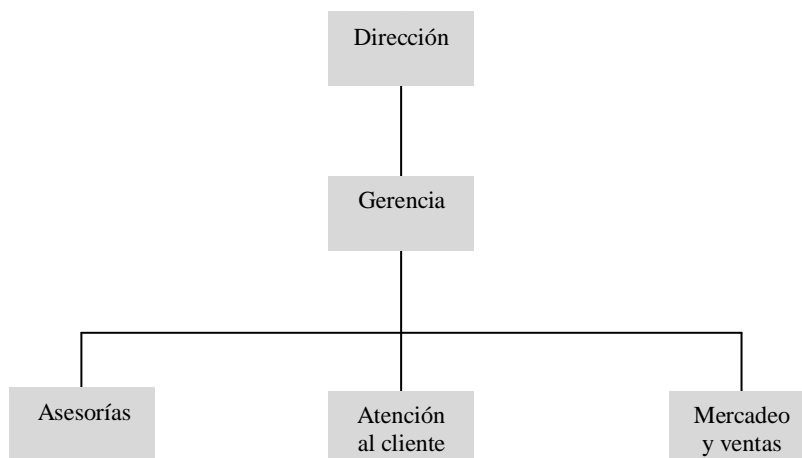
5.6.4 Conocimiento

En la empresa se busca alcanzar la excelencia en cuanto al desempeño en el desarrollo de las labores, invirtiendo continuamente en el desarrollo, a través de formación continua y fomentando una visión general de la firma.

5.7 Organigrama

El organigrama de la empresa Cartagena Consulting & Investment Group SAS se muestra a continuación.

Figura 1. Organigrama de la empresa



Fuente: consulta con personal experto

5.7.1 Dirección

La empresa tendrá una junta directiva conformada por tres socios, que son responsables en igual proporción tanto de participación, como de capitalización; las funciones de la junta directiva aparecen explícitas en el acta de constitución presentada en el capítulo previo.

5.7.2 Gerencia

La gerencia tiene la función de representar a la empresa ante terceros, de igual forma debe coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos.

5.7.3 Asesorías

Esta es la sección operativa de la firma, aquí se llevará a cabo la atención de los requerimientos del cliente, se analizarán de forma rigurosa y técnica las opciones disponibles en los mercados, y se le proporcionará la información al usuario.

5.7.4 Atención al cliente

En esta sección se deberá atender a cada uno de los clientes de una forma profesional, con énfasis en la calidad de servicio, de igual manera se debe estudiar la situación particular del cliente, en relación a sus necesidades. Por otro lado se debe asegurar la venta servicios de la empresa, y desarrollar una escucha activa, así como dar una argumentación adecuada para alcanzar cierto nivel de fidelidad en los clientes.

3.7.5 Mercadeo y ventas

En esta área se deberán conseguir clientes potenciales, convenciéndolos del valor de los servicios que ofrece Cartagena Consulting & Investment Group SAS. En el mismo sentido, se deben realizar las actividades de publicidad, promoción y difusión de los servicios de la firma.

5.8 Diagrama de cargos

El diagrama de cargos de la empresa corresponde a la estructura que se muestra en la Figura 2.

5.8.1 Gerente

5.8.1.1 Finalidad del cargo

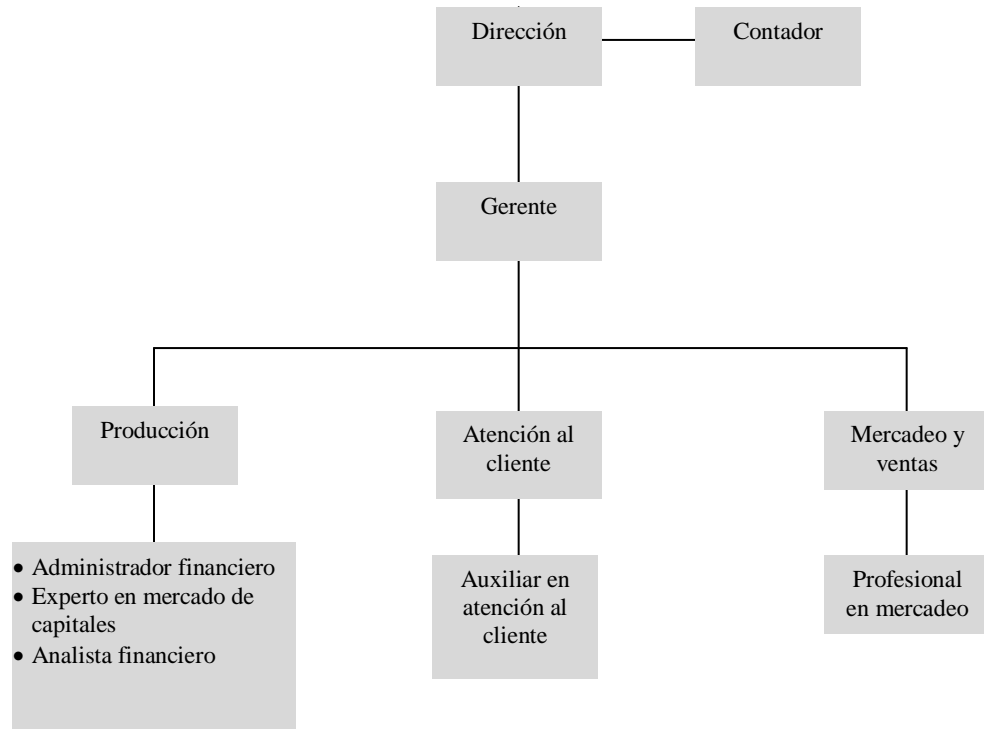
Procurar el correcto funcionamiento de la empresa

5.8.1.2 Funciones

- Representar legalmente a la empresa.
- Realizar evaluaciones periódicas sobre el cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes y con el personal interno de la empresa.

- Presentar periódicamente informes de gestión a la junta general de socios.
- Realizar el proceso de selección e inducción del personal.

Figura 2. Diagrama de cargos



Fuente: consulta con personal experto

5.8.1.3 Perfil

Título universitario en administración de empresa, economía o en carreras afines. Conocimientos de finanzas, relaciones públicas, servicio al cliente, mercadeo. Preferiblemente dominio del inglés.

5.8.2 *Administrador financiero*

5.8.2.1 Finalidad del cargo

Asesorar en cuanto a inversión, financiamiento y toma de decisiones financieras de los clientes.

5.8.2.2 Funciones

- Interactuar con los demás miembros de la empresa para que ésta empresa funcione de manera eficiente.
- Asesorar en cuanto al manejo de recursos financieros de los clientes.
- Asesorar a clientes sobre inversiones en el mercado virtual de divisas y de capitales.
- Proponer opciones de inversión a los clientes.
- Asesorar sobre planeación y maximización del valor en los clientes.

5.8.2.3 Perfil

Título universitario en administración financiera. Amplios conocimientos en finanzas y servicio al cliente. Preferiblemente dominio del inglés. Experiencia mínima de 1 año en el sector.

5.8.3 *Experto en mercado de capitales*

5.8.3.1 Finalidad del cargo

Asesorar en cuanto a inversiones en el mercado de capitales.

5.8.3.2 Funciones

- Interactuar con los demás miembros de la empresa para que ésta empresa funcione de manera eficiente.
- Asesorar en cuanto a inversiones.
- Asesorar en gestión de portafolios de inversión en moneda nacional y moneda extranjera.
- Evaluar proyectos de inversión en mercado virtual de divisas y de capitales, con criterios objetivos, mediante la adecuada interpretación de los instrumentos aportados por la ingeniería financiera.

- Asesorar mediante la exploración y análisis de las oportunidades de inversión y de financiamiento planeadas por los sistemas financieros nacional e internacional, relacionados con el mercado virtual de divisas y de capitales

5.8.3.3 Perfil

Especialista en Mercado de Capitales. Amplios conocimiento en evaluación de proyectos. Preferiblemente dominio del inglés. Experiencia mínima de 1 año en el sector.

5.8.4 *Analista financiero*

5.8.4.1 Finalidad del cargo

Asesorar a clientes en decisiones de inversión.

5.8.4.2 Funciones

- Asesorar en cuanto a inversiones.
- Analizar y preparar informes de la situación financiera de cada cliente.
- Asesorar a clientes usando técnicas para el análisis de los resultados, proyecciones de liquidez, rentabilidad y solvencia.
- Evaluar la factibilidad de las inversiones de clientes.

5.8.4.3 Perfil

Especialista en análisis financiero. Preferiblemente dominio del inglés. Experiencia mínima de 1 año en el sector.

5.8.5 Auxiliar en atención al cliente

5.8.5.1 Finalidad del cargo

Atender los requerimientos de los clientes que se acercan a la empresa y ofrecer el servicio de postventa.

5.8.5.2 Funciones

- Mantener de forma ordenada, clara y honesta los archivos.
- Atraer a los clientes de manera servicial y amena ante la imagen de la organización.
- Llevar periódicamente los formatos sobre los diferentes movimientos.
- Atender de manera eficaz y eficiente a los clientes.
- Realizar informes periódicos de las actividades realizadas.
- Evaluar la factibilidad de las inversiones de clientes.

5.8.5.3 Perfil

Tecnólogo en atención al cliente. Preferiblemente dominio del inglés. Experiencia mínima de 6 meses.

5.8.6 Profesional en mercadeo

5.8.6.1 Finalidad del cargo

Asesorar a clientes en decisiones de inversión.

5.8.6.2 Funciones

- Preparar planes y presupuestos de ventas.
- Delimitar el territorio, establecer las cuotas de ventas y definir los estándares de desempeño.
- Realizar publicidad y promoción de ventas.

- Llevar un adecuado control y análisis de las ventas.
- Realizar periódicamente informes de actividades.

5.8.6.3 Perfil

Profesional en mercadeo o en áreas afines. Con conocimientos de ventas, manejo de personal y promoción publicitaria. Preferiblemente dominio del inglés. Experiencia mínima de 6 meses en el sector.

5.9 Políticas

- Proporcionar al cliente un servicio profesional, riguroso y eficiente por medio de un personal altamente capacitado y a precios justos.
- Establecer en cada área de la empresa al recurso humano idóneo, con el fin de atender de la mejor manera a la clientela.
- Garantizar que cada uno de los empleados conozcan las labores y responsabilidades, de acuerdo al Manual de Funciones de la empresa.
- Promover la formación continua del recurso humano mediante actividades de capacitación.
- Promover la solidaridad, el compañerismo y la amistad a través de actividades de socialización y esparcimiento entre los empleados de la empresa.

6. CONCLUSIONES

Debido a la escasa presencia de empresas prestadoras de servicios de consultoría en lo referente al mercado bursátil en la ciudad de Cartagena, según los resultados del estudio de mercado realizado, la firma *Cartagena Consulting & Investment Group SAS*, representa una opción viable de negocios para aplicar en la ciudad; otros aspectos que llevan a inferir esto es la intención de gran parte de los potenciales clientes en conocer o invertir en lo que tiene que ver con el mercado de valores y el mercado de divisas.

Para determinar lo anterior, se realizó un estudio de mercado el cual arrojó algunos resultados favorables para *Cartagena Consulting & Investment Group SAS*, tal como se menciona en el anterior párrafo; también a través de éste fue posible sectorizar e identificar a los potenciales clientes, datos de suma utilidad a la hora de la implementación de de estrategias publicitarias y de marketing.

El estudio técnico permitió identificar la forma optima de operación de *Cartagena Consulting & Investment Group SAS*. pues ayudo a determinar la desde la mejor ubicación hasta el tamaño, diseño, canales de distribución, tipos de servicios, etc.

En cuanto a la viabilidad financiera, se presentaron proyecciones e información en cifras de suma importancia, por la cual fue posible determinar no solo la auto sostenibilidad de *Cartagena Consulting & Investment Group SAS*, sino también sus márgenes de utilidades, todo esto basados en proyecciones de ventas y de ingresos. Además los resultados permiten determinar que el proyecto es rentable, en la medida en que por la inversión efectuada se obtiene un 15,6%, a su vez, el VPN fue positivo, lo que supone una creación de valor luego de efectuada la inversión.

Finalmente, es posible afirmar tras observar los resultados de los diferentes tipos de estudios realizados en esta investigación, que la creación de una empresa de consultoría virtual en temas de mercado de valores y mercado de divisas tal como *Cartagena Consulting & Investment Group SAS*, es viable en la ciudad de Cartagena.

7. BIBLIOGRAFÍA

AON Colombia S.A. Acerca de nosotros. Consultado: 21 de abril 2012] Disponible URL <http://www.aon.com/colombia/about-aon/company-overview.jsp>.

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación De Proyectos. Quinta Edición.391 Págs.

Bolsa de Valores de Colombia. Sociedades Comisionistas,[Consultado: 21 de abril 2012] Disponible URL: http://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/ComisionistasyAfiliados/Acerca_Comisionistas?action=dummy.

CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Guía para la elaboración de actas de sociedades y EAT. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/guia-para-la-elaboracion-de-actas-de-sociedades-y-eat>.

CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Libros de comercio. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/libros-de-comercio>.

CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Sociedad por Acciones Simplificada. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.ccc.org.co/como-crear-su-empresa/seleccione-el-tipo-de-sociedad-a-constituir/sociedad-por-acciones-simplificada>.

CHIAVENATO, Idalberto, Introducción A La Teoría General De La Administración. Cuarta Edición. Editorial Mcgraw Hill. Santafé De Bogotá Colombia, 1998.

CHIAVENATO, Idalberto. Administración Del Recurso Humano. Quinta Edición. Editorial Mc Graw-Hill BogotáColombia, 2000, 409 Págs.

CHIAVENATO, Idalberto. Administración Del Recurso Humano. El Capital Humano De Las Organizaciones. Octava Edición. Editorial Mc Graw-Hill México, 2007, 500 Págs.

CHIAVENATO, Idalberto. Administración De Recursos Humanos. Quinta Edición. Editorial Mcgraw Hill. Santafé De Bogotá Colombia, 1998.

CHIAVENATO, Idalberto. Administración En Los Nuevos Tiempos. Editorial Mcgraw Hill. Bogotá Colombia, 2002.

CORREDORES ASOCIADOS S.A. Historia Consultado: 21 de abril 2012] Disponible URL <http://www.corredores.com/portal/econtent/home.asp>.

DESSLER, Gary. Administración De Personal. Octava Edición. Editorial Prearson Educación, México, 2001, 728 Pág.

DESSLER, Gary, Y Varela, Ricardo. Administración De Recursos Humanos. Enfoque Latinoamericano. Segunda Edición. Editorial Prearson Educación, México, 2004, 328 Pág.

DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. Dirección del Impuesto sobre las Ventas, 2009. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: http://www.dian.gov.co/descargas/Formularios/2009/iva_2009.pdf.

DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. Impuesto Sobre La Renta Y Complementarios Régimen Ordinario. Registro Único Tributario. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: http://www.dian.gov.co/descargas/ayuda/guia_rut/content/Responsabilidades1.htm#5.

EDICIONES DMC. La playa de Bocagrande y Laguito. Cartagena de Indias. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.cartagena-indias.com/Diversión/playa-bocagrande.html>.

GÓMEZ Mejía, Luis R; BALKIN, David B; Cardy, RobertoL. Gestión De Recurso Humano. Octava Edición. Editorial Prentice Hall, Madrid, 1998, 656 Pág.

HERNÁNDEZ SUAREZ, Alejandro. Formulación Y Evaluación De Proyectos De Inversión. [En Línea] Quinta Edición. 302 Págs.

INVIERTA EN COLOMBIA. Constituir una Sociedad. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: <http://www.inviertaencolombia.com.co/como-invertir/pasos-para-instalarse/constituir-una-sociedad.html>.

KAST, Fremont; Rosenzweig, James. Administración En Las Organizaciones, Enfoque De Sistemas Y De Contingencias. Cuarta Edición. Editorial Mcgraw Hill. México D.F., 1985.

MENDEZ, Rafael. Formulación Y Evaluación De Proyectos: Enfoque Para Emprendedores, Quinta Edición, 405 Págs.

MOYER, Charles R, Mcguigan, R James, Kretlow, J William, Administracion Financiera Contemporánea.

SAPAG Nassir, SAPAG Reinaldo. Fundamentos De Preparación Y Evaluación De Proyectos. Bogotá. Mc Graw Hill, 2003. 4ª Edición.

SECRETARÍA DE PLANEACIÓN DISTRITAL DE CARTAGENA. Cartagena de Indias, Localidades, Territorios y Población. 2010.

SECRETARÍA DISTRITAL DE HACIENDA DE BOGOTÁ. Impuesto Industria y Comercio, Avisos y Tableros. En línea [consultado el 20 abril de 2012] disponible en URL: http://www.bogota.gov.co/portel/libreria/php/frame_detalle_scv.php?h_id=23168

TAMAYO, Mario. Aprender A Investigar, Modulo 2 La Investigación. Tercera Edición. Instituto Colombiano Para El Fomento De Le Educación Superior, Icfes. Santa Fe De Bogotá, 1999, 135 Págs.

VARELA, Ricardo. Administración De La Compensación Sueldos Y Salarios Y Compensaciones. Primera Edición. Editorial Prentice Hall México, 2006, 352

Páginas web.

<http://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/estudio-financiero>.

[http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado.](http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado)

http://es.wikipedia.org/wiki/Pir%C3%A1mide_de_Maslow

8. ANEXO

8.1 Encuesta



Universidad de Cartagena
Programa de Administración de Empresas

A continuación encontrará una serie de preguntas las cuales podrán ser objeto de estudio para conocer la factibilidad de la creación de una Empresa Asesora de Inversiones en Mercado Virtual de Divisas y Mercado de Capitales en la Ciudad de Cartagena. Usted podrá responder con una X la opción de respuesta que usted considere apropiada. La información que ud proporcione es reviste carácter estrictamente confidencial, y se usará solamente con fines académicos.

1. Edad: _____
2. Género: Masculino____ Femenino____
3. Nombre del barrio: _____
4. Estrato de su residencia: _____
5. Nivel de ingresos:
Menos de \$500.000____ \$500.000 - \$1.000.000____ \$1.000.001 - \$1.500.000____ \$1.500.001 - \$2.000.000____
\$2.000.001 - \$2.500.000____ \$2.500.001 - \$3.000.000____ \$3.000.001 - \$3.500.000____ \$3.500.001 - \$4.000.000____
Más de 4.000.000____
6. Nivel educativo:
Sin educación____ Primaria____ Secundaria____ Universitaria____ Técnica o tecnológica____ Posgrado____
7. Tiene Ud. conocimiento sobre cómo funciona y en qué consiste el mercado de capitales (bolsa de valores, instrumentos financieros, etc.) Sí____ No____
8. ¿Ha participado en el mercado de capitales realizando inversiones con su dinero? Sí____ No____
9. ¿Con que frecuencia realiza inversiones en el mercado de capitales?
Muy frecuentemente____ Frecuentemente____ Pocas veces____ Nunca____
10. ¿Qué entidades escoge a la hora de invertir?
Bancos____ Fiduciarias____ Bolsa de valores____ Mercados virtuales de divisas____ Otros____
11. ¿Se encuentra ubicada esta entidad en la ciudad de Cartagena? Sí____ No____
12. ¿Qué tipo de inversiones frecuente realizar?
Renta fija____ Renta variable____ Acciones____ Bonos____ Divisas____ Otras____
13. ¿Qué aspecto principal que ha tenido en cuenta sobre una entidad financiera a la hora de invertir, en la ciudad de Cartagena?
Calidad____ Costos de los servicios____ Rapidez en los servicios____ Diversidad de productos y servicios____
Ambientación y decoración____ Atención____ Ubicación____ Otro____
14. ¿En qué parte de la ciudad se encuentran ubicados las entidades financieras que frecuenta a la hora de invertir?
Centro amurallado____ El Laguito____ Bocagrande____ Otro____
15. ¿Qué opina usted acerca de las nuevas opciones en materia de inversión en mercado de capitales y mercado virtual de divisas?
Excelente____ Bueno____ Indiferente____ Regular____ Malo____

16. ¿Está interesado en efectuar o en seguir efectuando algún tipo de inversión financiera en el futuro? Si___ No___
17. ¿Le gustaría encontrar en la ciudad de Cartagena una entidad que le ofrezca asesorías en todo lo referido a las inversiones en mercado de capitales y mercado virtual de divisas, ayudándolo a optimizar sus inversiones? Si___ No___
18. ¿Buscaría asesoría en este tipo de inversiones con esta clase de entidades en la ciudad de Cartagena? Si___ No___
19. ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicada esta entidad de asesorías en inversiones?
Centro amurallado___ El Laguito___ Bocagrande___ Otro _____
20. ¿Cuánto de su dinero estaría interesado en invertir? \$_____
21. ¿Qué porcentaje de sus utilidades estaría usted dispuesto a pagar por este tipo de asesorías en las inversiones realizadas?
0,1% - 5%___ 5,1% - 10%___ 10,1% - 15%___ Más de 15% ___

¡Gracias por su colaboración!

8.2 Cronograma de actividades

| Actividades | Mes-01 | | | | Mes-02 | | | | Mes-03 | | | | Mes-04 | | | | Mes-05 | | | | Mes-06 | | | | Mes-07 | | | | Mes-08 | | | | Mes-09 | | | |
|--|--------|---|---|---|--------|---|---|---|--------|---|---|---|--------|---|---|---|--------|---|---|---|--------|---|---|---|--------|---|---|---|--------|---|---|---|--------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Elección del Tema | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Presentación de la Propuesta | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Aprobación de Tema | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Recolección de la Información | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Análisis y Procesamiento de la Información | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Entrega de Anteproyecto | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Concepto de Anteproyecto | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Recolección y análisis de la Información | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Redacción del Documento Final | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Entrega de Trabajo Final | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

8.3 Presupuesto

| <i>Rubro</i> | <i>Monto</i> |
|--------------|-------------------|
| Copias | 70.000,00 |
| Transporte | 100.000,00 |
| Impresiones | 120.000,00 |
| Empaste | 90.000,00 |
| Internet | 20.000,00 |
| Carpetas | 10.000,00 |
| Alimentación | 120.000,00 |
| <i>Total</i> | <i>530.000,00</i> |