

8

TEMAS DE GESTIÓN GERENCIAL PARA MIPYMES

FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL, PROYECTOS Y GESTIÓN CREDITICIA

JHON HERRERA VIDAL



ALCALDÍA DE
SANTIAGO DE CALI
SECRETARÍA DE DESARROLLO
TERRITORIAL Y BIENESTAR SOCIAL

Rodrigo Guerrero Velasco
Alcalde de Santiago de Cali

Luis Alfredo Gómez Guerrero
Secretaría de Desarrollo Territorial y Bienestar Social

Oscar I. Rojas Rentería
Director Estrategia TIOS

Hugo A. González López
Rector Universidad Antonio José Camacho

Weimar Escobar Saavedra
Gerente de Proyecto

José Campo Hurtado
Diseño - Diagramación - Ilustraciones

Carmen R. Caicedo López
Coordinadora de Diseño Gráfico

Artes Gráficas del Valle S.A.S.
Tel: 333 2742

Preprensa e Impresión

1a Edición, Julio 2015

El compendio de Temas de Gestión Gerencial para Mipymes, es un trabajo colectivo del Grupo Mipymes, bajo la Dirección de Weimar Escobar, grupo conformado por Godfrey Corredor, Fernando Fernández, Adriana Guarnizo, David Gutiérrez, Jhon Herrera, Alvaro Herrera, Christian E. Ramirez y Angela Tabares, quienes son los autores intelectuales de los mismos.



FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL, PROYECTOS Y GESTIÓN CREDITICIA

	Pág.
INTRODUCCIÓN	6
OBJETIVO GENERAL	7
PARTE 1. FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA	
I. LA INICIACIÓN DE UNA EMPRESA	9
El concepto de empresa.....	9
Etapas de la constitución y legalización de una empresa.....	10
El proceso de la legalización.....	11
Pasos de la legalización.....	12
II. LAS EMPRESAS COMO SOCIEDADES. El comerciante y el acto mercantil	13
¿Que es un Comerciante?.....	13
La Microempresa	14
La Empresa Unipersonal	14
Sociedad por acciones simplificadas “SAS”.....	15
III. RESPONSABILIDADES IMPOSITIVAS DE LOS EMPRESARIOS	18
Impuesto al valor agregado “IVA”. Concepto General.....	19
¿Qué es la venta?.....	19
Obligaciones de los responsables del IVA.....	20
IV. REGIMEN SIMPLIFICADO Y REGIMEN COMÚN	21
El Régimen Simplificado.....	21
Obligaciones de los responsables del Régimen Simplificado.....	22
El régimen común.....	22
Obligaciones de los responsables del régimen común.....	23
¿Qué es una factura y qué requisitos debe cumplir?.....	24
¿Quiénes están obligados a declarar renta?.....	26
V. EL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	28
¿Qué es el impuesto de Industria y Comercio?.....	28
Impuesto complementario de avisos y tableros.....	29
Actividades NO sujetas al impuesto de Industria y Comercio.....	30
VI. EL IMPUESTO NACIONAL AL CONSUMO “IMPOCONSUMO”	31
¿Qué es el Impuesto Nacional al Consumo?.....	31
¿Quiénes son responsables del Impuesto Nacional al Consumo?.....	32
¿Cuál es la base gravable para liquidar este impuesto?.....	33

PARTE 2. PROYECTOS DE INVERSIÓN Y GESTIÓN CREDITICIA

I. IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	36
¿Qué es un Proyecto?.....	36
¿Qué es una Inversión?.....	37
Clasificación de los Proyectos de Inversión.....	38
Tipos de Proyectos.....	38
Proyectos de Capital de Trabajo.....	39
Proyectos en Activos Fijos y pre operativos – Maquinaria.....	41
Proyectos en Activos Fijos y pre operativos – Bienes Raíces.....	42
Proyectos en Activos Fijos y pre operativos.....	43
II. ¿CÓMO ELABORAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN?.....	45
¿Como elaborar Proyectos? Una guía para lograrlos.....	45
Fases de la elaboración de proyectos.....	47
¿Cómo definir si el proyecto es viable?.....	48
Legalidad del proyecto y objeto de la empresa.....	49
III. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	52
Estudio de la factibilidad de un Proyecto.....	52
IV. EVALUACIÓN FINANCIERA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.....	58
Evaluación del área financiera.....	58
¿Cómo se calcula el valor a invertir en el proyecto de Capital de Trabajo?.....	59
¿Cómo se calcula el valor a invertir en el Proyecto de Activos Fijos?.....	60
¿Cómo se calcula el valor a invertir en los pre-operativos?.....	60
¿Cómo se calcula la utilidad que genera el Proyecto y su rentabilidad sobre la inversión?.....	61
V. FUENTES DE FINANCIACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	64
Clases de fuentes de financiación de los Proyectos de Inversión.....	64
VI. TOMA DE DECISIONES PARA LLEVAR A CABO EL PROYECTO.....	70
Decisión de elaborar el Proyecto.....	70
Factores de éxito en un Proyecto.....	70
Causas y consecuencias de no cumplir los objetivos de los Proyectos.....	71
VII. SOLUCIONES A LAS ACTIVIDADES PLANTEADAS.....	73

INTRODUCCIÓN

Este manual encaja en el Modelo Integral de formalización y fortalecimiento empresarial, adaptado a las necesidades regionales y sectoriales de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en Cali, cuyo fin es contribuir a mejorar la competitividad a través de la formalización.

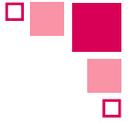
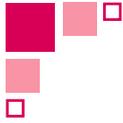
Los temas aquí planteados y la forma de abordarlos, son claves para su gestión y son el resultado de muchos años de trabajo y de experiencias vividas como asesores empresariales considerando la necesidad de los empresarios en estos temas, el manual tiene dos partes:

La parte 1 aborda el proceso de constitución y legalización de la empresa. Parte del concepto de empresa, transita por su proceso de iniciación con todas sus consideraciones y finaliza teniendo en cuenta las empresas que se plantean como sociedades, con sus características, formas de constitución y normas que les aplican.

La parte 2 contiene una guía práctica y específica para la elaboración de proyectos de inversión en las empresas. Parte de la identificación y clasificación de posibles proyectos, transita por su estudio de factibilidad y finaliza considerando las posibles fuentes de financiación, adquiriendo de esta manera las herramientas suficientes para tomar la decisión de ejecución, siempre en beneficio de la empresa.

Esperamos que con esta información, el empresario de hoy se responsabilice de la importancia de la gestión de su empresa y sobre todo, de la necesidad de actualizarse y tomar arte activa en las decisiones que le van a garantizar el crecimiento y la competitividad que espera de su negocio.





OBJETIVO GENERAL

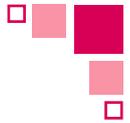
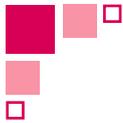
Al observar, leer y analizar el manual FORMALIZACION EMPRESARIAL Y PROYECTOS DE INVERSIÓN, el empresario:

En la primera parte, reconocerá que en la iniciación de una empresa, se deben tener en cuenta dos factores importantes para el éxito de su emprendimiento: Primero, definir el tipo de sociedad que va a regir en su empresa y segundo, reconocer su futura responsabilidad frente al régimen impositivo que enfrentará, cuando esté funcionando su empresa, si desea tener éxito y evitar contrariedades frente a su entorno empresarial.

En la segunda parte verificará que no solamente se requieren buenas intenciones para lograr metas u objetivos con miras a un futuro cercano, sino que se requieren conceptos básicos que le permitan evaluar nuevas ideas desde el punto de vista técnico y financiero para tomar decisiones acertadas sobre inversiones futuras, para evitar toma de decisiones por corazonadas con miras a prevenir errores y estar muy cerca del éxito empresarial.

PARTE 1

FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA



I. LA INICIACIÓN DE UNA EMPRESA

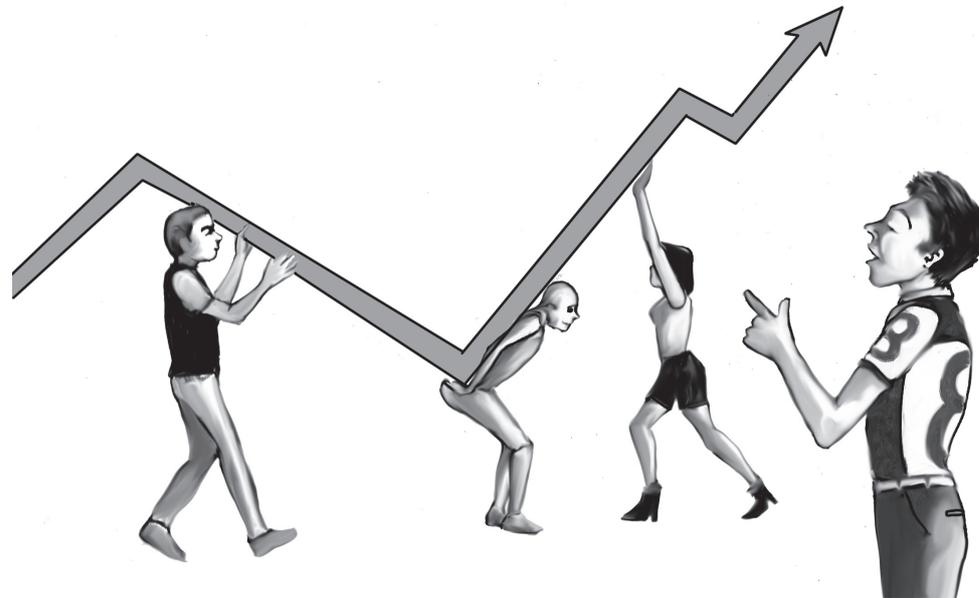
OBJETIVO: Reconocer los pasos requeridos para la iniciación de una empresa y definir el tipo de empresa más conveniente para nuestros intereses.

El concepto de empresa

Una empresa es la unión de dos componentes: las personas y los recursos, que se relacionan cuando las personas hacen uso de estos, ejecutando una serie de actividades conducentes a lograr unos propósitos de los cuales el más importante es la permanencia en el mercado y lograr unos objetivos que favorecen a quienes la constituyen y a quienes consumen sus productos o servicios.

Sea cual fuere el tipo de empresa que se constituye (Industria, Comercio o Servicio), las razones que motivan a quienes crean empresa son muy similares y los pasos que se deben dar para su creación son los mismos.

Sin embargo, sea micro, sea pequeña o sea grande, toda empresa requiere un proceso de constitución, una legalización, una estructura, un manejo administrativo y unos objetivos que debe cumplir en el corto, mediano y largo plazo.



Los empresarios responsables debemos cumplir con las normas legales, que establece el Estado para quienes se lanzan en esta gran aventura.

Etapas de constitución y legalización de una empresa

Si nos surge la idea de tener una empresa, seguramente queremos que esa empresa perdure. Para garantizar esa vigencia, debemos:

- Tener una idea de negocio que se adapte a lo que somos y tenemos hoy.
- Planear el proyecto en su fase preliminar y visualizar oportunidad de negocio.
- Implementar el proyecto de inversión, acorde con la realidad del entorno.
- Iniciar las primeras ventas, como punto de arranque y su desarrollo posterior.



Es decir, crear empresa es el resultado de un proceso no solamente en lo físico, sino también tanto en lo personal y es una acción que requiere tiempo, investigación y dedicación.

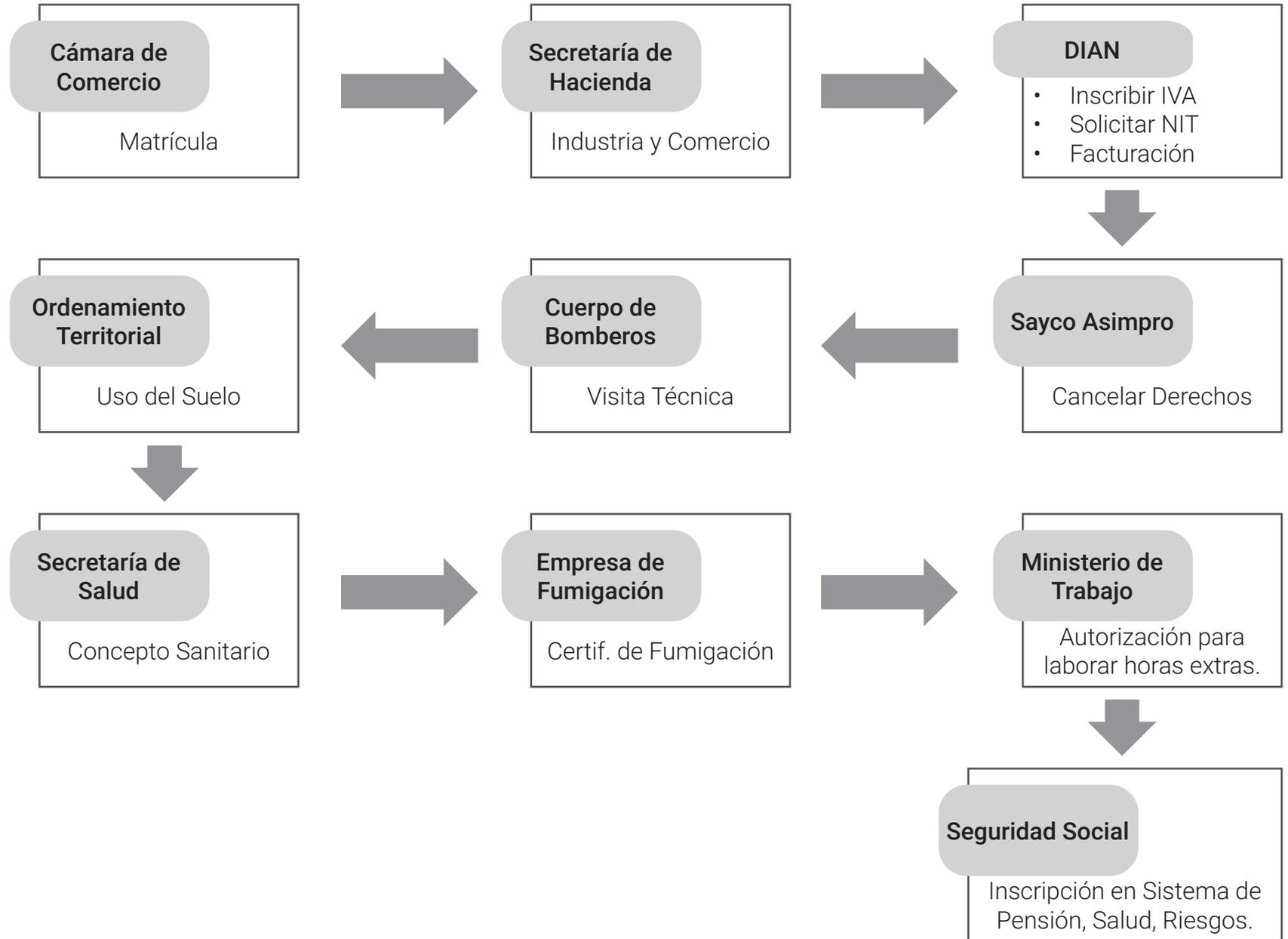
¿Qué se requiere y qué debemos tener en cuenta para crear una empresa?

- Que haya emprendedores, que somos nosotros.
- Tener una idea de negocio que sea atractiva y duradera.
- Hacer un Plan de Negocio, que resulta de nuestros estudios y análisis de la idea.
- Realizar el proceso de formalización o legalización de nuestra empresa.

Proceso que debo realizar para la legalización

PASOS A SEGUIR	PASOS COMPLEMENTARIOS
a. Nos registramos y registramos el negocio en la Cámara de Comercio.	Previa solicitud de si la razón comercial (Nombre) no esta registrado con anterioridad.
b. La Cámara de Comercio nos presta el servicio de obtención del Número de Identificación Tributaria (NIT).	La misma Cámara hace el Registro en la Secretaria de Hacienda (Industria y Comercio) y tramita el permiso para funcionar (Uso de Suelos).
c. Abrimos una cuenta bancaria	En esa cuenta depositamos el capital social declarado para iniciar la empresa.
d. Inscibimos ante la Cámara de Comercio, los libros de Actas y Registro de Socios o Accionistas, si constituimos una sociedad.	En el caso de ser Persona Natural (Salo yo), no se registra ningún tipo de libros.
e. Solicitamos en caso de requerirlo, el permiso para poder facturar.	La regla general es que las empresas de personas naturales muy pequeñas no requieran esto.
f. Obtenemos certificado de higiene y sanidad de la Secretaria Municipal de Salud.	Estos requisitos nos permiten obtener el certificado de Bomberos.
g. Inscibirnos ante la Caja de Compensación Familiar, el SENA, el ICBF, Salud, Pensiones y ARL.	También inscribimos la empresa ante una (ARL) Administradora de Riesgos Laborales.

Pasos para la legalización de una empresa



II. LAS EMPRESAS COMO SOCIEDADES

El Comerciante y el acto mercantil

OBJETIVO: Conocer los tipos de empresa con que se puede iniciar la legalización de una empresa y tener los criterios para definir con cuál nos constituimos.

¿Qué es un Comerciante?

Un comerciante es toda persona natural o jurídica que habitual y permanentemente, se ocupa, de cualquier actividad que la ley considera mercantil.

Deberes de un Comerciante

Son deberes básicos de un comerciante los siguientes:

- a. Matricularse en el registro mercantil.
- b. Inscribir en el registro mercantil, todas las actas, libros y documentos, que la ley exija.
- c. Llevar la contabilidad.
- d. Conservar la correspondencia.
- e. Abstenerse de cometer actos de competencia desleal.

Acto no mercantil

Se considera acto no mercantil a la prestación de un servicio inherente a una profesión liberal, como por ejemplo: la medicina, siempre que se ejerza en forma individual. Si se ejerce en sociedad, si se considera una actividad mercantil.

Contrato de sociedad

Contrato de Sociedad es aquella relación comercial en la que, dos o más personas se obligan a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades.

La Microempresa

Una micro empresa es una empresa cuya planta de personal no supera los diez (10) trabajadores y sus activos totales no superen los 500 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes. (SMMLV)

Su constitución se define mediante documento privado que se registra en la Cámara de Comercio y está sujeta a las normas que se establecen para las Empresas Unipersonales.

La Empresa Unipersonal

Una persona Comerciante, se convierte en Empresa Unipersonal cuando al realizar actividades mercantiles, responde solo con el patrimonio afectado, por ser persona jurídica distinta de su propietario.

La Empresa Unipersonal se rige por las normas de la Sociedad Limitada y sus características son:

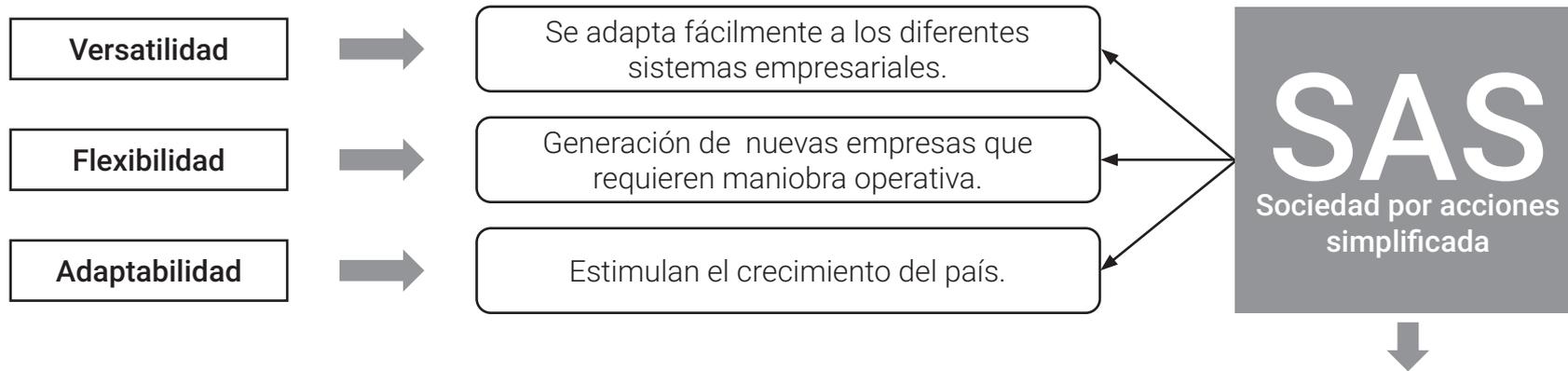
- Se constituye con documento Privado y se inscribe en Cámara de Comercio.
- Requiere Razón Social y el nombre estará seguido de la sigla E.U.
- Debe registrar la sede y su duración.
- Enuncia sus actividades y su forma de administración en forma clara
- Describe, los bienes afectados.
- El capital se construye con cuotas iguales de su Propietario.
- Se rige por normas de la Sociedad Limitada.



Sociedad por acciones simplificada "SAS"

Es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho de sociedades de Colombia que estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento.

Características más importantes que presentan las SAS



ASPECTOS IMPORTANTES DE LAS "SAS"

- Número de socios: Mínimo uno. Máximo: infinitos.
- Se constituye por registro simple en Cámara de Comercio, excepto cuando se aportan bienes inmuebles.
- Duración: Puede ser tiempo indeterminado.
- Responsabilidad de los accionistas: Solo responden por el monto de sus aportes.
- Limitación: No puede ser creada para ilícitos.
- Pago de aportes: Hasta por dos años.

- Es de naturaleza comercial.
- Se considera sociedad de capitales.
- Tiene autonomía contractual.
- Sus accionistas responden hasta por el monto de sus aportes
- Su Administración es flexible.
- Son flexibles para la capitalización.
- Requieren trámites de constitución muy simplificados.
- Están impedidas para acceder al mercado público de valores.



Aspectos Generales

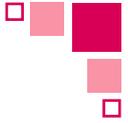
Podemos constituir la con una o varias personas.

La constituimos mediante documento privado por los signatarios con firma autenticada.

La constituimos mediante escritura pública, cuando se aportan inmuebles.

Qué debe tener el documento de constitución

- Nombre, identidad y domicilio de los accionistas.
- Razón Social (Nombre) seguida de las palabras Sociedad por Acciones Simplificada SAS.
- Descripción de domicilio y de las sucursales, si las va a tener.
- Término de duración (Puede ser indefinido).
- Descripción de todas las actividades comerciales o civiles que va a realizar.
- Indicar el capital autorizado y pagado. (Clase, número y valor nominal de acciones, forma y términos en que se deben pagar).
- Explicación de Descripción de cómo se va a administrar (Nombre, identidad y facultades de quienes la van a administrar).
- Designación del Representante Legal.
- Anexar cartas de aceptación del Representante Legal y el Revisor Fiscal con su identificación.



Registro y certificación

- Mientras la empresa no se inscriba, es pluripersonal y funciona como sociedad de hecho, siendo una persona distinta de los socios. Responde por las obligaciones contraídas, mientras no se inscriba la empresa como SAS.
- Una vez la SAS está inscrita, el contrato no puede impugnarse.
- La existencia real de la SAS y sus cláusulas estatutarias, solo se prueban con certificación de la Cámara de Comercio donde está registrada la SAS.

Normas aplicables

- La SAS se rige por sus estatutos, por las normas de Sociedades Anónimas y por las disposiciones generales de las sociedades (Cámara de Comercio).

Pago de capital

- El capital se puede pagar en plazos establecidos en los estatutos, plazo que no debe ser mayor de dos años.

- La certificación del capital suscrito y pagado de la empresa, la hace el Revisor Fiscal. Si no se tiene, lo hará un contador público.

Organización y funcionamiento

- Tanto la organización como el funcionamiento se determina libremente en los estatutos.
- En caso de que los estatutos no mencionen esto, las funciones están en cabeza de la Asamblea de Accionistas y las decisiones administrativas en cabeza del Representante Legal.
- Cuando la SAS es unipersonal, el accionista puede ejercer todos los roles y funciones, incluso las de Representante Legal.
- La Asamblea de accionistas puede reunirse en el domicilio de la SAS o fuera de él.
- Se pueden tomar decisiones por voto escrito y pueden ser reguladas por los estatutos.

III. RESPONSABILIDADES IMPOSITIVAS DE LOS EMPRESARIOS

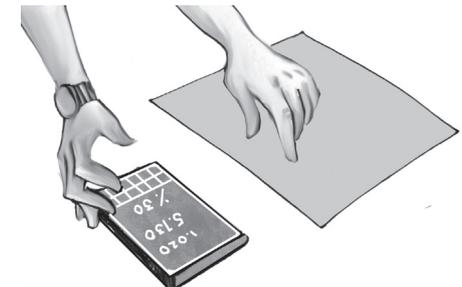
OBJETIVO: Conocer cuales son las responsabilidades nuestras como empresarios, frente a las normas de impuestos y definir la forma como las cumpliremos.

Justificación

Muchas veces los empresarios nos sorprendemos con una multa, un aviso o una citación para que nos comuniquen alguna multa y justifiquemos las acciones impositivas que incumplió o cumplió a medias.

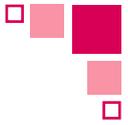
Cuando esto sucede, los empresarios respondemos desconocer la norma o haberla interpretado a nuestra manera y no tener claridad sobre su uso o su interpretación. De todas maneras, debemos responder.

Las anteriores razones son más que suficientes para justificar la presentación de este módulo de fortalecimiento a empresarios en el que no solamente debemos tener en cuenta toda la normatividad existente frente al tema de impuestos, sino que debemos aplicar en nuestra empresa para evitar contrariedades como las ya mencionadas.



IMPUESTOS





Impuesto al valor agregado. (I.V.A.)

Concepto General

El impuesto sobre las ventas, comúnmente denominado impuesto al valor agregado IVA, es un gravamen que recae sobre el consumo de bienes, servicios y explotación de juegos de suerte y azar.



¿Qué es la Venta?

Se considera venta todo acto que implique la transferencia del dominio de bienes corporales muebles, a título gratuito u oneroso independientemente de la designación que se le de a la transacción.

Quedan incluidos la permuta, la donación, el suministro, la comisión y la consignación.

Los retiros de bienes corporales muebles hecho por el responsable para su uso o para formar parte del activo fijo de la empresa. Se causa en la fecha del retiro.

La incorporación de bienes corporales muebles a inmuebles o a servicios no gravados, así como la transformación de bienes corporales muebles gravados en bienes no gravados, cuando tales muebles hayan sido construidos, fabricados, elaborados, procesados, por quien efectúa la incorporación o transformación.



Obligaciones de los responsables del I.V.A.

Son obligaciones de los responsables del I.V.A.:

- a. Inscribirnos en la DIAN. utilizando un formato denominado RUT. (El cual se debe efectuar una vez estemos registrados en la cámara de comercio, si soy comerciante y la actividad es gravada con el IVA):
- b. Expedir facturas y discriminar el impuesto, En caso de pertenecer al Régimen Común. Tarifa General del 16%, Tarifa preferencial del 5%.
- c. Liquidar y cobrar el impuesto, Si pertenezco al régimen Común.
- d. Presentar la declaración de ventas. (Puede ser Anual, Cuatrimestral o Bimensual, Dependiendo del valor de las ventas y solo para los pertenecientes al Régimen Común)
- e. Practicar la Retención de IVA.
- f. Llevar en nuestra contabilidad un registro de compras, ventas e impuesto a las ventas por pagar.
- g. Especificar en ese registro, cuáles ventas son gravadas, exentas y excluidas.
- h. Pagar el impuesto.
- i. Guardar las pruebas por 5 años.



IV. REGIMEN SIMPLIFICADO Y REGIMEN COMÚN

OBJETIVO: Establecer diferencias entre Régimen Simplificado y Régimen Común y reconocer sus características deberes impositivos. Reconocer quienes están obligados a declarar renta.

El Régimen Simplificado

Pertencen al Régimen Simplificado del Impuesto al Valor Agregado, las Personas Naturales, comerciantes y artesanos que sean minoristas o detallistas; los agricultores y ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:



- Que tengan un solo establecimiento de comercio, oficina, sede, local, o negocio donde ejerzan su actividad.
- Que en el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.
- Que no sean usuarios aduaneros.
- Que sus ingresos gravados del año anterior no superen la cifra de (4000 UVT) \$113'116.000, año (2015).
- Que no hayan celebrado en el año inmediatamente anterior ni en el año en curso, contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por valor individual y superior a (3.300 UVT) \$93'321.000 valor año base 2015.
- Que el monto de sus consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras durante el año anterior o durante el respectivo año no supere la suma de \$127'255.500, valor año base 2015. (4.500 UVT).

Obligaciones de los responsables del Régimen Simplificado

- a. Inscribirse como responsables del régimen simplificado en el registro único tributario, RUT y obtener el Número de Identificación Tributaria, NIT .
- b. Llevar el libro fiscal de registro de operaciones diarias, foliado para:
 - Anotar diariamente los ingresos obtenidos por las operaciones realizadas.
 - Anotar diariamente los egresos por costos y gastos.
 - Finalizando cada mes deberán totalizar: el valor de los ingresos del período, el valor pagado por los bienes y servicios adquiridos, según facturas recibidas.
- c. Cumplir con los sistemas técnicos de control que determine el gobierno nacional.

El Régimen Común

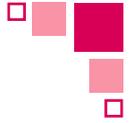
Al régimen común pueden pertenecer personas naturales y personas jurídicas. Toda persona jurídica, por el sólo hecho de ser jurídica debe pertenecer al régimen común.

El régimen común está obligado a facturar, a cobrar IVA, a declarar y a llevar contabilidad. El régimen simplificado no está obligado a ninguna de ellas. Se exceptúan los litógrafos pertenecientes al régimen simplificado que si deben facturar.





Obligaciones de los responsables del Régimen Común



- a. Llevar contabilidad.
- b. La obligación de llevar contabilidad está dada por ser comerciante. Las personas naturales que no son comerciantes y que pertenecen al régimen común, no están obligadas a llevar contabilidad.
- c. Las personas que ejercen una Profesión liberal, no están obligadas a llevar contabilidad por lo que no se les puede exigir.
- d. Inscribirse en el RUT..
- e. Expedir factura, y discriminar el IVA. sin importar si esta o no obligado a llevar Contabilidad.
- f. La no expedición de factura, o la expedición sin el lleno de requisitos es un hecho sancionable.
- g. Todo responsable del régimen común esta en la obligación de presentar la respectiva declaración de IVA en los plazos que el gobierno señale.
- h. Declarar y pagar en el formulario específico.
- i. Practicar la retención en la fuente del IVA a personas pertenecientes al régimen simplificado.
- j. Guardar las Pruebas por 5 años.

¿Qué es una factura y qué requisitos debe cumplir?

Una factura de venta es un documento entregado a un comprador, con el que se solicita el pago por la entrega de un bien o la realización de un servicio vendido.

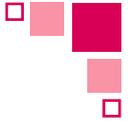
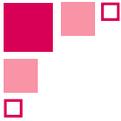
Por lo general, el documento especifica la cantidad y naturaleza de los bienes y servicios involucrados, la fecha y el número de la factura.

La factura debe presentar los siguientes requisitos:

- a. Estar denominada como factura de venta.⁽¹⁾
- b. Tener los apellidos y nombre o razón social y NIT del vendedor.⁽¹⁾
- c. Tener los apellidos y nombre o razón social del adquiriente.
- d. Tener escrito el NIT, y discriminación del IVA.
- e. Llevar un número consecutivo.⁽¹⁾
- f. Descripción específica o genérica de los artículos vendidos o servicios prestados.
- g. Valor total de la operación.
- h. El nombre o razón social y el NIT del impresor de la factura.⁽¹⁾
- i. Indicar la calidad de retenedor del IVA solamente si es agente retenedor del régimen común.
- j. Número de Resolución de Autorización para Facturación expedida por la DIAN.
- k. Firma del vendedor y del adquiriente.

(1) Requisitos impresos a través de medios litográficos, tipográficos o de técnicas industriales de carácter similar.

NOTA: La factura debe expedirse en original y copia.



Apellidos y nombre o Razón Social y NIT del vendedor.

Camisas
GOGO

CRA. 50 No. 22-22
TEL. 666 55 41

PEDRO PEREZ BOTERO
NIT 94.221.562-5

FACTURA DE VENTA

No.V 00001
RÉGIMEN COMÚN

Estar denominada como "factura de venta".

Llevar un número consecutivo.

Indicar la calidad de retenedor del IVA solamente si es agente retenedor del régimen común.

Apellidos y nombre o razón social del adquirente, CC o NIT.

Firma del vendedor y del adquirente.

Valor total de la operación.

VENDIDO A: _____ C.C. ó NIT _____

CANT.	ARTICULO	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
		(Incluido IVA)	

Descripción específica o genérica de los artículos vendidos o servicios prestados.

El nombre o razón social y el NIT del impresor de la factura.

Discriminación del IVA.

Número de Resolución de Autorización para Facturación expedida por la DIAN.

CARLOS A. LINARES C.C. 6088894 CALI

Resolución DIAN No. 050000063702 DE 2001/04/10 Autorización Numeración de M-30001 al M-40000 IVA RÉGIMEN COMÚN

FIRMA DEL VENDEDOR

FIRMA DEL COMPRADOR

DISTRIBUCIÓN DEL VALOR TOTAL		TOTAL A PAGAR
\$	IVA %	
\$	\$	\$

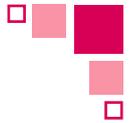
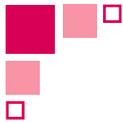
Para cualquier reclamo o cambio, es requisito indispensable la presentación de esta Factura Únicamente dentro de los tres (3) días siguientes a la fecha de compra.

¿Quiénes están obligados a declarar Renta?

Están obligados a presentar declaración de impuesto sobre la renta y complementarios todos los contribuyentes sometidos a dicho impuesto, con excepción de los que se enumeran a continuación:

- a. Las personas naturales empleados, trabajadores por cuenta propia y demás que no sean responsables del I.V.A. con ingresos brutos inferiores a \$39.591.000 (1.400 U.V.T.) y patrimonio bruto a diciembre 31 de 2015 no exceda de \$127'255.500 (4.500 U.V.T.)
- b. Las personas naturales o jurídicas extranjeras, sin residencia o domicilio en el país, cuando la totalidad de sus ingresos hubiera estado sometido a la retención en la fuente.
- c. En los casos anteriores se debe tener en cuenta para no declarar, adicional a lo dicho, las compras y consumos durante el año gravable con tarjeta crédito, no pueden exceder para 2015 de \$79'181.000 (2.800 U.V.T.). Igual tope quedó establecido para las compras y consumos en general.
- d. Otro requisito para no declarar es el de no acumular el total de consignaciones, depósitos, inversiones fiduciarias para el 2015, por encima de \$127.255.500 (4.500 U.V.T.).

DECLARACIÓN
DE RENTA 



¿Quiénes **DEBEN DECLARAR?** Si usted es persona natural, residente en Colombia y responde de manera afirmativa a algun de las siguientes 5 preguntas, está obligado a presentar declaración de impuestos sobre la renta, para el año gravable.

1 Obtuvo en el **2014** Ingresos brutos (Antes de restar gastos) Iguales o superiores a:

≥ \$39.5791.000

4 Realizó consignaciones en sus cuentas bancarias, depósitos o inversiones financieras durante **2014** Por mas de:

\$127'255.500

2 Su Patrimonio **BRUTO** (Antes de restar deudas) a 31 de diciembre de 2014 fue superior a:

\$127'255.500

3 Durante el año gravable 2014 realizó compras y/o consumos en efectivo, con tarjetas de crédito, préstamos por cualquier otro medio de pago de bienes como casas, apartamentos, lotes, vehículos u otros activos y/o consumo de bienes por más de:

\$79'181.000

5 Es responsable del **IVA** En el régimen común, al cierre del año gravable **2014**

V. EL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

OBJETIVO: Reconocer el significado y la importancia del impuesto de Industria y Comercio y en qué instancias aplica este impuesto.

¿Qué es el impuesto de Industria y Comercio?

El impuesto de Industria y Comercio es un tributo de carácter municipal, que grava a las personas naturales o jurídicas en desarrollo de actividades industriales, comerciales y de servicios.

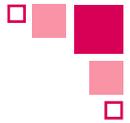
El impuesto de industria y comercio recae sobre todas las actividades comerciales, industriales y de servicios que se ejerzan o realicen en los respectivos municipios, por personas naturales, jurídicas o por sociedades de hecho, ya sea que se cumplan en forma permanente u ocasional, en inmuebles determinados, con establecimientos de comercio o sin ellos.

También define que el sujeto activo, es el mismo municipio que se encarga de la facturación y del recaudo del impuesto y el sujeto pasivo que son las personas naturales o jurídicas y sociedades de hecho que tienen el carácter de contribuyente y que ejercen las actividades de industria, comercio y servicios.

Base Gravable

El impuesto de Industria y Comercio (ICA) se liquida sobre ingresos ordinarios y extraordinarios obtenidos durante el respectivo año, descontando los ingresos provenientes de actividades no sujetas, ingreso de actividades exentas, devoluciones, rebajas y descuentos y las exportaciones y venta de activos fijos.





Actividades Generales

Actividad Industrial: Actividad dedicada a la producción, extracción, fabricación, confección, preparación, transformación, reparación, manufactura y ensamble de cualquier clase de materiales o bienes.

Actividad Comercial: Actividad destinada al expendio, compraventa o distribución de bienes o mercancías, tanto al por mayor como al por menor y las demás definidas como tales en el Código de Comercio.

Actividad de Servicios: Se consideran actividades de servicio, todas las tareas, labores o trabajos ejecutados por personas natural o jurídica o por sociedad de hecho, sin que medie la relación laboral con quien la contrata, que genere contraprestación en dinero o especie y que se concrete en la obligación de hacer, sin importar que en ellos prime el factor material o intelectual.

Impuesto Complementario de Avisos y Tableros

Es un impuesto complementario al impuesto de industria y comercio y su hecho generador se basa en la instalación de avisos en el espacio público y equivale a multiplicar el impuesto de industria y comercio por el 15%. Existen fallos del Consejo de Estado donde plantea que si no hay aviso, no hay obligación de pagar este tributo.

El sujeto pasivo del tributo es la persona natural o jurídica que desarrolla una actividad comercial, industrial o de servicio.

Su periodicidad es anual y se declara y paga en el formulario de la declaración anual del impuesto de industria y comercio.

Actividades NO sujetas al Impuesto de Industria y Comercio

- La producción primaria agrícola, ganadera y avícola.
- Las exportaciones.
- La explotación de canteras y minas, diferentes de la sal, esmeralda y metales preciosos.
- La educación en los establecimientos educativos públicos.
- Las entidades de beneficencia, las culturales y deportivas.
- Los sindicatos, las asociaciones de profesionales y gremiales, sin ánimo de lucro.
- Los partidos políticos.
- Los hospitales adscritos o vinculados al sistema de salud.
- La primera etapa de transformación realizada en predios rurales, cuando se trate de actividades de producción agropecuaria, con excepción de toda industria donde haya una transformación por elemental que esta sea.
- La sociedad nacional de la Cruz Roja Colombiana.
- Las sucursales de sociedades extranjeras y persona natural extranjera que presten el servicio regular de pasajeros de aquellos países con los cuales la República de Colombia tenga suscritos convenios.

VI. EL IMPUESTO NACIONAL DE CONSUMO “IMPOCONSUMO”

OBJETIVO: Conocer el significado del impuesto al consumo “IMPOCONSUMO” y la base gravable sobre la que se puede liquidar.

¿Qué es el Impuesto Nacional al Consumo?

El Impuesto Nacional al Consumo es un aporte al Estado con el que contribuyen las personas naturales y jurídicas en la prestación o venta al consumidor final, de los siguientes servicios o bienes:

- a. Prestación de servicios de telefonía móvil, la cual estará gravada con una tarifa del 4%. Este impuesto está destinado a la inversión social, para el fomento de la cultura y el deporte.
- b. Vehículos cuyo valor sea inferior a US\$30.000, motocicletas con cilindrada superior a 250 cc, yates y embarcaciones de recreo, que estarán gravados con una tarifa del 8%.
- c. Vehículos cuyo costo sea superior a US\$30.000, globos, dirigibles y demás aeronaves, que se gravarán con una tarifa del 16%. Se exceptúan de este grupo de vehículos mencionados, los siguientes: Vehículos de servicios público, vehículos de transporte de mercancía, ambulancias, mortuorios, motocarros de tres ruedas para transporte de carga o pasajeros, aerodinos de



enseñanza hasta dos plazas y los de servicio público, motos con motor hasta 250 cc, vehículos eléctricos no blindados, barcas y canoas de remo para uso de pesca artesanal.

d. Servicios de expendio de comidas y bebidas, preparadas en restaurantes, cafeterías, autoservicios, heladerías, fruterías, pastelerías y panaderías, para consumo en el lugar, ser llevadas por el comprador o entregadas a domicilio.

e. Servicios de alimentación bajo contrato y el expendio de comidas y bebidas alcohólicas para el consumo, dentro de bares, tabernas y discotecas, los cuales se gravarán a la tarifa del 8%. Se exceptúan de este impuesto, los servicios de restaurante y cafetería, prestados por los establecimientos de educación, los cuales quedan excluidos, así como los servicios de alimentación institucional o alimentación a empresas, prestados bajo contrato (catering), éstos últimos estarán gravados con el IVA a la tarifa general del 16%.

¿Quiénes son responsables del Impuesto Nacional al Consumo?

Son responsables del Impuesto Nacional al Consumo, el prestador del servicio de telefonía móvil, el prestador del servicio de expendio de comidas y bebidas, el importador como usuario final, el vendedor de los bienes sujetos al impuesto al consumo y en la venta de vehículos usados, el intermediario profesional.



¿Cuál es la base gravable para liquidar este impuesto?

En el caso de la telefonía celular, la base gravable la constituye el pago hecho por el usuario sin incluir el valor del IVA.

En la compra o importación de vehículos, la constituye el valor total del bien incluidos todos los accesorios de fábrica, que hagan parte del total pagado, sin incluir el IVA.

En el caso de bares y restaurantes la base está conformada por el precio total del consumo, incluidas bebidas acompañantes de todo tipo y demás valores adicionales. No se incluye en la base el valor pagado por propinas, por ser estas de carácter voluntario.



NOTA: Este impuesto no aplica para los negocios en donde se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles. En este caso, estarán gravados con el IVA a la tarifa general del impuesto sobre las ventas.

Tarifa del impuesto:

La tarifa está dividida así:

- Para los de grupo 1 (telefonía móvil) la tarifa es del 4%.
- Para los del grupo 2 (venta e importación de vehículos), puede ser del 8% y del 16%
- Para la el grupo 3 (restaurantes, bares, etc.) la tarifa es del 8%.

Régimen simplificado del impuesto:

A este régimen pueden pertenecer las personas naturales, que hubiesen tenido ingresos brutos totales de su actividad en el año anterior, inferiores a 4.000 UVT. Si tenemos en cuenta el valor de la UVT del año 2015, que fue de \$28.279, tendremos que los ingresos brutos totales del año anterior, no deben superar los \$113.116.000.

Actividad de Aprendizaje Retención en la Fuente

1. Se compra mercancía de contado por valor bruto de \$2.535.000, con IVA a la tarifa general. Calcular el valor de la retención en la fuente que se debe aplicar.

2. Se compra mercancías por valor bruto de \$5.863.000, con IVA a la tarifa general, se nos concede un descuento pie de factura (sin condición) del 8%. Calcular el valor de la retención en la fuente correspondiente.

NOTA: Tener en cuenta que quien paga es quien retiene, excepto en el caso de los auto retenedores.

PARTE 2

**PROYECTOS DE INVERSIÓN Y
GESTIÓN CREDITICIA**

I. IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

OBJETIVO: Identificar y clasificar nuestras ideas a desarrollar en los diferentes escenarios de los proyectos, algunos con recuperación de la inversión mas rápida y otras mas lenta, pero necesarios para el desarrollo de la empresa y conocer los conceptos básicos de cada tipo de proyecto y su diferenciación con los otros proyectos.

¿Qué es un Proyecto?

Un proyecto es una idea de algo que se piensa hacer, que se plasma en una memoria o escrito, en la que se establece el modo de hacerlo y el conjunto de medios necesarios para llevar a cabo esa idea.

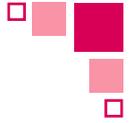
Entonces, un proyecto es ante todo una planeación en la que se genera una idea y se acompaña de unas actividades para lograr un beneficio.

Para ejecutar los proyectos requerimos hacer una inversión. Esta inversión se define como un recurso para llevar a cabo esa gran idea.



Ejemplos:

- Pensar en crear una empresa o crearla es un proyecto,
- Adquirir una máquina para elaborar mayor número de unidades por unidad de tiempo y poder atender los pedidos de los clientes.



¿Qué es una Inversión?

Inversión es el conjunto de los recursos que se utilizan en la empresa para pagar deudas, comprar activos o realizar gastos de adecuación o para que el proyecto comience a producir y vender.

La inversión se puede lograr con las utilidades de la empresa, con ahorros personales o de familia, con préstamos en los Bancos, préstamos en programas del gobierno o a través de leasing.



Uno de los grandes objetivos de un proyecto es ganar dinero.

Con el correcto manejo de ese dinero, generar más y mejores ideas.

Con esta correcta forma de actuar nuestro destino es crecer y crecer.

Las inversiones en Tecnología, Capacitación, Maquinaria, Adquisición o fabricación de Inventarios a mejores precios, generan beneficios, pero esto lo debemos complementar con una excelente comunicación, tal como lo aprendimos en Mercadeo.

Clasificación de los proyectos de inversión

a. Proyectos a **Corto Plazo** o **Proyectos de Capital de Trabajo**.



b. Proyectos a **Largo Plazo** o **Proyectos de Activos Fijos y pre operativos**.



c. **Proyectos mixtos** cuando se combinan los de corto y los de largo plazo.



Tipos de proyectos

Capital de Trabajo	Activos fijos y pre operativos	Mixtos
<ul style="list-style-type: none"> • Inventarios. • Cuentas por Cobrar. • Refinanciación de deudas o cambio de un pasivo por otro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria. • Bienes Raíces. • Equipos de cómputo y Comunicaciones • Vehículos. • Gastos pre operativos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de nueva maquinaria e inventarios para aumentar la producción y vender la maquinaria vieja otorgando plazo para el pago. • El montaje de una empresa nueva.

Proyectos de capital de trabajo

En el lenguaje moderno se conoce como Capital de Trabajo al conjunto de recursos que requiere la empresa para poder desarrollar sus operaciones sin ningún contratiempo.

Un principio fundamental de la buena administración del capital de trabajo es impedir, en la medida de lo posible, que las cuentas por cobrar y los inventarios, crezcan en mayor proporción que las ventas.

Ejemplo:

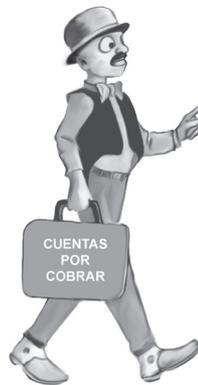
En un período de 3 meses, las cuentas por cobrar y los inventarios de una empresa crecieron un 28% mientras que las ventas, apenas crecieron un 20%. Esta es una mala noticia porque deteriora el valor de la empresa.

Lo ideal es que las cuentas por cobrar y los inventarios crezcan un 20%, mientras que las ventas crezcan 28%.

Principales partidas del Capital de Trabajo



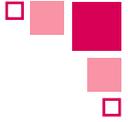
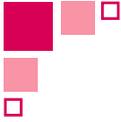
INVENTARIOS



CUENTAS POR COBRAR
CARTERA



REFINANCIACIÓN DE
DEUDAS



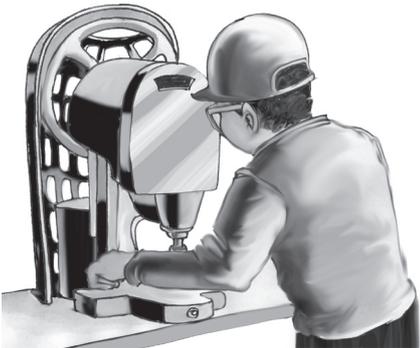
Inventarios	Cuentas por cobrar o cartera	Refinanciación de deudas
<p>Cuando adquirimos o Negociamos Materias Primas o Mercancías a valores más bajos, por pagar de contado o eliminar intermediarios.</p> <p>Cuando acordamos valores por compras de todo el año.</p> <p>Si tenemos punto de venta, podemos incrementar los inventarios de producto terminado o mercancías, para tener la opción de crecer las ventas por tener más referencias en exhibición.</p>	<p>Se justifica vender a crédito por el crecimiento en las ventas.</p> <p>La cartera se debe recaudar dentro de los plazos que se establecieron como política de crédito.</p> <p>En cuanto al plazo. esta política debe obedecer a las necesidades de caja de la empresa y al plazo que otorgan los competidores nuestros.</p>	<p>Podemos modificar un pasivo (Deuda) que tenga la empresa a una tasa de interés específica, por otro pasivo con otra entidad financiera a una tasa de interés más baja.</p>

Proyectos en activos fijos y pre operativos.

Maquinaria

Consideraciones

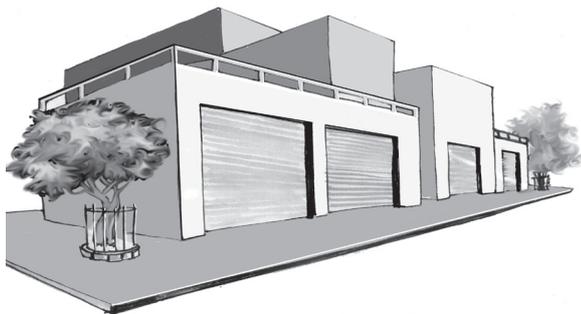
- El principal objetivo debe ser ganar eficiencia en la producción, disminuyendo los costos unitarios.
- Los costos unitarios se pueden disminuir cuando la máquina elabora las unidades más rápido, lo que permite optimizar el tiempo del operario y aprovechar mejor la planta.
- En otros casos se hacen para aprovechar las oportunidades de mercado aumentando la producción y el incremento de ventas.
- En este caso, mejoramos la productividad con la misma infraestructura de otros costos de producción.
- Es importante evaluar si compramos la máquina o subcontratamos la producción. En ambos escenarios logramos el mismo objetivo.
- De hacer esto último, debemos evaluar si los sub contratistas de producción puedan llegar a volverse competencia nuestra en el futuro.
- Este mismo criterio se debe tener en cuenta para la adquisición de vehículos o su sub contratación.



Proyectos en activos fijos y pre operativos. Bienes Raíces

Consideraciones

- En este caso debemos verificar que la empresa ya tenga un crecimiento sostenible y unas utilidades acumuladas amplias además debemos verificar qué importancia tiene el valor de la empresa por su localización.
- Reconozcamos que existen empresas cuyo valor y poder empresarial se da en un alto porcentaje por su ubicación.
- Si es así, se vuelve prioritario adquirir ese inmueble. De lo contrario, es mejor esperar a que la empresa esté afianzada en el mercado.
- El valor de una inversión en Activos Fijos es alto, por lo que debemos evaluar los beneficios que arroja este tipo de inversión.
- Es prudente que evaluemos el endeudamiento y los compromisos de abonos de capital, inicialmente estos se deben efectuar con las utilidades del proyecto, sin afectar el capital de trabajo, con el abono de estas cuotas de capital.



Proyectos en activos fijos y pre operativos

Consideraciones

Adecuaciones, Patentes, marcas, diseños comerciales e industriales, asistencia técnica, publicidad, transferencia de tecnología, gastos de instalación y puesta en marcha, estudios de ingeniería, capacitación, entrenamiento.

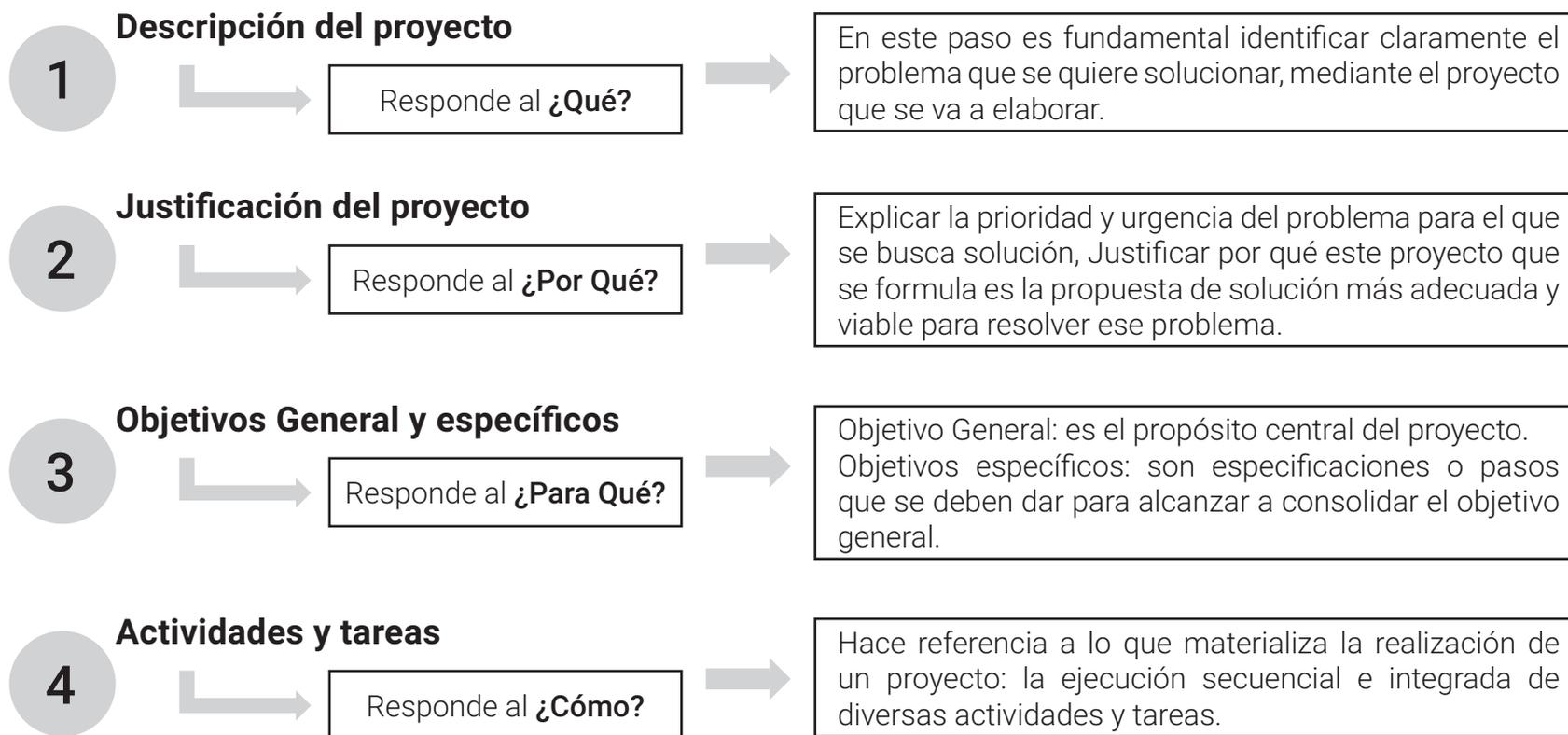


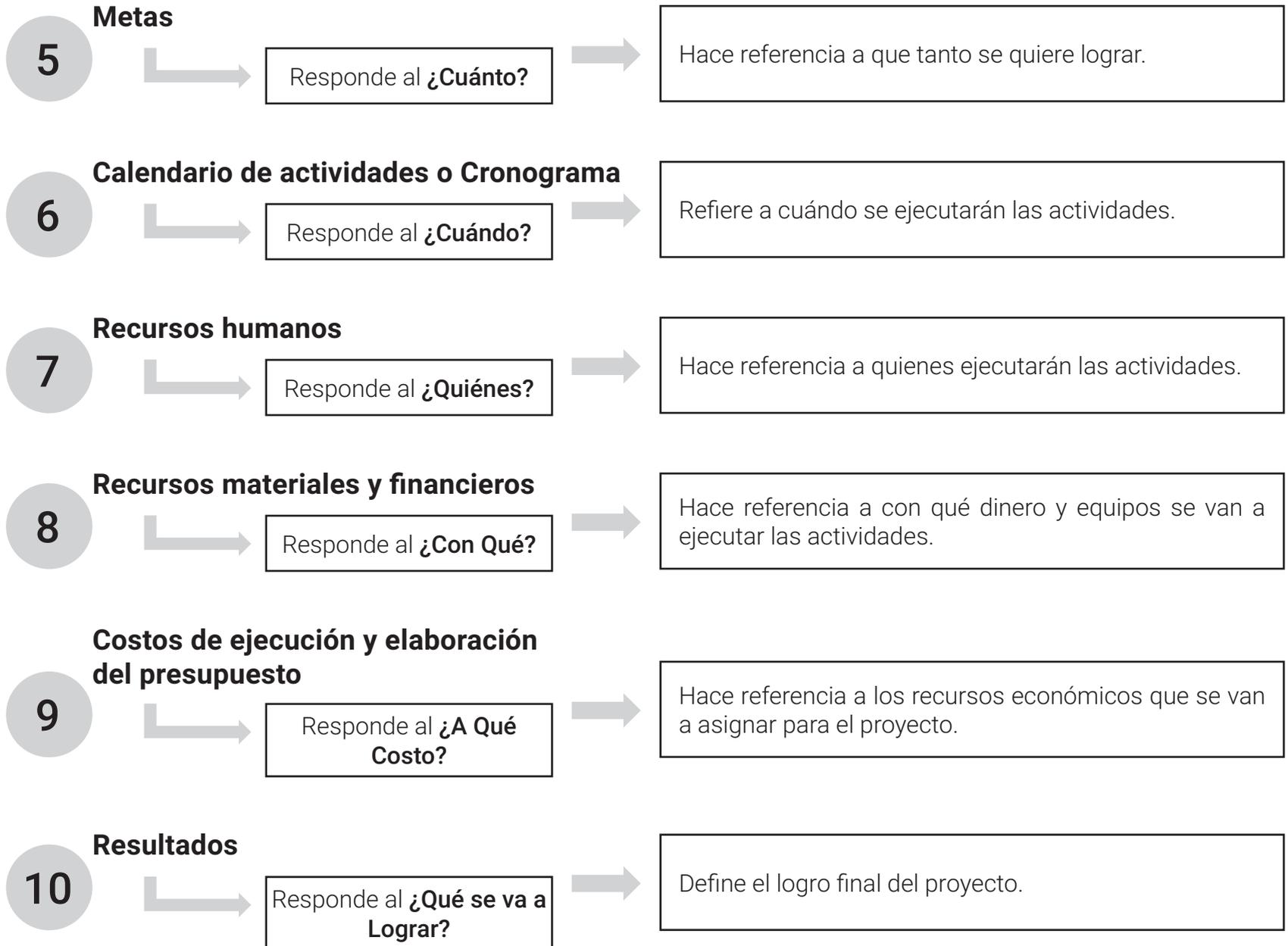
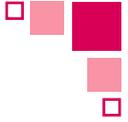
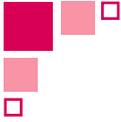
- En este caso debemos reconocer que en esta fase (Que es la inicial de los proyectos), no hay ventas, pero sí hay salidas de dinero.
- Para iniciar con un negocio nuevo se requiere:
 - Pagar el alquiler de un local,
 - Adecuarlo a las necesidades que requiere el negocio que vamos a implementar,
 - Investigar el mercado donde pretendemos llegar,
 - Considerar los salarios de los empleados que vamos a contratar,
 - Entrenar el personal,
 - Asumir los costos de constitución y legalización de la empresa,
 - Invertir en la publicidad y otras actividades.
- Entonces, el objetivo es determinar cuánto va a costar esta fase, que no debe ser tan amplia en tiempo, ni tan costosa.
- De no ser así, el proyecto puede volverse no viable, bien sea porque nos demoramos demasiado en iniciar las ventas o porque los costos nos resulten demasiado altos.

II. CÓMO ELABORAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN

OBJETIVO: Definir una guía en la fase de planeación de cómo elaborar un proyecto, qué variables debemos tener en cuenta para que el proyecto sea exitoso, y conocer las fases de un proyecto. Conocer los elementos básicos a tener en cuenta en la elaboración de un proyecto.

¿Como elaborar Proyectos? Una guía para lograrlos





Fases de la elaboración de proyectos

En lo posible, debemos generar proyectos a partir de ideas difíciles de imitar y esto lo podemos lograr si partimos del análisis de necesidades y oportunidades.

Fase de Diseño

Es la etapa del proyecto en que evaluamos las opciones. Tácticas y estrategias a seguir, teniendo en cuenta una meta a lograr. En esta etapa se produce la aprobación del proyecto, que suele hacerse luego de la revisión del proyecto y su estudio detenido.

Fase de Ejecución

Consiste en poner en práctica lo planificado en la fase de diseño previo. Es la fase donde se aterriza el proyecto.

Fase de Evaluación

Es la etapa final del proyecto. En esta fase se revisa el proyecto y se hacen las valoraciones pertinentes sobre lo planeado y ejecutado, así como sus resultados, en consideración al logro de los objetivos.

¿Cómo definir si el proyecto es viable?

Para definir la viabilidad del proyecto, debemos tener en cuenta las siguientes circunstancias:

- a. Que el proyecto responda a las necesidades y aproveche la oportunidad que ofrece el medio..
- b. Que los clientes deseen adquirir mayor cantidad de productos de los que ofrecemos.
- c. Si es así, consideraremos:

¿Cómo lograremos obtener recursos para adquirir mayor inventario de materia prima y logística para custodiar y administrar este mayor inventario?

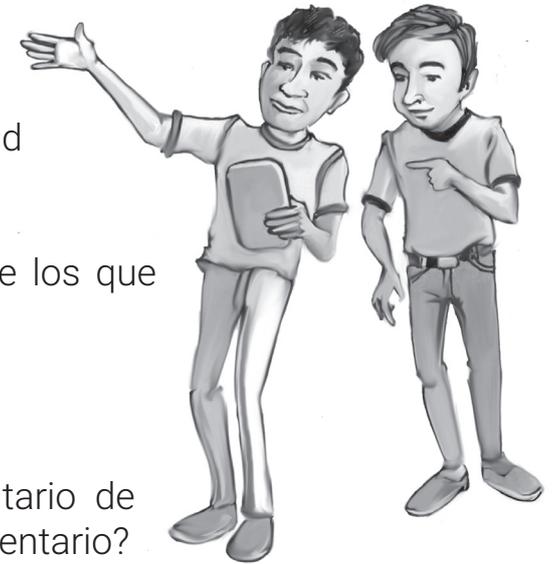
¿Cómo aumentar la capacidad para producir ese mayor número de unidades que requieren los clientes. (Comprar mas máquinas y contratar más operarios o sub contratar la elaboración de esas unidades?.

- d. Ahora, debemos definir el tiempo que otorgaremos a los clientes para su pago.

e. Aumentar las ventas es un buen proyecto, pero debemos evaluar si nos hemos preparado en lo económico, administrativo y logístico para esa posibilidad.

f. Además, debemos considerar los plazos que nos otorgarán los proveedores para pagar, porque si son inferiores a los que vamos a ofrecer a los clientes, tendríamos problemas de liquidez y deterioro de la caja de la empresa.

g. Vender facturas al sector financiero, transacción que se conoce como “Factoring”, podría ser una solución, ya que es la entidad financiera la que cobra ese dinero cuando venza el plazo.



Legalidad del proyecto y objeto de la empresa

La legalidad de un proyecto se rige por los siguientes considerandos:

- Que esté enmarcado en la actividad económica definida por la empresa.
- Que sea permitida su realización dentro de la normatividad legal.
- Que la empresa esté legalizada. Las empresas legalizadas, tienen más oportunidades de crecer que las que no lo están, sin ser esto obligatorio.

Porque un proyecto y no otro

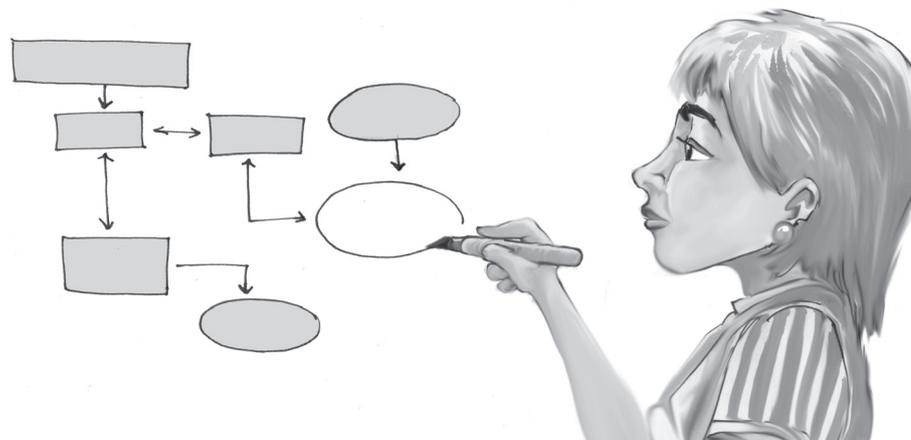
Cuando un proyecto se plantea, debe responder a la solución de algún problema que impide el desarrollo de la empresa. Es decir, el proyecto debe responder a una necesidad, por lo tanto se convierte en prioritario.

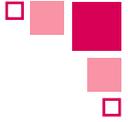
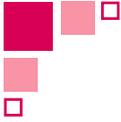
Ejemplo:

Si una empresa necesita disminuir costos, lo puede hacer disminuyendo los costos de compra a los proveedores.

Esto se puede lograr solicitando descuentos por pago de contado o comprando directamente al productor para eliminar los intermediarios.

También se puede lograr innovando en los procesos de producción, bien sea con compra de maquinaria más moderna y potente o efectuando ajustes en los procesos de elaboración de los productos.





Actividad de Aprendizaje N° 2

Elija el proyecto que considere más importante de la actividad N°1 y responda a las interrogantes siguientes: *(Use hojas adicionales si requiere)*

Nombre del proyecto: _____

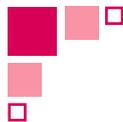
1. Describa el proyecto **¿Qué?**

2. Justifique el proyecto **¿Porqué?**

3. Plantee objetivos **¿Para qué?**

4. Actividades y tareas **¿Cómo?**

5. Metas **¿Cuánto?**



6. Cronograma **¿Cuándo?**

7. Recursos humanos **¿Quiénes?**

8. Recursos materiales **¿Con qué?**

9. Costos de ejecución **¿Costo?**

10. Resultados esperados **¿Logros?**

III. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

OBJETIVO: Seleccionar diferentes tipos de proyectos y enmarcar cuales son las prioridades de la empresa. A estos proyectos es que les vamos a profundizar su estudio en las diferentes áreas de la organización, partiendo de una información actual al interior de la empresa y con base en esa realidad nuestra, tener una información mas acertada de como los iremos a desarrollar.

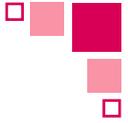
Estudio de factibilidad de un proyecto

Después de diseñados los proyectos y luego de definir cuál es o cuáles son prioritarios, debemos hacer una evaluación mucho más profunda de ellos, que se conoce como “Estudio de Factibilidad”

En esta fase del proyecto evaluamos: mercadeo, estudio técnico, análisis legal y administrativo y evaluación financiera del proyecto.

Evaluación de Mercadeo

La recomendación más importante en este tema es aplicar todas las herramientas suministradas en el módulo de Mercadeo, teniendo en cuenta tendencias modernas y el pensamiento siempre puesto en que somos ciudadanos del mundo, no solo de la región o colombianos.

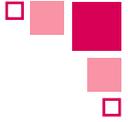
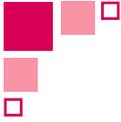


Las herramientas más importantes para considerar aquí son:

Productos



- El producto, sus usos, cualidades, características, nombre, marca y estilo.
- La logística del producto: diseño, empaque, presentación, distribución, garantía.
- El precio y posibles políticas sobre descuentos, rebajas, condiciones de crédito, plazos de pago.
- La publicidad, que debe considerar su credibilidad, coherencia, continuidad, creatividad y medios a usar.
- La promoción en la que se debe tener en cuenta los matices como olor, color y los factores culturales.
- La presentación.
- La calidad del servicio y de la venta.



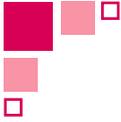
Evaluación del Área Técnica

En la evaluación del área técnica, se deben analizar los siguientes puntos:



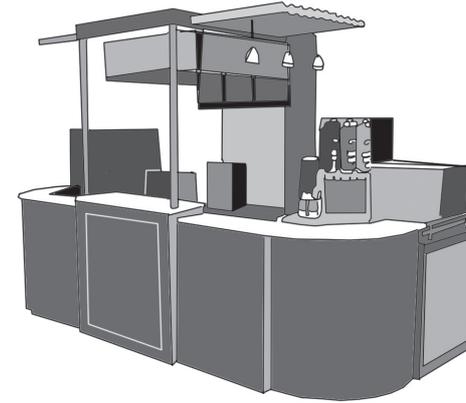
- La calidad del producto o del servicio que vamos a ofrecer.
- La capacidad de producción actual y futura, analizando la cantidad y calidad de los equipos con que contamos o contaremos en el futuro.
- El impacto del proceso productivo en la productividad.
- La cantidad y calidad de la mano de obra frente a los nuevos retos de producción.
- Plantear la creación de productos y servicios de máxima calidad al mínimo costo.





Evaluación del Área Legal y Administrativa

Área Legal	<p>En Colombia los proyectos y las empresas están muy ligadas al ordenamiento legal, por lo que es necesario que conozcamos de impuestos y su influencia en nuestro entorno, sobre todo porque algunos de estos impuestos impactan los costos.</p> <p>Debemos conocer la legislación para contratar a los colaboradores, ya que los descuidos en esta parte pueden afectar a nuestra empresa si nos aplican sanciones.</p> <p>También debemos procurar por satisfacer las necesidades de nuestros colaboradores, creando un ambiente laboral propicio para brindarles calidad de vida.</p>
-------------------	--



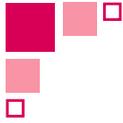
Área Administrativa	<p>Debemos definir procesos y procedimientos que apunten siempre a la eficiencia y a la eficacia, sobre todo si se tiene en cuenta los cambios que ocurrirán con la implementación de nuevos proyectos.</p> <p>En las áreas legal y administrativa, así como en la de mercadeo, se encuentra la parte crítica de un proyecto, porque éste se efectúa con miras al futuro.</p> <p>Como el futuro es incierto, trae consigo incertidumbre y en ella debemos valorar el riesgo mínimo y el riesgo alto.</p>
----------------------------	--





Comentarios acerca de la evaluación del Área Legal y Administrativa

- a. La disminución o aumento en el precio del petróleo, afecta el costo del transporte y de muchas materias primas, especialmente si son importadas.
- b. El aumento de los impuestos y el cambio del valor del dólar también afecta los costos.
- c. Si no recaudamos las cuentas por cobrar en las fechas establecidas, se puede deteriorar el valor de la caja de la empresa, lo que implicaría acudir a créditos bancarios para poder cumplir con los compromisos, entonces los intereses afectan nuestros costos.
- d. Si esta grave situación se nos da, se desestabiliza la empresa y ponemos en riesgo su continuidad, aún arrojando utilidades, porque "hoy es tan importante arrojar utilidades, como tener un buen manejo de la caja de la empresa".
- e. Para todas estas situaciones debemos estar preparados. Algunas de ellas dependen de la gestión interna de la empresa, pero otras son ajenas a nuestro entorno, como es el caso de costos de materias primas.



Actividad de Aprendizaje N° 3

Para el proyecto seleccionado desarrolle los interrogantes propuestos:

Características del producto o servicio:

Evaluación técnica:

Evaluación legal y administrativa:



IV. EVALUACIÓN FINANCIERA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

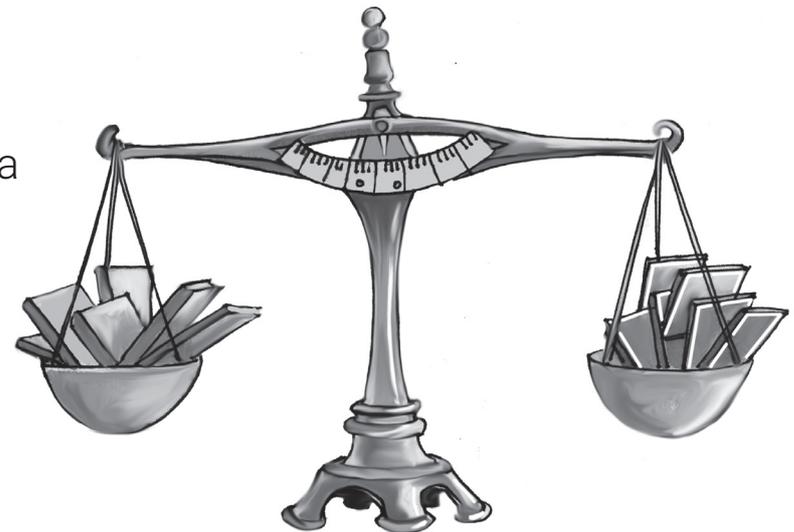
OBJETIVO: Saber como aplicar y conocer de manera sencilla, la utilidad y Rentabilidad que genera cada proyecto, con base en la información que suministra el estudio de Factibilidad del proyecto, y evaluar si esa rentabilidad es la adecuada para definir si el proyecto se lleva a cabo.

Evaluación del Área Financiera

Para evaluar el área financiera, se debe verificar si el resultado del proyecto satisface las necesidades de rentabilidad. Esto significa comparar la utilidad futura del proyecto con la inversión que se requiere y definir de dónde vamos a tomar los recursos financieros que se requieren y el retorno de éstos.

Somos coherentes con esta evaluación si calculamos:

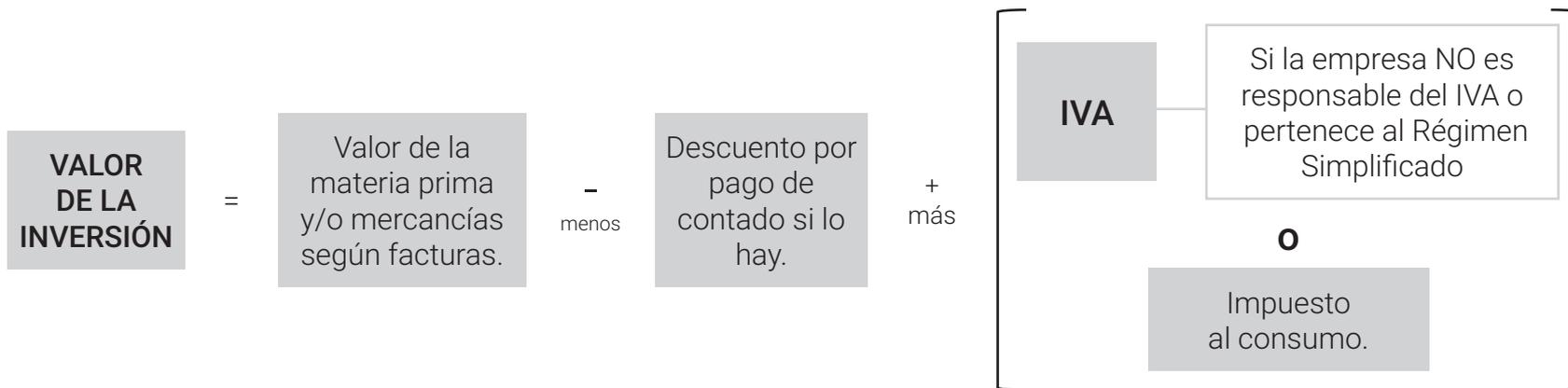
- El valor a invertir en el proyecto.
- La utilidad que genera el proyecto y la rentabilidad sobre la inversión.
- Las fuentes de financiación del proyecto.



¿Cómo se calcula el valor a invertir en el proyecto de capital de trabajo?

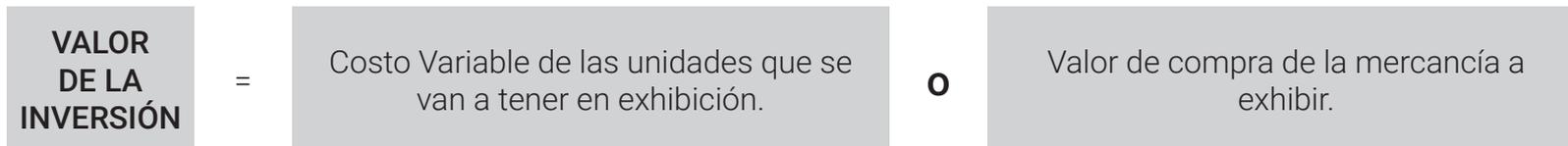
Proyectos en Materia Prima y/o Mercancías

El valor de la inversión en **“materia prima y/o mercancías”** es el valor de la misma en facturas, menos el descuento por pago de contado si lo hay. A este valor se le suma el impuesto del IVA si la empresa no es responsable del IVA o pertenece al Régimen Simplificado, o el impuesto al consumo cuando se dé el caso.



Proyectos en Producto terminado o mercancías

El Valor de la Inversión en **“Inventarios de Producto terminado o Mercancías”**, para lograr el objetivo de incrementar las ventas, es el valor de lo que cuesta producir las unidades que vamos a tener en exhibición en el punto de venta, o el valor de compra de la mercancía a exhibir.



Proyectos de Inversión en cartera o cuentas por cobrar a los clientes

El valor de la Inversión en Cartera o Cuentas por Cobrar a Clientes, equivale al valor de la mercancía que vamos a despachar al (los) cliente (s) por mes, multiplicado por el número de meses que voy a otorgar de plazo.

$$\text{VALOR DE LA INVERSIÓN} = \text{Valor de la mercancía que vamos a despachar al (los) cliente (s).} \times \text{por Número de meses que se van a otorgar de plazo para pagar.}$$

¿Cómo se calcula el valor a invertir en el proyecto de activos fijos?

En el caso de los activos fijos el valor de la inversión es el valor de adquisición del activo más, fletes, Instalación e impuestos como el IVA.

$$\text{VALOR DE LA INVERSIÓN} = \text{Valor de la adquisición del activo} + \text{más Fletes. Instalación. Acondicionamiento. Impuestos (IVA).}$$

¿Cómo se calcula el valor a invertir en los pre operativos?

En los pre operativos el valor de la inversión es el valor de las erogaciones como investigación y desarrollo, constitución y legalización, gastos de puesta en marcha (Nomina, arriendos, mantenimiento a locales ajenos y acondicionamiento, por cada mes. Verificando el número de meses, hasta empezar a vender.

$$\text{VALOR DE LA INVERSIÓN} = \text{Investigación y desarrollo. Constitución y legalización. Gastos de puesta en marcha. Mantenimiento y acondicionamiento.} \times \text{por Número de meses hasta empezar a vender.}$$

¿Cómo se calcula la utilidad que genera el proyecto y su rentabilidad sobre la inversión?

La Utilidad que genera el proyecto se mide por su incremento mensual en las ventas, su Incremento mensual en sus costos y en algunos proyectos por su disminución mensual en sus costos.

En algunos proyectos como es el caso de Materia prima solo se logra una disminución en costos y este valor es el que se tomaría como una utilidad adicional mensual.

Una formula para calcular la Utilidad mensual por mes del proyecto, seria:

$$\begin{array}{ccccccc}
 \text{UTILIDAD MENSUAL} & = & \text{VALOR VENTAS NUEVAS POR MES} & - & \text{VALOR COSTOS NUEVOS POR MES} & + & \text{DISMINUCIÓN DE COSTOS NUEVOS POR MES} \\
 & & & \text{menos} & & \text{más} &
 \end{array}$$

Otra opción para calcular la utilidad generada por el proyecto es elaborar un estado de resultados y su Rentabilidad sobre la Inversión.

Esto se logra elaborando un estado de resultados proyectado, que mide el efecto del proyecto así:

Nombre de la Empresa _____	
Período: un mes _____	
Ventas mensuales del proyecto	\$
(-) Costo variable del proyecto	\$
<hr/>	
= MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$
(-) COSTOS FIJOS DEL PROYECTO	\$
<hr/>	
= UTILIDAD DEL PROYECTO	\$

Ejemplo	
20.000.000	
(-) 12.000.000	
<hr/>	
= 8.000.000	
(-) 3.000.000	
<hr/>	
= \$ 5.000.000	

La rentabilidad del Proyecto se calcula dividiendo la Utilidad mensual que arroja el proyecto entre el valor de la inversión y multiplicando el resultado por cien, para expresar el resultado en porcentaje.

$$\text{RENTABILIDAD MENSUAL DEL PROYECTO} = \frac{\text{UTILIDAD MENSUAL DEL PROYECTO}}{\text{VALOR DE LA INVERSIÓN}} \times 100$$

$$\text{RENTABILIDAD MENSUAL DEL PROYECTO} = \frac{\text{UTILIDAD MENSUAL DEL PROYECTO}}{\text{VALOR DE LA INVERSIÓN}} \times 100$$

Ejemplo:

$$\text{RENTABILIDAD MENSUAL DEL PROYECTO} = \frac{\text{UTILIDAD MENSUAL DEL PROYECTO 5.000.000}}{\text{VALOR DE LA INVERSIÓN 80.000.000}} \times 100$$

$$\text{RENTABILIDAD MENSUAL DEL PROYECTO} = \frac{5.000.000}{80.000.000} \times 100 = 6.25\%$$



Actividad de Aprendizaje N° 4

A continuación encontrará 4 situaciones reales. En cada una de ellas debe calcular la utilidad mensual del proyecto y la rentabilidad sobre la inversión:

1. La empresa “Su Cortina”, compra la tela en pequeñas cantidades semanales por valor de \$ 1.000.000 a crédito, como ya tiene una historia de compras ante el proveedor, este le ofrece un descuento del 8% si le compra todo lo que requiere en el mes y de contado.
2. La empresa “Su Cortina”, vende sobre pedidos porque no cuenta con recursos para tener las cortinas exhibidas en su local. Cada mes llegan alrededor de 30 clientes que solicitan cortinas para comprarlas de contado y se pierde de venderlas por no tenerlas en inventario. El precio de venta de cada cortina es de \$120.000,00 y su costo es del 60% , El empresario evalúa esta opción y el banco le concede en préstamo el dinero que requiere para elaborarlas y tenerlas en exhibición, cobrando una tasa de interés del 1.2% mensual.
3. La empresa su cortina vende de contado, puede aumentar sus ventas si lo otorga crédito a un almacén de cadena y este le cancelaría cada 90 días, el valor que compraría este almacén es de\$ 2.500.000.00 mensuales, el costo de cada venta es del 60% , el banco le financia 100% este proyecto a una tasa de interés del 1.2%.
4. La empresa “Su Cortina”, debe pagar la costura de las cortinas a un taller de confección y esta le cobra \$ 35.000.00 por cada cortina. Cada mes envía al taller para la confección un total de 110 cortinas. Existe la posibilidad de adquirir una maquina por valor de \$ 7.000.000.00. El banco le concede en préstamo este dinero a una tasa del 1.2% mensual, adicional debe contratar una operaria que le cuesta \$1.500.000 mensuales e insumos por valor de \$ 500.000.00 mensuales.

V. FUENTES DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

OBJETIVO: Definir de donde van a surgir los recursos económicos que se requieren para poder llevar a cabo los proyectos de Inversión definidos, evaluando primero los recursos con que cuenta la empresa y luego si se requiere, mirar las fuentes externas, sus costos y requerimientos.

Una vez que hayamos determinado la inversión para llevar a cabo un proyecto, nos debemos plantear la pregunta: ¿Dónde conseguimos los recursos para ejecutarlo?

El financiamiento de un proyecto consiste en buscar las fuentes que nos puedan proveer el dinero que requiere esa inversión. Si existen varias fuentes de financiación, se debe determinar el grado de participación de cada una.

Características de un funcionamiento

Un financiamiento es favorable cuando se hace bajo las siguientes condiciones:

- Con el mayor plazo posible.
- Preferiblemente con tasa de interés fija.
- Reduciendo los riesgos debidos al incumplimiento por aumento de costos.

Clases de fuentes de financiación de los proyectos de inversión

Fuentes de financiamiento		
Internas	Extermas	Mixtas
<ul style="list-style-type: none"> Venta de acciones Utilidades retenidas Venta de activos 	<ul style="list-style-type: none"> Préstamos Hipotecarios. Bonos. Pagarés. Créditos del sector financiero 	Recursos combinados de financiación interna y externa.

Fuentes de financiación interna

Son las que representan los fondos que se producen directamente en la operación del negocio. Se llaman también Recursos Propios y se considera la fuente más importante de financiación.

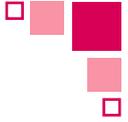
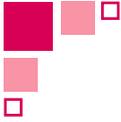
La operación del negocio, se define como el resultado de:



Fuentes de financiación externa

- Son los recursos que se logran fuera de la empresa y se denominan PASIVOS.
- Preferiblemente deben provenir del sector financiero porque conllevan a pagar un interés y por regla general, este sector presta a tasas de interés más barato que los particulares.
- Existen créditos de corto y largo plazo. Los de corto plazo se deben pagar en un plazo máximo de un año.
- En general, los de Capital de Trabajo tienen plazo menor a un año. Los de Activos fijos tienen plazo mayor a un año.





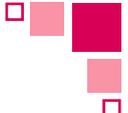
Beneficios del crédito con el Sector Financiero.

- Tasas de interés más bajas.
- Facilidades de pago. (Podemos efectuar abonos a capital durante el plazo de pago).
- Plazos amplios para el caso de Activos Fijos.
- Períodos de gracia para abonos al capital.
- Líneas favorables para el sector micro empresarial. (Impulso del gobierno).



El sector financiero nos evalúa para poder aprobar un crédito. Los parámetros básicos de evaluación son:

- Legalización de nuestra empresa (Certificado de Cámara de Comercio, copia del RUT expedido por la DIAN).
- Estados Financieros (Balance General, Estado de Resultados). Deben mostrar si tenemos endeudamiento inferior al 60% y mostrar crecimiento en ventas y utilidades.
- Presentar el Proyecto de Inversión (Evaluación de mercadeo, estudio técnico, administrativo, legal y financiero).
- Otros que la entidad considere pertinentes.



Indicadores de endeudamiento y endeudamiento futuro

El indicador de endeudamiento se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{INDICE DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} \times 100$$

El indicador de endeudamiento futuro (Endeudamiento incluyendo el posible crédito, si lo obtiene), se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{INDICE DE ENDEUDAMIENTO FUTURO} = \frac{\text{Total Pasivo} + \text{Posible préstamo}}{\text{Total Activo} + \text{Posible préstamo}} \times 100$$

Fuentes de financiación mixta

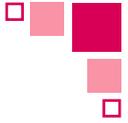
Son los recursos que se logran combinando los dos anteriores (Financiación interna y externa).

Es decir, que los proyectos se financian, una parte con recursos propios y otra parte con créditos bancarios.

Consideraciones:

- a. En principio, los proyectos deben financiarse de forma mixta.
- b. Es bastante riesgoso pensar que toda la inversión en un proyecto se financie solo con créditos.
- c. Los créditos tienen un costo (Los intereses) y al sector financiero debemos devolver el valor del crédito más los intereses.
- d. Lo anterior hace que al proyecto le sea bastante difícil cumplir en los plazos establecidos.





Actividad de Aprendizaje N° 5

Con la información de su Empresa, y el valor necesario para el proyecto seleccionado, calcule:

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

Blank area for calculation of the Debt Index.

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO FUTURO

Blank area for calculation of the Future Debt Index.

VI. TOMA DE DECISIONES PARA LLEVAR A CABO EL PROYECTO

OBJETIVO: Después de los estudios elaborados, y los conocimientos adquiridos se brinda una información útil, que el empresario deberá apropiarse para la correcta toma de decisiones en la selección de el o los proyectos a desarrollar y los controles que debe tener en cuenta para la adecuada ejecución de lo planeado.

Decisión de elaborar el Proyecto

Para decidir qué proyecto elaboramos, podemos orientarnos por las siguientes consideraciones:

- a. Definir las ideas sobre posibles proyectos.
- b. Con las herramientas aquí estudiadas, seleccionamos el mejor, que no necesariamente debe ser el más rentable.
- c. Identificamos las necesidades a corto plazo que tenga la empresa.
- d. Evaluamos las oportunidades que nos ofrece el entorno en que nos desempeñamos.

Factores de éxito de un Proyecto

- a. Una adecuada formulación del Proyecto.
- b. Una excelente planificación y ejecución del proceso.
- c. Contar con la suficiente capacidad organizativa en todas sus dimensiones.
- d. Que el Proyecto responda a las prioridades objetivas de nuestra empresa.



Causas y consecuencias de no cumplir los objetivos de los proyectos



Las causas pueden surgir por:

- a. Mal manejo del crédito que nos otorgaron, por no llevar una información contable veraz y oportuna.
- b. Los pronósticos de ventas y utilidades son muy exagerados y poco probable de cumplir.
- c. Bajo recaudo de cartera en los plazos establecidos.
- d. Desorden administrativo que facilita el robo, el desperdicio y la ineficiencia.
- e. Desperdicio en los inventarios, que conlleva al aumento de costos.
- f. Invertir el crédito o parte de él en actividades distintas a lo planeado en el proyecto.

Las posibles consecuencias son:

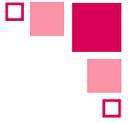
- a. Incumplir los compromisos financieros con proveedores, trabajadores, Bancos e impuestos.
- b. El incumplimiento generará sobrecostos por más intereses, embargos o trámites judiciales.
- c. Pérdida de la buena imagen comercial.
- d. Desestabilización de la empresa.
- e. Terminamos administrando para apagar incendios, sin generar valor para la empresa.
- f. Desvalorización de la empresa por cada día que avance esta mala situación.



VII. SOLUCIONES A LAS ACTIVIDADES PLANTEADAS



Actividad de Aprendizaje N° 3



Para el proyecto seleccionado desarrolle los interrogantes propuestos:

Características del producto o servicio:

Evaluación técnica:

Evaluación legal y administrativa:

Actividad de Aprendizaje N° 4

1.

Valor del descuento =	\$ 1.000.000 x 4 Semanas = \$ 4.000.000 (-) 8% = \$ 320.000
Disminución Mensual en los Costos =	\$ 320.000
Aumento Mensual en las Ventas =	0
Aumento Mensual en los Costos =	0
Valor de la Inversión =	\$ 4.000.000 (-) 320.000 = \$ 3.680.000

$$\text{Utilidad del nuevo proyecto por mes} = \text{Aumento mensual de ventas} - \text{Aumento mensual en costos} + \text{Disminución mensual en costos}$$

$$\text{Utilidad del nuevo proyecto por mes} = 0 - 0 + \$ 320.000 = \$ 320.000$$

$$\text{Rentabilidad mensual del proyecto} = \text{Utilidad del Nuevo proyecto por mes} \div \text{Valor de la inversión} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad mensual/mes} = \$320.000 \div \$3.680.000 \times 100 = 8,69 \%$$

2. Se solicita Calcular la Utilidad Mensual del proyecto y la Rentabilidad sobre la inversión.

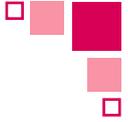
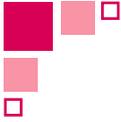
Disminución Mensual en los Costos	=	0
Aumento Mensual en las Ventas	=	30 x \$ 120.000 = \$3.600.000
Aumento Mensual en los Costos	=	30 x \$ 120.000 X 60% = \$2.160.000
Aumento Mensual en los Costos	=	\$2.160.000 X 1.2% = 25.920
Aumento Mensual en los Costos	=	\$2.160.000 + \$25.920 = \$2.185.920
Valor de la Inversión	=	\$2.160.000

$$\boxed{\text{Utilidad del nuevo proyecto por mes}} = \boxed{\text{Aumento mensual de ventas}} - \boxed{\text{Aumento mensual en costos}} + \boxed{\text{Disminución mensual en costos}}$$

$$\boxed{\text{Utilidad del nuevo proyecto por mes}} = \boxed{\$3.600.000} - \boxed{\$2.185.920} + \boxed{0} = \boxed{\$1.414.080}$$

$$\boxed{\text{Rentabilidad mensual del proyecto}} = \boxed{\text{Utilidad del Nuevo proyecto por mes}} \div \boxed{\text{Valor de la inversión}} \times \boxed{100}$$

$$\boxed{\text{Rentabilidad mensual/mes}} = \boxed{\$ 1.414.000} \div \boxed{\$2.160.000} \times \boxed{100} = \boxed{65,5 \%}$$



3. Se solicita Calcular la Utilidad Mensual del proyecto y la Rentabilidad sobre la inversión.

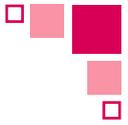
Disminución Mensual en los Costos = 0
 Aumento Mensual en las Ventas = \$2.500.000
 Aumento Mensual en los Costos = \$2.500.000 X 60% = \$1.500.000
 Aumento Mensual en los Costos = \$7.500.000 X 1.2% = \$ 90.000
 Aumento Mensual en los Costos = \$1.590.000
 Valor de la Inversión = \$2.500.000 X 3 Meses = 7.500.000

$$\text{Utilidad del nuevo proyecto por mes} = \text{Aumento mensual de ventas} - \text{Aumento mensual en costos} + \text{Disminución mensual en costos}$$

$$\text{Utilidad del nuevo proyecto por mes} = \$2.500.000 - \$1.590.000 + 0 = \$910.000$$

$$\text{Rentabilidad mensual del proyecto} = \text{Utilidad del Nuevo proyecto por mes} \div \text{Valor de la inversión} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad mensual/mes} = \$910.000 \div \$7.500.000 \times 100 = 12,1 \%$$



4. Se solicita Calcular la Utilidad Mensual del proyecto y la Rentabilidad sobre la inversión.

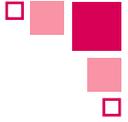
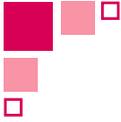
$$\begin{aligned}
 \text{Disminución Mensual en los Costos} &= 110 \times \$35.000 = \$3.850.000 \\
 \text{Aumento Mensual en las Ventas} &= 0 \\
 \text{Aumento Mensual en los Costos} &= \$1.500.000 + \$500.000 = \$2.000.000 \\
 \text{Aumento Mensual en los Costos} &= \$7.000.000 \times 1.2\% = \$84.000 \\
 \text{Aumento Mensual en los Costos} &= \$7.000.000 \div 120 \text{ meses} = \$58.333 \\
 \text{Aumento Mensual en los Costos} &= \$2.142.333 \\
 \text{Valor de la Inversión} &= \$7.000.000
 \end{aligned}$$

$$\text{Utilidad del nuevo proyecto por mes} = \text{Aumento mensual de ventas} - \text{Aumento mensual en costos} + \text{Disminución mensual en costos}$$

$$\text{Utilidad del nuevo proyecto por mes} = 0 - \$2.142.333 + \$3.850.000 = \$1.707.667$$

$$\text{Rentabilidad mensual del proyecto} = \text{Utilidad del Nuevo proyecto por mes} \div \text{Valor de la inversión} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad mensual/mes} = \$1.707.667 \div \$7.000.000 \times 100 = 24,4\%$$



Actividad de Aprendizaje N° 5

Con la información de su Empresa, y el valor necesario para el proyecto seleccionado, calcule:

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

Blank area for the calculation of the Debt Index.

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO FUTURO

Blank area for the calculation of the Future Debt Index.



ALCALDÍA DE
SANTIAGO DE CALI

SECRETARÍA DE DESARROLLO
TERRITORIAL Y BIENESTAR SOCIAL

Centro Administrativo Municipal, torre Alcaldía. Piso 5

Teléfono 889 6232

www.cali.gov.co/Bienestar