

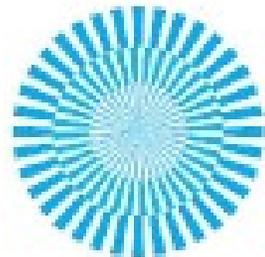


Universidad
Tecnológica
de Bolívar

CARTAGENA DE INDIAS

PROYECTO DE CREACION E IMPLEMENTACION DE ANALISIS FINANCIERO

STEPHEN BROCHERO



FEM



Universidad
Tecnológica
de Bolívar

CARTAGENA DE INDIAS



TRAKTI

Negocios inclusivos



MERAKI



URU

+ Hospitalidad + Innovación + Inclusión



Objetivo	Acción	Logro
Diseñar Modelo financiero del proyecto URU	<ul style="list-style-type: none">-Recopilar información-Diseñar escenarios-Determinar variables-Estudiar el entorno	Modelación financiera del proyecto
Acompañar en diseño financiero del proyecto NINHA	<ul style="list-style-type: none">-Estudiar la información disponible-Diagramar escenarios ya establecidos-Definir las variables	Creación de modelo Financiero adaptado al desarrollo que trae el emprendimiento



BASES DE ORIENTACION TEORICA.

- Conocimientos sobre valoración de empresas aprendidos en la universidad con base al libro de Ignacio Vélez pareja y su modelo CIGE

(Velez, 2006)

- Matemática financiera
- Finanzas internacionales I Y II
- Derecho laboral



TRAKTI
Negocios inclusivos

Incubadora de Empresas TRAKTI S.A.S



Universidad
Tecnológica
de Bolívar

CARTAGENA DE INDIAS

Informe Anual 2016
Elaborado 15 de enero 2017

Debilidades	Oportunidades
<p>La poca experiencia que tiene el equipo de trabajo en Cartagena en Incubación de Emprendimientos</p> <ul style="list-style-type: none">• Los costos fijos y variables que pudiera tener la empresa como tal, no se sostienen por medio de los negocios sino por medio de la inversión• No tenemos equipo de formulación de proyectos de emprendimiento	<ul style="list-style-type: none">• Condiciones favorables para emprender en áreas que el gobierno considera estratégicas y el mercado internacional identifica• Captación de recursos para las incubaciones por otros mecanismos como crowdfunding
Fortalezas	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• El servicio se basa en las etapas de Pre-incubación, Incubación Post-incubación de emprendimientos controlando así la gestión desde un inicio garantizando la viabilidad de producto• Genera beneficios económicos y sociales en cada uno de las incubaciones• Atendemos población afro e indígena que tiene recursos prioritarios	<ul style="list-style-type: none">• Desaceleración de la Inversión Privada contra el acelerado crecimiento de la Inversión pública podría desalentar a los inversionistas en proyectos con capital de riesgo.• Política tributaria y fiscal inestable• El tiempo que toma incubar a la base de la pirámide es mayor



¿Qué es TRAKTI?

TRAKTI es una incubadora de empresas, que opera la estrategia EMPRENDIMIENTO de la Fundación por la Educación Multidimensional (FEM).

Misión

Prosperar al hacer prosperar a otros

Visión

Contribuir al logro de que Colombia tenga una clase media robusta que incluya minorías étnicas y población vulnerable de la base de la pirámide



TRAKTI
Negocios inclusivos



**Universidad
Tecnológica
de Bolívar**
CARTAGENA DE INDIAS

ITEM	ACTIVIDADES	Año																	
		Julio		Agosto						Septiembre						Octubre			
		semana 7	semana 8	semana 9	semana 10	semana 11	semana 12	semana 13	semana 14	semana 15	semana 16	semana 17	semana 18	semana 19	semana 20	semana 21	semana 22	semana 23	semana 24
	INVENTARIO INICIAL																		
1	Recuento tipos de tejidos/portadores	■	■																
2	Investigación sobre tejidos existentes afuera de la comunidad																		
3	Convocatoria personas interesadas en aprender en la comunidad																		
4	Encuesta tecnicas de transmisión	■																	
5	Correlación de la información y redacción de un informe "Manifestaciones de la		■																
	CREACION DE LA ACADEMIA DE CANA FLECHA																		
6	Reunión de inicio			■															
7	Creación de un empleo para la gestión				■														
8	Creación de un agenda mensual según las necesidades y capacidades *					■													
	CICLOS FORMACION																		
9	Formación tejidos escasos (3h/semana - 4 meses)							■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
10	Formación costura (3h/semana - 2 meses)																		
11	Formación empalmes (3h/semana - 2 meses)																		
12	Formacion de formadores (2h/semana - 4 meses)																		
13	Perfeccionamiento producto / co-diseno (3x3h)																		
14	Taller de formación colaborativa (2h/semana)																		
15	Taller adultos-jovenes (3x2h)																		
16	Formación cultura zenu y PCI																		
	ACTIVIDADES ANEXAS																		
17	Viaje pedagógico a la municipalidad de Tuchín con los niños y adolescentes de	■																	
	Organización Feria NINHA enfoque "portadores del PCI"																		
	- Actividades pedagogicas "culturas de Cartagena"																		
	- Ventas por actores poco visibilizados																		
	- Concurso para incentivar micro-iniciativas																		
18	- Demostración																		
23	Prueba ruta etnoturistica a Tuchín (2x2 días)				■														
22	Prueba ruta visista del taller (2x2 visitas)				■														
	CAMPANAS DE COMUNICACION																		
23	Campaña internet de sensibilización externa																		■

esta es la matriz de tiempo ,para la incubación de las ideas de negocios



+ Hospitalidad + Innovación + Inclusión





+ Hospitalidad + Innovación + Inclusión



Universidad
Tecnológica
de Bolívar

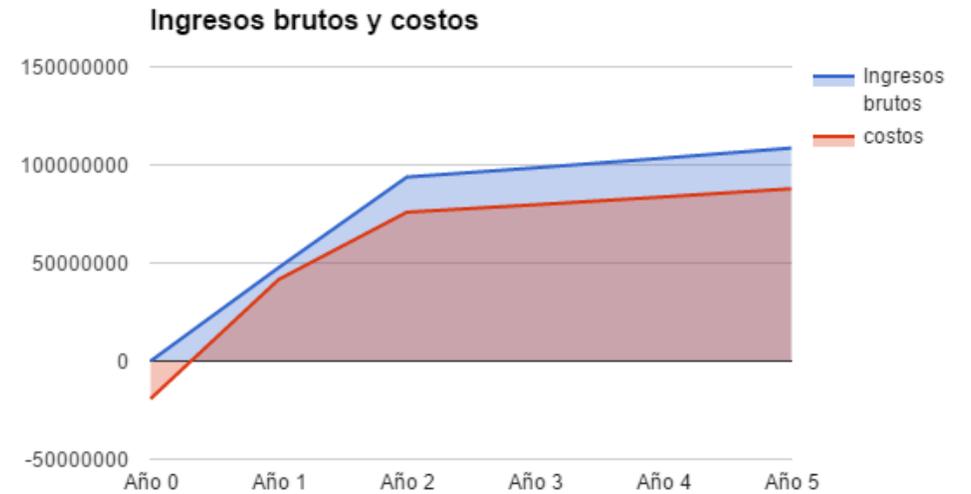
CARTAGENA DE INDIAS

Eventos	precio	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11
Tipo A	362,067	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Tipo B	1,810,334	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Tipo C	724,134	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2
WIWA utilidad	\$12,400	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5
Crecimiento	0.00%											
ingresos -1										costos intermedios		
Servicios		\$2,896,534	\$2,896,534	\$2,896,534	\$3,258,601	\$3,258,601	\$3,258,601	\$3,258,601	\$3,982,734	\$3,982,734		
Venta Wiwa		\$37,200	\$37,200	\$37,200	\$49,600	\$49,600	\$49,600	\$49,600	\$49,600	\$49,600	\$49,600	
Total ingresos		\$2,933,734	\$2,933,734	\$2,933,734	\$3,308,201	\$3,308,201	\$3,308,201	\$3,308,201	\$4,032,334	\$4,032,334		
Costos												
incubado-intermedi		\$3,084,587	\$3,084,587	\$3,084,587	\$3,084,587	\$3,084,587	\$3,084,587	\$3,084,587	\$3,084,587	\$4,234,181		
Total costos		\$3,084,587	\$4,234,181									
utilidad bruta		-\$150,853	-\$150,853	-\$150,853	\$223,614	\$223,614	\$223,614	\$223,614	\$947,747	-\$201,847		
24% Utilidad Neta -impue		-\$150,853	-\$150,853	-\$150,853	\$169,946	\$169,946	\$169,946	\$169,946	\$720,288	-\$201,847		
FCF		-\$150,853	-\$301,706	-\$452,560	-\$282,613	-\$112,667	\$57,279	\$227,225	\$947,513	\$745,667		
mes 13		mes 14	mes 15	mes 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	mes 21	mes		
ingresos -2												
Servicios		\$6,155,135	\$6,155,135	\$6,155,135	\$7,241,335	\$7,241,335	\$7,241,335	\$7,241,335	\$7,241,335	\$7,965,469		
Venta Wiwa		\$62,000	\$62,000	\$62,000	\$62,000	\$62,000	\$62,000	\$62,000	\$62,000	\$62,000		
Total ingresos		\$6,217,135	\$6,217,135	\$6,217,135	\$7,303,335	\$7,303,335	\$7,303,335	\$7,303,335	\$7,303,335	\$8,027,469		
Costos												
		\$4,234,181	\$4,234,181	\$4,234,181	\$4,234,181	\$7,367,845	\$7,367,845	\$7,367,845	\$7,367,845	\$7,367,845	\$7,367,845	\$
Total costos		\$4,234,181	\$4,234,181	\$4,234,181	\$4,234,181	\$7,367,845	\$7,367,845	\$7,367,845	\$7,367,845	\$7,367,845	\$7,367,845	\$



+ Hospitalidad + Innovación + Inclusión

Cliente			
Direccion		Telefono	
Email			
Servicios			
Detalle	Cantidad	Unitario Xhora Xindigen	Valor
Anfitrión Zenu	6	\$45,258	\$271,550
SubTotal servicios			\$271,550
Productos			
Detalle	Cantidad	Unitario	Valor
	0		\$0
	0		\$0
SubTotal productos			\$0
Subtotal			\$271,550
Iva			\$51,595
Descuento			
Total inversion			\$323,145



Con base a las proyecciones, notamos que en los escenarios descritos ,la viabilidad financiera de la compañía es poca, generando escaso valor para los accionistas , generado principalmente por su carga en costos fijos



NINHA es una start-up social y económicamente sostenible, cuyo objetivo es mantener la herencia indígena Zenú proveyendo un trabajo justo a sus integrantes, Produce lámparas con la técnica ancestral del tejido de la caña flecha, diseñadas en colaboración con la Fundación por la Educación Multidimensional (FEM).



NINHA: Empresa de iluminación basada en producto de Caña Flecha.



Artesanos Ninha										*PRECIO POR METRO		
Vlr impto 6%										Tejido	costo.	
PORCENTAJE DE INVERSION SOBRE SUELDO										Calao	5000	
Artesanos Ninha	Tejido	Cuandidad	Unidad de medida	Precio por metro	Sueldo		Sueldo post-impuesto	Impuesto recaudado	20%	POR PAGAR	Ribete	2500
Artesanos Ninha	Calao	3	metro	5.000,00	15.000,00						Quinceano	5000
	Ribete	27	metros	2.500,00	67.500,00						Ribete Borde	1500
	Quinceano	7	metro	5.000,00	35.000,00						Eme	3800
Yamile	Ribete Borde	4	metro	1.500,00	6.000,00	123.500,00	116.090,00	7.410,00	24.700,00	91.390,00	Grano de arroz	3800
Albeiro	Eme	13	metro	3.800,00	49.400,00						Comercial	3800
	Quinceano	4	metro	5.000,00	20.000,00						Peine	5000
	Ribete	16	metro	2.500,00	40.000,00						Machetaso	2500
	Calao	0	metro	5.000,00	-	109.400,00	102.836,00	6.564,00	21.880,00	80.956,00		
Saudi	Eme	13	metro	3.800,00	49.400,00							
	Ribete	0	metro	-	-							
	Peine	0	metro	5.000,00	-							
	Calao	0	metro	5.000,00	-	49.400,00	0,00	-	9.880,00	39.520,00		
Luseidi	Machetaso	0	metro	2.500,00	-							
	Ribete	30	metro	2.500,00	75.000,00							
	Peine	0	metro	5.000,00	-							
	Comercial	0	metro	3.800,00	-	75.000,00	0,00	-	15.000,00	60.000,00		
Eliduer	Peine	2	metro	5.000,00	10.000,00							
	Machetaso	6	metro	2.500,00	15.000,00							
	Ribete Borde	0	metro	1.500,00	-							
	Eme	0	metro	3.800,00	-	25.000,00	0,00	-	5.000,00	20.000,00		
Mayerli	Ribete	20	metro	2.500,00	50.000,00							
	Calao	25	metro	5.000,00	125.000,00							
	Ribete Borde	6	metro	1.500,00	9.000,00							
	Eme	36	metro	3.800,00	136.800,00	320.800,00	301.552,00	19.248,00	64.160,00	237.392,00		
Udelfi	Ribete	5	metro	2.500,00	12.500,00							
	Calao	0	metro	5.000,00	-							
	Ribete Borde	0	metro	1.500,00	-							
	Eme	0	metro	3.800,00	-	12.500,00	0,00	-	2.500,00	10.000,00		
	Ribete	9	metro	2.500,00	22.500,00							

En esta matriz se logró, que los cálculos de pagos a artesanos, sea totalmente automatizada reduciendo el error manteniendo niveles óptimos de márgenes

optimizando costes de producción