

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE EMPRESA CONSULTORA
QUE CAPACITE ENTIDADES TERRITORIALES, PROVEEDORES Y
CIUDADANOS EN CONTRATACIÓN PÚBLICA.**

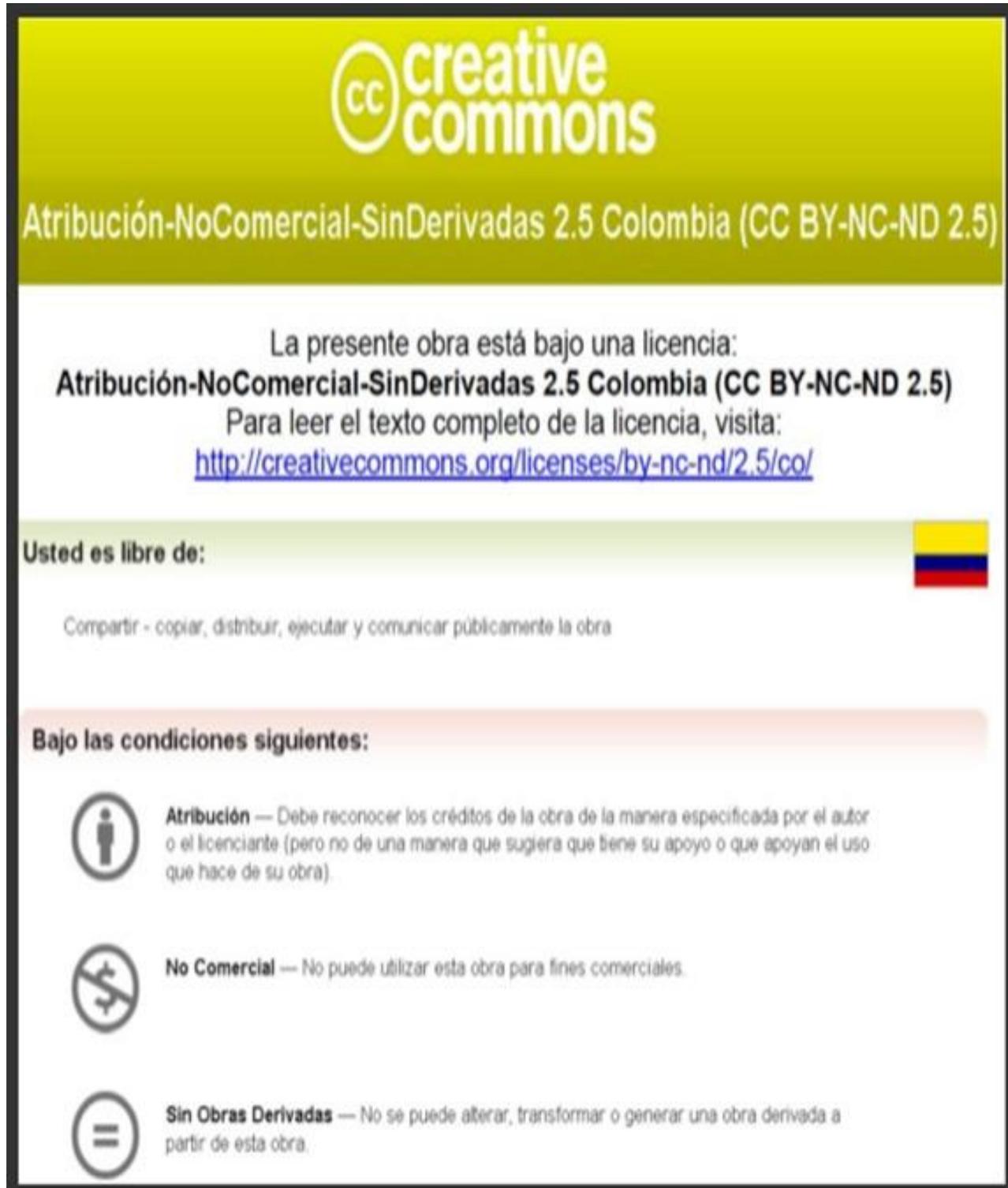
ELKIN SARMIENTO MARTÍNEZ

351796

NIVIS ÁLVAREZ BELTRÁN

351793

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA
FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DE
PROYECTOS TRABAJO DE SÍNTESIS APLICADA
MAYO 2020**



creative commons

Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia (CC BY-NC-ND 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:
Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia (CC BY-NC-ND 2.5)
 Para leer el texto completo de la licencia, visita:
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/co/>

Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

Bajo las condiciones siguientes:

-  **Atribución** — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).
-  **No Comercial** — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
-  **Sin Obras Derivadas** — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

TABLA DE CONTENIDO

1. TABLA DE CONTENIDO	3
2. TABLA DE TABLAS	5
3. TABLA DE ILUSTRACIONES	7
4. INTRODUCCIÓN	8
5. JUSTIFICACIÓN	10
6. OBJETIVO GENERAL	11
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
7. METODOLOGÍA	11
8. SUPUESTOS CON LOS QUE SE HACEN LAS ESTIMACIONES EN LA ACTUAL PREFACTIBILIDAD	14
9. MARCO CONCEPTUAL	15
CONTRATACIÓN PÚBLICA: LA COMPRA PÚBLICA EN COLOMBIA	15
LA AGENCIA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA - COLOMBIA	
COMPRA EFICIENTE	17
SISTEMA ELECTRÓNICO DE CONTRATACIÓN PÚBLICA	19
10. ESTUDIO TÉCNICO	21
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	21
GESTION DE RIESGOS	24
IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS	26
CLASIFICACIÓN DE LOS RIESGOS.	28
ACCIONES PARA EVITAR O MITIGAR LOS RIESGOS CONTROL	30
CRONOGRAMA DE POSIBLE IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO	32
11. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	34
PROYECCIONES DE VENTAS	34
COSTOS DE INVERSIÓN	36
PRÉSTAMO	¡Error! Marcador no definido.
AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO OBTENIDO	39



ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO _____	40
COSTOS DE OPERACIÓN _____	41
PUNTO DE EQUILIBRIO _____	42
GASTOS ADMINISTRATIVOS _____	44
DEPRECIACIÓN Y CUOTA DE SALVAMENTO _____	45
FLUJO NETO DE CAJA _____	46
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN _____	47
12. CONCLUSIONES _____	48
13. BIBLIOGRAFÍA _____	50

TABLA DE TABLAS

Tabla 1: Proyección de Ventas. Elaboración Propia del Grupo.	35
Tabla 2: Tabla costo de Inversión. Elaboración Propia del Grupo.....	36
Tabla 3: Tabla de Inversión en Equipos de Oficina. Elaboración Propia del Grupo.	37
Tabla 4: Tabla de Inversión en Muebles y Enseres. Elaboración Propia del Grupo.	38
Tabla 5: Amortización del Crédito. Elaboración Propia del Grupo.	39
Tabla 6: Estado de Resultados Proyectados. Elaboración Propia del Grupo.	40
Tabla 7: Costos de Operación del Proyecto. Elaboración Propia del Grupo.....	41
Tabla 8: Punto de Equilibrio para Asesorías Personales. Elaboración Propia del Grupo. ...	42
Tabla 9: Punto de Equilibrio para Asesorías Corporativas. Elaboración Propia del Grupo.	43
Tabla 10: Gastos Administrativos del Proyecto. Elaboración Propia del Grupo.	44
Tabla 11: Depreciación y Cuota de Salvamento. Elaboración Propia del Grupo.....	45
Tabla 12: Flujo Neto de Caja. Elaboración Propia del Grupo.....	46
Tabla 13: Resultados de la Evaluación del Proyecto. Elaboración Propia del Grupo.....	47
Tabla 14: Periodo de recuperación de la Inversión. Elaboración Propia del Grupo.	47
Tabla 15: Tabla de Gestión de Riesgos. Elaboración Propia con Base en el PMBOK quinta Edición.....	25
Tabla 16: Tabla de Identificación de Riesgos. Elaboración Propia del Grupo.....	¡Error!
Marcador no definido.	
Tabla 17: Clasificación de los riesgos. Elaboración Propia del Grupo.	28
Tabla 18: Ponderación de los Riesgos. Basado en la Guía PMBOK. Elaboración Propia del Grupo.....	28



ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

Tabla 19: Tabla de Control de Riesgo. Elaboración Propia del Grupo.	29
Tabla 20: Acciones para Evitar o Mitigar el Riesgo. Elaboración Propia del Grupo.....	31
Tabla 21: Cronograma del Proyecto. Elaboración Propia del Grupo.	33



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Proyecciones de Ventas. Elaboración Propia del Grupo.	35
---	----

INTRODUCCIÓN

La contratación pública en Colombia desde los años 90 particularmente con la expedición de la ley 80 de 1993 ha buscado que los ciudadanos, los entes de control, los académicos y la población en general, conozca en qué se están invirtiendo los recursos destinados a las compras públicas en Colombia (Ley 80, 1993); pero particularmente a partir del año 2011 con la creación de la agencia nacional de contratación pública Colombia Compra Eficiente (Decreto Ley 4170, 2011) ha tomado vital importancia el principio de la publicidad en la contratación y el uso de herramientas tecnológicas para cumplir la tarea de la compra pública.

Mencionado lo anterior, Colombia Compra Eficiente en cumplimiento de sus funciones (Decreto Ley 4170, 2011), en el mes de agosto expide una circular (Circular 1, 2019) que obliga a partir del 1 de enero de 2020 entidades del orden nacional y entidades territoriales particularmente alcaldías capitales y gobernaciones de departamentos a usar la herramienta SECOP II, para lo cual puso en marcha una limitada estrategia de capacitación a entidades y proveedores que fue deficiente teniendo en cuenta los pocos recursos con los que cuenta Colombia Compra Eficiente.

La obligación de usar la herramienta SECOP II con el propósito que las entidades adelanten sus procesos de contratación implica un reto muy grande para los diferentes partícipes de la compra pública teniendo en cuenta que la versión anterior SECOP I era meramente publicitaria y buscaba que los procesos de contratación se adelantarán en físico (CCE, Sf), mientras que por el contrario SECOP II obliga a las entidades y a los proveedores a hacer procesos de contratación transaccionales 100% en línea (CCE, Sf).



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

En este sentido se logra ubicar como situación problema la falta de conocimiento en el uso de la herramienta SECOP II por parte de los diferentes partícipes de la compra pública particularmente en servidores públicos de las entidades territoriales, proveedores o posibles proveedores de bienes y servicios de dichas entidades, académicos y ciudadanía en general.

JUSTIFICACIÓN

Este proyecto tiene como propósito principal hacer un estudio de Pre-factibilidad para la creación de una empresa consultora en contratación estatal, particularmente en el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP) que logre capacitar a los diferentes participantes de la compra pública, con énfasis en población fuera de Bogotá; lo anterior basado en la necesidad de capacitación para los mencionados anteriormente teniendo en consideración que a partir de la circular uno (Circular 1, 2019) expedida por Colombia compra eficiente, en las que entidades como alcaldías municipales, capitales de departamentos y sus respectivas gobernaciones están obligados a usar SECOP II.

Para entender el alcance del actual proyecto es preciso explicar el contexto de la situación respecto a las compras públicas, en este sentido y en el marco de la justificación del proyecto se hará un breve esbozo sobre la contratación pública en Colombia (forma en la cual el Estado colombiano se provee de bienes y servicios), sobre la agencia nacional de contratación pública Colombia Compra Eficiente y sobre los diferentes elementos que componen el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP).

OBJETIVO GENERAL

- Elaborar estudio de Pre-factibilidad para la creación de una empresa consultora en el trámite, seguimiento y ejecución de proyectos para contratación estatal y en el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP) que logre capacitar a los diferentes participantes de la compra pública, con énfasis en población fuera de Bogotá.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio técnico que permita determinar la viabilidad del proyecto a través del análisis de factores normativos y económicos relacionados.
- Evaluar por medio del estudio y valoración financiera, la viabilidad de la creación de una empresa consultora que capacite a los participantes de la compra pública en los Sistemas Electrónicos de Contratación Pública (SECOP).
- Examinar la viabilidad tanto de forma comercial de la idea de negocio propuesta en el presente documento.

METODOLOGÍA

La construcción de la metodología para el presente documento se realiza basada en varias fuentes, siendo una de las orientaciones la guía PM BOOK, atendiendo los lineamientos del Project Management Institute (PMI, 2013), particularmente en su versión número cinco, se ha tratado de usar la de integración de los conocimientos (PMI, 2013) para identificar y construir las tres partes fundamentales del presente trabajo, estudio técnico, orientado a determinar los servicios a ofrecer y modelo de gestión de riesgos, el análisis financiero para

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

una posible conformación de una empresa que capacite a los partícipes de la compra pública en contratación estatal y una evaluación que oriente y determine la viabilidad de la iniciativa.

Para realizar el presente documento y presentar los resultados que se encuentran en las secciones posteriores se siguieron los lineamientos adquiridos en a lo largo del programa de especialización en formulación y evaluación social, ambiental y económica, pero particularmente a los herramientas adquiridas en los módulos de estudio técnico, evaluación económica de proyectos, evaluación financiera de proyectos y la electiva de gerencia avanzada de proyectos donde se adquirieron explicaron como materializar los conceptos de la guía del PMI.

Para la obtención de la información que permitirá el contenido encontrado a continuación en el documento, se realizará una búsqueda por la literatura de la situación actual de la contratación estatal en el país, por la normativa que rige el sistema de compra de compras públicas y por la información relevante obtenida en internet acerca de las necesidades de los partícipes de la compra pública. Del mismo modo, será relevante la información de empresas que realizan actividades similares en el mercado.

La recolección de a información necesaria y el análisis pertinente de esta permitirán la elaboración del marco conceptual y del estudio técnico que se presentará en este documento, así como también permitirá explicar los servicios que ofrecerá la empresa consultora y el público objetivo al cual están dirigidos (Ollé, 1997).

Por otra parte, para adelantar las evaluaciones económica y financiera, la obtención de datos e información se dio a través de la consulta con competidores, identificando los



ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS
precios de mercado y ante todo se realizando estimaciones y proyecciones históricas
(Hauck, sf) atendiendo a la limitada información que a la que se puede acceder tanto por la
novedad de servicio como por el recelo de las pocas empresas que en estos momentos
tienen la capacitada para prestar estos servicios las alternativas existentes bajo unos
supuesto específicos que se presentarán más adelante.

Finalmente, con la información obtenida, se proyectarán los servicios ofrecidos, un modelo
para gestionar los riesgos. A través de estimaciones y herramientas para proyectar las
ventas, calcular los recursos necesarios para iniciar la operación, el apalancamiento, el
punto de equilibrio, flujo de caja y los gastos propios de la materialización de la empresa,
se podrá concluir y determinar la viabilidad de poner en marcha la idea de negocio (Jirón,
2015).

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

SUPUESTOS CON LOS QUE SE HACEN LAS ESTIMACIONES EN LA ACTUAL PREFACTIBILIDAD

La Pre-factibilidad se adelanta con una serie de supuestos que limitan las estimaciones a unos escenarios posibles; se espera que los supuestos presentados a continuación continúen a lo largo de la posible materialización del proyecto.

- La situación económica del país continua, en términos generales como ha venido creciendo en los últimos 4 años.
- El mercado de compras públicas sigue ocupando un porcentaje significativo con relación al PIB nacional (La República, 2018).
- El acceso a la tecnología, particularmente al internet sigue creciendo en el país.
- La normatividad en contratación se mantiene o sufre cambios menores.
- Las plataformas de contratación SECOP siguen siendo las herramientas por las cuales se adelanta la contratación estatal.
- De manera progresiva, más entidades estatales son obligadas a usar SECOP II, para llevar a cabo sus procesos de contratación.
- Los precios de servicios similares se mantienen.
- La Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, sigue siendo el ente rector de la contratación pública en el país.
- El acceso a la información sobre los partícipes de la compra pública y sobre la contratación estatal en general sigue siendo amplio y transparente.
- Tendremos acceso a los recursos necesarios para financiar la operación.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

- Que el negocio de la contratación pública siga siendo atractivo para los proveedores nacionales y extranjeros.

MARCO CONCEPTUAL

CONTRATACIÓN PÚBLICA: LA COMPRA PÚBLICA EN COLOMBIA

Con la Constitución Política del año 1991 y las posteriores reformas que estuvieron orientadas a la transformación del Estado y su forma de relacionarse con la ciudadanía; la lógica de un Estado benefactor, que ocupaba el primer lugar como empleador de los colombianos y que ofrecía de manera directa bienes y servicios en general, acabaría o se transformaría de manera drástica para dar paso -desde la década de los 90 como hasta el momento- a un papel de intermediario entre la ciudadanía y el mercado, dejando a éste último como el encargado de la prestación de los bienes y servicios que hasta antes de la Constitución de 1991 eran responsabilidad del Estado colombiano (Vasquez, 2006).

La significativa transformación que tuvo el Estado colombiano en la década de los 90 se materializó a través de diferentes normas orientadas a la apertura económica y orientadas a una vinculación más estrecha en términos económicos con otros países que modificaron y dieron un vuelco de 180 grados en políticas de educación, salud, empleo y por supuesto en la contratación estatal, aparte de muchos temas más. A través de la ley 80 del año 1993 el estado transformó la regulación de la contratación estatal buscando un papel más importante del sector privado en el funcionamiento del Estado.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

Traído de la tradición contractual de otras latitudes, se adoptaron diversas modalidades de contratación que pretendían garantizar celeridad en la contratación, ahorro en los costos y qué diferentes interesados pudieran proveer bienes y servicios al Estado, así pues se abrió una amplia posibilidad de que los ciudadanos interesados pudieran participar en procesos de contratación publicitados y transparentes (Gorbaneff, 2002), pero en la práctica mostró una significativa dificultad y fue que los servidores públicos no garantizaron el correcto uso de los recursos públicos destinados a la contratación destinados a la compra pública, en parte por su interés particular, así como por presiones de poderosos grupos económicos.

La tradición de normativizar todo lo que ocurre en el contexto de la vida práctica colombiana también ocurrió dentro de la contratación estatal, haciendo que las entidades estatales crearán manuales de contratación que se basan en los principios indicados en la ley 80 de 1993 y que constituían de igual forma, un sustento obligatorio para que las entidades adelantarán sus propios procesos de contratación, siempre con la desconfianza de la ciudadanía, esperando actuaciones fraudulentas o amañadas por parte de la administración pública de la mano de un sector privado corrompido.

Con múltiples dificultades de voluntad política y de trámite legislativo se han expedido normas para mejorar la contratación estatal, aunque desde el año 1993 con la promulgación de la ley 80 hasta la fecha se han presentado innumerables escándalos por la contratación estatal, muchos servidores públicos en las cárceles, contratistas del Estado que han defraudado por completo a la ciudadanía y administraciones públicas que no han tenido el

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

poderío, las herramientas o la determinación para enfrentarse a las poderosas maquinarias jurídicas que tienen las empresas que contratan con el Estado (Cuervo, 2014).

En el marco de la situación anterior, surge Colombia Compra Eficiente volviéndose el ente rector de contratación pública en Colombia, sus propósitos son diversos y están orientados a mejorar la gestión contractual en el país; en primera medida aplicando herramientas tecnológicas que permitan la modernización de la contratación, así como también creando lineamientos y políticas que mejoren las prácticas, ahonden en la transparencia y rectitud y acercando a los diferentes partícipes de la compra pública.

Actualmente Colombia cuenta con una amplia normatividad respecto a la contratación estatal, tanto el Congreso de la República, la Presidencia y la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente han elaborado desde el 2011 para acá, múltiples normas, decretos, políticas y lineamientos que configuran el complejo sistema de contratación pública, en muchas ocasiones para bien de la contratación pública pero nunca dejando de lado la controversia y la suspicacia en los interesados de la contratación pública.

LA AGENCIA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA - COLOMBIA COMPRA EFICIENTE

En el año 2011 el presidente de la República Juan Manuel Santos Calderón crea La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente, con el propósito de cumplir con los lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo OCDE (OCDE, 2010) y así lograr ingresar a este selecto grupo de países, en este sentido la OCDE solicitaba al Estado colombiano que construyera políticas de transparencia en la contratación estatal,



ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS
así como que creará un ente rector para la contratación pública en el país y modernizar este tema atrasado.

Así pues a través del decreto de creación de Colombia Compra Eficiente (Decreto Ley 4170, 2011) por primera vez en la historia del país, una entidad estatal que tiene como propósito orientar la compra pública en el país, atenderá a los lineamientos solicitados por la OCDE, que modernizará la contratación pública en el país y generará políticas y lineamientos para lograr mayor transparencia en la contratación pública y más acceso a la información sobre gastos de los recursos públicos destinados a la contratación estatal en el país.

Por lo anterior, de las primeras acciones que adelantó la Agencia Nacional de Contratación Pública fue proporcionarle a los partícipes de la compra pública un sistema que permitiera dar publicidad a la contratación estatal (CCE, Sf), de manera que no se fragmentara la información por cada entidad estatal, al publicar en sus sistemas de información propio, sino por el contrario tener un repositorio único para todo el Estado colombiano que albergara toda la información acerca de la contratación estatal.

A lo largo del tiempo la agencia nacional de contratación pública se ha venido fortaleciendo, ampliando su planta de personal, llegando a más municipios a lo largo y ancho del país con capacitaciones acerca de las herramientas electrónicas de contratación pública y mejorando las versiones de sus sistemas digitales permitiendo que más y más ciudadanos tengan acceso en tiempo real a la información sobre el gasto de los recursos en contratación estatal.

Más allá de la administración de las herramientas electrónicas de contratación, la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente se ha venido afianzando y



ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS dando a conocer a través de la emisión de conceptos y lineamientos transversales sobre todo el sistema de compra pública, atendiendo necesidades de proveedores, de ciudadanos y entidades públicas, como también ha propendido por el ahorro de tiempo y dinero a través de mecanismos como los acuerdos marco de precios y los demás instrumentos de agregación de demanda (CCE, sf) que consolidado desde el año 2014.

SISTEMA ELECTRÓNICO DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

Del mismo modo que la Agencia Nacional de Contratación Pública el Sistema Electrónico de Contratación Pública -de ahora en adelante SECOP- surge en el año 2011, con el propósito de dar mayor transparencia a la información sobre la contratación pública, dar mayor acceso y facilidad para que los diferentes partícipes de la compra pública puedan estar al tanto de los procesos de la compra pública.

En su primera versión y como primer plataforma el SECOP uno buscaba dar publicidad a los procesos de contratación (CCE, Sf) y solamente las entidades estatales se encontraban registradas en dicha plataforma; el funcionamiento de los procesos de contratación era con documentos que se realizaban en físico y se firmaban en físico, la única firma valida era la manuscrita de puño y letra del representante legal y del ordenador del gasto, posteriormente se digitalizaban y se publicaban en el portal web, para de esta manera poder ser consultados a través de internet por proveedores interesados en procesos y por la ciudadanía en general.

Posterior a la creación de SECOP I, Colombia Compra Eficiente lanza la Tienda Virtual del Estado Colombiano en la cual se van a colocar todos los instrumentos de agregación de demanda, los acuerdos marco de precios y los catálogos de las grandes superficies para que



ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

las entidades estatales adquieran bienes y servicios con características técnicas uniformes, de manera más expedita y ahorrando significativamente los recursos del Estado (CCE, sf). En esta plataforma se van a registrar los proveedores y las entidades estatales, permitiendo la transaccionalidad y las firmas electrónicas por primera vez en la historia de la contratación estatal del país.

Como último avance tecnológico Colombia compra eficiente ha desarrollado SECOP en su 2ª versión herramienta que es una herramienta transaccional que permite que tanto proveedores como participio entidades estatales se registren en la plataforma e interactúen en tiempo real a través de los procesos de contratación en esta herramienta las entidades estatales publican sus procesos los proveedores envían ofertas en línea se firmó un contrato electrónico las modificaciones al contrato también se realizan dentro de la plataforma SECOP II.

En resumidas cuentas, el sistema electrónico de contratación pública, actualmente, está compuesto por tres herramientas, SECOP I, de carácter publicitario; Tienda Virtual del Estado Colombiano, transaccional y que alberga los instrumentos de agregación de demanda, los acuerdos marco de precios y los catálogos de las grandes superficies; y finalmente SECOP II, herramienta transaccional que permite Y el registro de múltiples usuarios la creación de cuentas de entidades estatales y cuentas de proveedores, la firma de contratos en línea y el avance de procesos contractuales completamente virtuales.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS
ESTUDIO TÉCNICO

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

A partir de la consulta de las solicitudes públicas que se realizan en los eventos de Colombia Compra Eficiente, como a través de sus redes sociales, ha sido posible evidenciar la falta de empresas que adelante capacitación en el SECOP o que asesores jurídica y técnicamente a los diferentes partícipes de la compra en el país. Lo anterior, no solo se queda en la percepción, sino que al consultar los procesos de contratación de muchas entidades estatales ha a través del SECOP se ha podido identificar la falta de conocimiento en el manejo de las herramientas de contratación o en el proceder atendiendo a la normatividad existente (Datos Abiertos, 2020).

Atendiendo a la información recolectada y con el propósito de consolidar un portafolio de servicios se determinaron 12 servicios claves que ofreceremos a los interesados en contratación estatal y particularmente en el Sistema Electrónico De Contratación Pública – SECOP siguiendo algunas recomendaciones encontradas en *Marketing en productos* y *servicios* de Luz Vallejo, donde indica la forma en que se deben agrupar la oferta de servicios para sacar provecho de la ventaja comparativa (Chávez, 2016), para ello es importante que hagamos una descripción de nuestro público:

- Nuestro primer público objetivo va a ser entidades estatales del orden territorial que estén obligadas a usar SECOP II.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

- El segundo público objetivo serán contratistas independientes, ordenadores del gasto y supervisores de contratos que estén interesados en aprender fuera de la entidad estatal.
- Otro público muy importante serán los proveedores quienes sean personas que ya hayan contratado con el estado, o que estén interesados en hacerlo y que vean cómo potencial posibilidad de negocio la herramienta SECOP II.
- Finalmente clasificamos a nuestro público objetivo como ciudadanía en general, donde entrarán universidades, académicos, veedores, organizaciones sin ánimo de lucro o cualquier persona interesadas en conocer sobre contratación estatal y particularmente en SECOP II.

Teniendo en consideración lo anterior y una vez ubicado nuestro público objetivo, hemos decidido ofertar varios tipos de servicios que permitirán hacer la viabilidad económica de nuestro proyecto; los servicios que se ofertarán permitirán que más personas y empresas hagan parte del mercado de compras públicas, que en los corrido del 2020 ha tranzado más de 20 billones de pesos (Datos Abiertos, 2020), los cuales representan los contratos suscritos entre el Estado colombiano y más de 350000 personas naturales y jurídicas (Datos Abiertos, 2020), dichos servicios a ofertar serán los siguientes:

- Un servicio orientado a las entidades estatales en su conjunto, de carácter teórico práctico en el cual 12 formadores dependiendo la cantidad de inscritos orientarán la sesión priorizando los tipos de contratación más usados por la entidad estatal

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

- Un servicio especialmente para contratistas abogados, administradores, ordenadores del gasto de entidades estatales y supervisores que sea personalizado; este servicio está orientado a resolver dudas de usuarios que ya hayan manejado en la plataforma previamente.
- Un servicio personalizado para abogados, administradores, ordenadores del gasto de entidades estatales y supervisores con usuarios que no hayan manejado la plataforma previamente.
- Un servicio diseñado para proveedores en general, donde se explicará de manera magistral el funcionamiento y el uso de la herramienta SECOP II Tienda Virtual del Estado Colombiano y SECOP I.
- Un servicio para proveedores donde se priorice y se personalice la capacitación para una empresa en particular, atendiendo a las necesidades concretas que tiene dicha organización para usuarios que ya hayan tenido contacto con la plataforma.
- Un servicio para proveedores donde se priorice y personalice la capacitación para una empresa en particular, atendiendo a las necesidades concretas que tiene dicha organización para usuarios que no hayan tenido ningún tipo de contacto con las plataformas de contratación
- Un servicio para la ciudadanía en general, este servicio está orientado a los investigadores, a las universidades, a las organizaciones no gubernamentales y a la ciudadanía en general que esté interesada en conocer sobre el uso de los recursos públicos, en conocer sobre cómo invierten las entidades estatales a través de la

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS
contratación estatal y cómo es el funcionamiento de las plataformas electrónicas de
contratación.

- Un servicio jurídico orientado a la firma y ejecución de los contratos entre proveedores y entidades estatales.
- Un servicio orientado hacia los proveedores con una naturaleza técnica que permitirá identificar la viabilidad financiera y legal para presentarse a procesos de selección de una entidad estatal Colombia.
- Un servicio de acompañamiento en disputas legales que tengan proveedores con entidades estatales a causa de posibles incumplimientos los contratos estatales.
- Un servicio para proveedores que permita identificar la viabilidad de aceptar modificaciones a los contratos suscritos con el Estado.
- Un servicio de acompañamiento para la creación de empresas, creación de proponentes plurales expedición del registro único de proponentes, certificados de experiencia y demás documentos relacionados y necesarios para participar en procesos de contratación estatal.

GESTION DE RIESGOS

Para lograr una mayor parte de impactos positivos que negativos en implementación del proyecto se ha definido usar el modelo de gestión de riesgos del Project Management Institute, con el propósito, en una primera parte identificar los riesgos posibles de la puesta en marcha dile empresa consultora, posteriormente con la ubicación de una calificación a los riesgos teniendo en cuenta los modelos establecidos por el PMI y finalmente indicando la forma en la cual se mitigaría el posible riesgo existente (PMI, 2013).

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

Para poder avanzar en la gestión de riesgos mencionado, como principales entradas para construir la identificación de riesgos, la ponderación de los riesgos y los posibles instrumentos para el control de los riesgos, se decidió tener en cuenta el plan de gestión de tiempos y costos, una lluvia de ideas sobre riesgos relacionados al proyecto y revisiones a la literatura existente para poder generar las salidas esperadas; para tal fin, las herramientas a usar serán la técnica de análisis cuantitativo de riesgos y el juicio expertos, que permitirán la materialización de las salidas respecto a los riesgos, cómo se evidencia en el gráfico a continuación.

Gestión de los riesgos		
Entradas	Herramienta	Salida
Plan de gestión de tiempos y costos	Técnicas de análisis cuantitativo de riesgos y de modelado. Juicio de expertos	Identificación de los Riesgos, Ponderación de los riesgos, Posibles Instrumentos de para el control de Riesgos
Lluvia de posibles riesgos		
Información de documentos similares		
Comentarios de sobre las entregas		

Tabla 1: Tabla de Gestión de Riesgos. Elaboración Propia con Base en el PMBOK quinta Edición.

IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS

Ahora bien, con la información existente que se relaciona en la parte anterior podemos indicar que los riesgos relacionados a este proyecto son los que se describen a continuación, si bien somos conscientes que hay una serie de riesgos no contenidos ni presentados, estos son los que a nuestro parecer tendrían mayor influencia y posibilidad de ocurrencia en la materialización de una empresa que capacite a los partícipes de la compra pública en contratación estatal

#	Riesgo
1	Problemas con el acceso a la información necesaria.
2	Malas herramientas para obtención de los objetivos.
3	Infraestructura tecnológica deficiente para realizar la gestión comercial y administrativa de la empresa.
4	Imposibilidad de desplazarse para realizar los acompañamientos a los partícipes de la compra pública.
5	Miembros desinteresados con la materialización del proyecto.



ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

6	Problemas entre los integrantes del grupo de desarrollo del proyecto.
7	Dificultad de ofrecer servicios a participantes de la compra pública
8	Problemas con la comunicación con los docentes.
9	Cambio en la normatividad existente.

#	Riesgo
1	Problemas con el acceso a la información necesaria.
2	Malas herramientas para obtención de los objetivos.
3	Infraestructura tecnológica deficiente para realizar la gestión comercial y administrativa de la empresa.
4	Imposibilidad de desplazarse para realizar los acompañamientos a los participantes de la compra pública.
5	Miembros desinteresados con la materialización del proyecto.
6	Problemas entre los integrantes del grupo de desarrollo del proyecto.
7	Dificultad de ofrecer servicios a participantes de la compra pública
8	Metodología de capacitación inapropiada
9	Cambio en la normatividad existente.

CLASIFICACIÓN DE LOS RIESGOS.

Atendiendo la metodología del Project Management Institute se clasificaron los riesgos

Cómo se muestra en el siguiente gráfico.



Tabla 2: Clasificación de los riesgos. Elaboración Propia del Grupo.

PONDERACIÓN DE LOS RIESGOS.

Del mismo modo hoy cuando el impacto y la probabilidad de los riesgos a continuación se presenta la tabla de ponderación de los riesgos.

	Impacto	Probabilidad
Muy alto	80%	90%
Alto	40%	70%
Medio	20%	60%
Bajo	10%	30%
Muy bajo	5%	10%

Tabla 3: Ponderación de los Riesgos. Basado en la Guía PMBOK. Elaboración Propia del Grupo.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

El siguiente cuadro nos mostrará el nivel de exposición a los riesgos, qué es el resultado de la multiplicación del porcentaje del impacto asignado, por el porcentaje de probabilidad de ocurrencia que se le asigna a cada riesgo, dividido entre 100, como así también se encontrará en qué clasificación se encuentra el riesgo mencionado

#	Riesgo	Escala del Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Exposición a Riesgos	Clasificación
1	Problemas con el acceso a la información necesaria.	80	10	8	Contextual /Ejecución
2	Malas herramientas conceptuales para obtención de los objetivos.	40	30	12	Técnico / Ejecución
3	Infraestructura tecnológica deficiente para realizar la gestión comercial y administrativa de la empresa.	40	30	12	Humano / Ejecución
4	Imposibilidad de desplazarse para realizar los acompañamientos a los partícipes de la compra pública.	80	10	8	Humano / Ejecución
5	Miembros desinteresados con la materialización del proyecto.	40	10	4	Humano
6	Infraestructura tecnológica deficiente para consolidar la empresa.	40	30	12	Tecnológico
7	Dificultad de ofrecer servicios a partícipes de la compra pública	40	30	12	Humano / Técnico
8	Problemas con la comunicación con los docentes.	80	10	8	Humano / Técnico
9	Cambio en la normatividad existente.	80	10	8	Contextual

Tabla 4: Tabla de Control de Riesgo. Elaboración Propia del Grupo.

ACCIONES PARA EVITAR O MITIGAR LOS RIESGOS CONTROL

Finalmente, para el tema de los riesgos se presenta a continuación las acciones que se adelantarían para mitigar los riesgos o evitarlos en caso de ser posible.

Acciones para Evitar o Mitigar los riesgos Control		
#	Riesgo	Acción correctiva / Preventiva
1	Problemas con el acceso a la información necesaria.	Mitigar probabilidad: tener un buen acceso a internet, bases de datos académicas, acceso permanente a información del mercado de compras públicas.
2	Malas herramientas conceptuales para obtención de los objetivos.	Evitar el riesgo: atenta atención a las necesidades del cliente, comunicación continua proveedores y clientes, revisión constante de los avances del proyecto por parte de expertos
3	Infraestructura tecnológica deficiente para realizar la gestión comercial y administrativa de la empresa.	Mitigar probabilidad: Comunicación constante, aplicar técnicas para la comunicación asertiva y generar un ambiente propicio para trabajar.
4	Imposibilidad de desplazarse para realizar los acompañamientos a los participantes de la compra pública.	Aceptar el riesgo.
5	Miembros desinteresados con la materialización del proyecto.	Mitigar probabilidad: Trabajar en el supuesto del beneficio que trae personal, laboral, familiar y socialmente terminar el proyecto.
6	Infraestructura tecnológica deficiente para consolidar la empresa.	Mitigar probabilidad: contratar un buen servicio de internet y hacerles mantenimiento preventivo a los equipos de cómputo.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

Acciones para Evitar o Mitigar los riesgos Control		
#	Riesgo	Acción correctiva / Preventiva
7	Dificultad de ofrecer servicios a partícipes de la compra pública	Mitigar la probabilidad: Actualizar constantemente las bases de datos de los partícipes de la compra pública.
8	Metodología de capacitación inapropiada	Mitigar probabilidad: Comunicación constante, aplicar técnicas para la comunicación asertiva y generar un ambiente propicio para trabajar.
9	Cambio en la normatividad existente.	Aceptar el riesgo: el congreso de la república es el único capaz de modificar la normatividad general de contratación, el presidente con atribuciones especiales o CCE, modificar lineamientos respecto a la compra pública.

Tabla 5: Acciones para Evitar o Mitigar el Riesgo. Elaboración Propia del Grupo.

CRONOGRAMA DE POSIBLE IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

En el caso de que la actual Pre-factibilidad arroje como resultado qué adelantar el proyecto de una empresa que capacite a los diferentes partícipes de la compra pública en el Sistema Electrónico de Contratación Pública y en contratación estatal, a continuación, se presenta la propuesta de cronograma para la materialización de dicha empresa.

GESTIÓN DEL TIEMPO						
CRONOGRAMA PROYECTO DE CONSULTORIA-ACTIVIDADES						
Id	NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	DURACIÓN	COMIENZO	FIN	RESPONSABLE	% COMPLETADO
1	Búsqueda de capital para el emprendimiento.	1 mes	10/08/2020	31/08/2020	Elkin Sarmiento y Nivis Álvarez	0
2	Conformación de la empresa.	1 mes	1/09/2020	30/09/2020	Elkin Sarmiento y Nivis Álvarez	0
3	Instalaciones, adquisiciones y contrataciones para iniciar la operación.	15 días	1/10/2020	15/10/2020	Elkin Sarmiento y Nivis Álvarez	0
4	Planeación de la operación a mediano y largo plazo.	15 días	1/10/2020	15/10/2020	Elkin Sarmiento y Nivis Álvarez	0
5	Elaboración de materiales y estrategias de capacitación.	1 mes	1/10/2020	30/10/2020	Elkin Sarmiento y Nivis Álvarez	0
6	Contacto con posibles clientes y gestión comercial.	Todo el tiempo	1/10/2020		Elkin Sarmiento y Nivis Álvarez	0

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

GESTIÓN DEL TIEMPO						
CRONOGRAMA PROYECTO DE CONSULTORIA-ACTIVIDADES						
Id	NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	DURACIÓN	COMIENZO	FIN	RESPONSABLE	% COMPLETADO
7	Inicio de capacitaciones.	1 día	15/10/2020	16/10/2020	Elkin Sarmiento y Nivis Álvarez	0
8	Evaluación de la operación.	Todo el tiempo	15/10/2020		Elkin Sarmiento y Nivis Álvarez	0
9	Correcciones de los errores y apuestas a futuro.	5 días	11/01/2021	15/01/2021	Elkin Sarmiento y Nivis Álvarez	0

Tabla 6: Cronograma del Proyecto. Elaboración Propia del Grupo.

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Para el inicio de este estudio financiero establecimos un horizonte para la evaluación del proyecto de 5 años, con esto buscamos que la perspectiva sea amplia. Los criterios o variables utilizados para la elaboración de la Pre-factibilidad del proyecto, el estudio está basado para determinar si es viable o no la creación de una empresa encargada en la capacitación para el manejo de SECOP II, con esto pretendemos saber que ingresos han de ser necesarios para que la TIR se representativa y para que el proyecto en lo posible sea viable.

Teniendo esto es cuenta realizamos unas proyecciones históricas (Hauck, sf) utilizando los métodos aprendidos en clases dado que la información disponible es muy limitada y proveedores de servicios similares son celosos con la información propia de su negocio (por obvias razones). Debido a que nuestra propuesta cuenta con varios productos decidimos estimar unas cantidades y precios del mercado para establecer las cantidades de equilibrio mensuales (los precios determinados para los servicios se lograron a través de cotizaciones de servicios similares y estimaciones para servicios que no se encontraron en el mercado) .

PROYECCIONES DE VENTAS

Los ingresos están calculados basados en las cantidades que cada año serán adquiridas por nuestros clientes permitiéndonos obtener unas proyecciones para los próximos 5 años.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

PROYECCIONES EN LAS VENTAS						
AÑO	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL VENTAS	\$	\$1.419.000.000	\$1.470.084.000	\$1.515.656.604	\$1.564.157.615	\$1.618.903.132

Tabla 7: Proyección de Ventas. Elaboración Propia del Grupo.

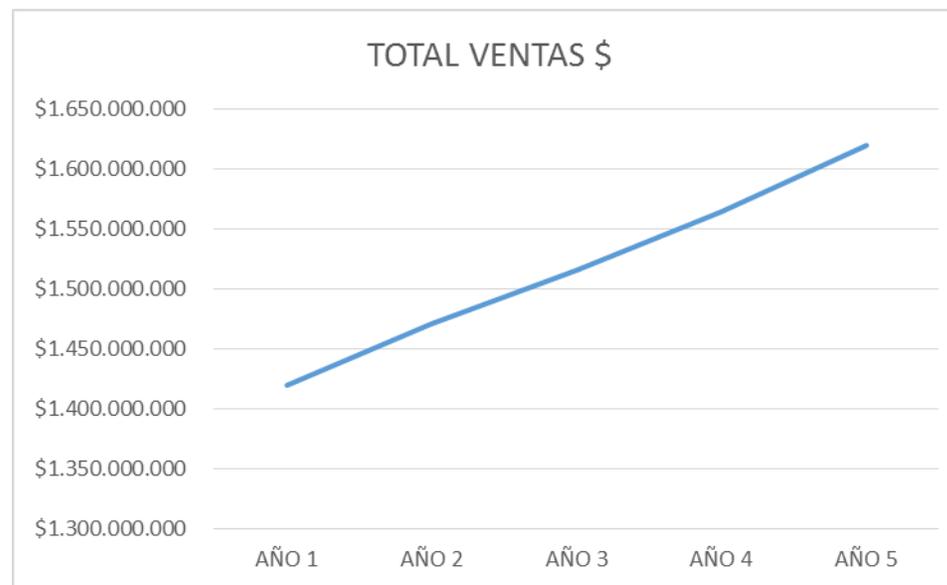


Ilustración 1: Proyecciones de Ventas. Elaboración Propia del Grupo.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

Las proyecciones de ventas se esperan alcanzar con una amplia estrategia de mercadeo y comunicación, lo cual permitirá ofrecer nuestros servicios a lo largo y ancho del país, atendiendo a la amplia necesidad que tienen los partícipes de la compra pública por asesoría técnica y jurídica y capacitación en el sistema electrónico de contratación pública SECOP. Así también, se espera lograr altos niveles de ocupación de los capacitadores, con el propósito de lograr la mayor maximicen de los beneficios, para la empresa.

COSTOS DE INVERSIÓN

Los costos de inversión resultan de sumar los costos que tienen los equipos de oficina, salarios tanto de los administrativos como el del personal, arriendo, servicios públicos, y arriendo.

Inversión Inicial	
SERVICIOS	\$ 600.000
TRANSPORTE	\$ 15.000.000
VIÁTICOS	\$ 10.000.000
SALARIOS BÁSICOS	\$ 13.318.382
SALARIOS CAPACITADORES	\$ 33.150.028
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 29.935.000
CONSTITUCIÓN LEGAL	\$ 251.500
MUEBLES Y ENSERES	\$ 13.730.000
ARRIENDO	\$ 5.000.000
TOTAL	\$ 120.984.910

Tabla 8: Tabla costo de Inversión. Elaboración Propia del Grupo.

INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO

Las inversiones en maquinaria y equipo estas dadas por as cantidades necesarias para dotar a los asesores y la oficina, también se adquieren los diferentes muebles y enseres que serán necesarios para la oficina y dotación de la cafetería.

EQUIPOS DE OFICINA			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADORES	20	\$ 1.400.000	\$ 28.000.000
IMPRESORA	3	\$ 590.000	\$ 1.770.000
TELÉFONOS	3	\$ 55.000	\$ 165.000
TOTAL			\$ 29.935.000

Tabla 9: Tabla de Inversión en Equipos de Oficina. Elaboración Propia del Grupo.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

MUEBLES Y ENSERES			
ESCRITORIOS	15	\$ 475.000	\$ 7.125.000
SILLAS ERGÓNICAS	20	\$ 99.000	\$ 1.980.000
SILLAS PARA REUNIONES	15	\$ 179.000	\$ 2.685.000
PERCHERO	1	\$ 300.000	\$ 300.000
MESAS PARA REUNIONES	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
MICROONDAS	1	\$ 510.000	\$ 510.000
CAFETERA	1	\$ 130.000	\$ 130.000
TOTAL			\$ 13.730.000

Tabla 10: Tabla de Inversión en Muebles y Enseres. Elaboración Propia del Grupo

CRÉDITO

La empresa maneja una estructura de financiación en la que corresponde al 100% puesto que los socios no aportaran recursos propios.

La tasa de interés es de 12% EA, teniendo en cuenta esto hacemos una tabla de amortización que muestre el total de pago durante los 5 años, que parte se paga a capital, que parte a intereses y nos muestra el saldo del crédito.

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO OBTENIDO

Valor de Crédito	\$ 120.984.910	Plazo			
Interés Anual	12%	5			
Interés Mensual	1%	60			
Amortización en Años	Saldo Inicial	Vaor Cuota	Interés	Abono a Capital	Saldo
0					\$ 120.984.910
1	\$ 120.984.910	\$ 24.890.118,92	\$ 1.148.001	\$ 23.742.118,16	\$ 97.242.791,44
2	\$ 97.242.791	\$ 24.890.118,92	\$ 922.717	\$ 23.967.402,21	\$ 73.275.389,23
3	\$ 73.275.389	\$ 24.890.118,92	\$ 695.295	\$ 24.194.823,92	\$ 49.080.565,30
4	\$ 49.080.565	\$ 24.890.118,92	\$ 465.715	\$ 24.424.403,60	\$ 24.656.161,71
5	\$ 24.656.162	\$ 24.890.118,92	\$ 233.957	\$ 24.656.161,71	\$ 0,00

Tabla 11: Amortización del Crédito. Elaboración Propia del Grupo.

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO

El estado de resultados proyecta la utilidad que genera el proyecto. En este incluye las ventas que se tienen, los costos que genera prestar el servicio, los gastos administración, intereses del crédito y los impuestos.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS					
Prestacion de servicios de capacitaciones	1.419.000.000	1.470.084.000	1.515.656.604	1.564.157.615	1.618.903.132
COSTO DE VENTAS Y SERVICIOS					
Costos por prestacion de servicios de capacitacion	697.800.331	722.921.143	745.331.699	769.182.313	796.103.694
Utilidad Bruta	721.199.669	747.162.857	770.324.905	794.975.302	822.799.438
Gastos de Administracion	239.980.584	248.619.885	256.327.101	264.529.569	273.788.104
Utilidad Operativa	481.219.085	498.542.972	513.997.804	530.445.734	549.011.334
Gastos Financieros					
Intereses	1.148.001	922.717	695.295	465.715	233.957
Utilidad antes de impuestos	480.071.084	497.620.255	513.302.509	529.980.018	548.777.377
Impuestos (33%)	158.423.458	164.214.684	169.389.828	174.893.406	181.096.534
Utilidad Neta Final	321.647.626	333.405.571	343.912.681	355.086.612	367.680.843

Tabla 12: Estado de Resultados Proyectados. Elaboración Propia del Grupo.

COSTOS DE OPERACIÓN

En este tipo de costos se tiene en cuenta salarios de los capacitadores, transporte y viáticos, en la primera parte se hace el cálculo mensual y luego se hace una proyección a 5 años de los posibles costos que incurrirá el proyecto, para hacer el cálculo utilizamos la proyección de la inflación que realizó Bancolombia.

COSTOS DE OPERACIÓN (INHERENTE PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO)						
	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALARIOS DE CAPACITADORES	\$33.150.028	\$397.800.331	\$ 412.121.143	\$ 424.896.899	\$ 438.493.599	\$ 453.840.875
VIÁTICOS	\$10.000.000	\$120.000.000	\$ 124.320.000	\$ 128.173.920	\$ 132.275.485	\$ 136.905.127
TRANSPORTE	\$15.000.000	\$180.000.000	\$ 186.480.000	\$ 192.260.880	\$ 198.413.228	\$ 205.357.691
TOTAL	\$ 58.150.028	\$ 697.800.331	\$ 722.921.143	\$ 745.331.699	\$ 769.182.313	\$ 796.103.694

Tabla 13: Costos de Operación del Proyecto. Elaboración Propia del Grupo.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

PUNTO DE EQUILIBRIO

Para obtener el punto de equilibrio tenemos en cuenta los gastos administrativos y los costos de operación mensuales para obtener cantidades de equilibrio mensuales.

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA ASESORIAS PERSONALES											
PRODUCTO	SESIONES MENSUALES	\$ DE VENTA* PERSONA	TOTAL	% PARTICIPACIÓN	CVU	MCU	MCP	PEQ	PE\$	CVT	CFT
								507			
Producto 2	15	\$ 200.000	\$ 3.000.000	15%	\$ 130.000	\$ 70.000	\$ 10.500	104	\$ 20.854.406	\$ 13.555.364	\$ 7.299.042
Producto 3	10	\$ 200.000	\$ 2.000.000	10%	\$ 130.000	\$ 70.000	\$ 7.000	70	\$ 13.902.937	\$ 9.036.909	\$ 4.866.028
Producto 4	15	\$ 200.000	\$ 3.000.000	15%	\$ 130.000	\$ 70.000	\$ 10.500	104	\$ 20.854.406	\$ 13.555.364	\$ 7.299.042
Producto 7	15	\$ 150.000	\$ 2.250.000	15%	\$ 130.000	\$ 20.000	\$ 3.000	104	\$ 15.640.804	\$ 13.555.364	\$ 2.085.441
Producto 10	5	\$ 1.000.000	\$ 5.000.000	5%	\$ 350.000	\$ 650.000	\$ 32.500	35	\$ 34.757.343	\$ 12.165.070	\$ 22.592.273
Producto 11	5	\$ 800.000	\$ 4.000.000	5%	\$ 350.000	\$ 450.000	\$ 22.500	35	\$ 27.805.874	\$ 12.165.070	\$ 15.640.804
Producto 12	8	\$ 1.500.000	\$12.000.000	8%	\$ 650.000	\$ 850.000	\$ 68.000	56	\$ 83.417.623	\$ 36.147.637	\$ 47.269.986
TOTAL	73			73%			\$154.000	507	\$217.233.393	\$110.180.777	\$107.052.616

Tabla 14: Punto de Equilibrio para Asesorías Personales. Elaboración Propia del Grupo.

Para esta primera parte tenemos que en la asesoría número 507 no vamos a obtener ni pérdidas ni ganancias y en la columna PEQ nos muestra las cantidades de cada producto que se deben realizar para ir hacia el punto de equilibrio. Las asesorías personales obtienen un 73% de participación dentro de la totalidad de las asesorías.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA ASESORIAS CORPORATIVAS											
PRODUCTO	SESIONES MENSUALES	\$ DE VENTA	TOTAL	% PARTICIPACIÓN	CVU	MCU	MCP	PEQ	PE\$	CVT	CFT
								151			
Producto 1	10	\$ 200.000	\$ 2.000.000	10%	\$ 130.000	\$ 70.000	\$ 7.000	56	\$ 11.196.849	\$ 7.277.952	\$ 3.918.897
Producto 5	5	\$ 5.000.000	\$25.000.000	5%	\$ 2.000.000	\$3.000.000	\$150.000	28	\$139.960.616	\$ 55.984.246	\$ 83.976.370
Producto 6	4	\$ 5.000.000	\$20.000.000	4%	\$ 2.000.000	\$3.000.000	\$120.000	22	\$111.968.493	\$ 44.787.397	\$ 67.181.096
Producto 8	4	\$ 5.000.000	\$20.000.000	4%	\$ 2.000.000	\$3.000.000	\$120.000	22	\$111.968.493	\$ 44.787.397	\$ 67.181.096
Producto 9	4	\$ 5.000.000	\$20.000.000	4%	\$ 2.000.000	\$3.000.000	\$120.000	22	\$111.968.493	\$ 44.787.397	\$ 67.181.096
TOTAL	27			27%			\$517.000	151	\$475.866.095	\$190.346.438	\$285.519.657

Tabla 15: Punto de Equilibrio para Asesorías Corporativas. Elaboración Propia del Grupo.

En la segunda parte en la que las asesorías son para corporaciones, nos muestra que las cantidades de equilibrio son 151 asesorías en las que se obtendrán las posibles cantidades necesarias para obtener el punto de equilibrio de las asesorías de las corporaciones y estas obtienen un 27% de participación de la totalidad del número de asesorías.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Se tendrá en cuenta los salarios de los socios, personal de aseo, secretaria, contador, servicios públicos, cafetería, papelería y arriendo.

También utilizamos la inflación para hacer la proyección de estos gastos a 5 años.

GASTOS ADMINISTRATIVOS PROYECTADOS						
	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SOCIOS	\$ 7.830.000	\$ 93.960.000	\$ 97.342.560	\$ 100.360.179	\$ 103.571.705	\$ 107.196.715
CONTADOR	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000	\$ 37.296.000	\$ 38.452.176	\$ 39.682.646	\$ 41.071.538
SECRETARIA	\$ 1.244.191	\$ 14.930.292	\$ 15.467.783	\$ 15.947.284	\$ 16.457.597	\$ 17.033.613
SERVICIOS GENERALES	\$ 1.244.191	\$ 14.930.292	\$ 15.467.783	\$ 15.947.284	\$ 16.457.597	\$ 17.033.613
SERVICIOS (Agua,electricidad, telecomunicaciones)	\$ 600.000	\$ 7.200.000	\$ 7.459.200	\$ 7.690.435	\$ 7.936.529	\$ 8.214.308
CAFETERIA	\$ 80.000	\$ 960.000	\$ 994.560	\$ 1.025.391	\$ 1.058.204	\$ 1.095.241
PAPELERÍA	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.432.000	\$ 12.817.392	\$ 13.227.549	\$ 13.690.513
ARRIENDO	\$ 5.000.000	\$ 60.000.000	\$ 62.160.000	\$ 64.086.960	\$ 66.137.743	\$ 68.452.564
TOTAL	\$ 19.998.382	\$ 239.980.584	\$ 248.619.885	\$ 256.327.101	\$ 264.529.569	\$ 273.788.104

Tabla 16: Gastos Administrativos del Proyecto. Elaboración Propia del Grupo.

DEPRECIACIÓN Y CUOTA DE SALVAMENTO

En esta tabla se obtiene el valor de la depreciación del primer año y la depreciación a 5 años, adicionalmente se obtiene el valor de salvamento de los muebles y enseres junto con el equipo de oficina.

ARRENDAMIENTO OFICINA					
ITEM	VALOR	AÑOS	DEPRECIACIÓN	VALOR DEPRECIACIÓN AÑO 5	VALOR DE SALVAMENTO
MUEBLES Y ENSERES	\$ 13.730.000	10	\$ 1.373.000	\$ 6.865.000	\$ 6.865.000
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 29.935.000	5	\$ 2.993.500	\$ 14.967.500	\$ 14.967.500
TOTAL			\$ 4.366.500	\$ 21.832.500	\$ 21.832.500

Tabla 17: Depreciación y Cuota de Salvamento. Elaboración Propia del Grupo.

FLUJO NETO DE CAJA

Para la creación de este flujo de caja libre estuvimos analizando los valores corrientes, tuvimos en cuenta la inflación, el comportamiento de los gastos que van asociados al proyecto independientemente de que el producto final sea un servicio.

FLUJO NETO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		1.419.000.000	1.470.084.000	1.515.656.604	1.564.157.615	1.618.903.132
COSTO DE VENTAS Y SERVICIOS		697.800.331	722.921.143	745.331.699	769.182.313	796.103.694
Utilidad Bruta		721.199.669	747.162.857	770.324.905	794.975.302	822.799.438
Gastos de Administracion		239.980.584	248.619.885	256.327.101	264.529.569	273.788.104
Depreciación		4.366.500	4.366.500	4.366.500	4.366.500	4.366.500
EBIT		476.852.585	494.176.472	509.631.304	526.079.234	544.644.834
Interesés		1.148.001	922.717	695.295	465.715	233.957
Utilidad Antes de Impuestos		475.704.584	493.253.755	508.936.009	525.613.518	544.410.877
Impuestos Causados (33%)		156.982.513	162.773.739	167.948.883	173.452.461	179.655.589
Impuestos Pagados			156.982.513	162.773.739	167.948.883	173.452.461
Utilidad Neta Final		475.704.584	336.271.242	346.162.270	357.664.635	370.958.416
Depreciación		4.366.500	4.366.500	4.366.500	4.366.500	4.366.500
Amortización		23.742.118	23.967.402	24.194.824	24.424.404	24.656.162
Valor Rescate						21.832.500
Flujo Neto	(120.984.910)	503.813.202	364.605.145	374.723.594	386.455.539	421.813.578

Tabla 18: Flujo Neto de Caja. Elaboración Propia del Grupo.

Como resultado del flujo neto de caja obtenido en la tabla 7, se muestran los resultados de para la toma de decisiones para la evaluación del proyecto en la tabla 8.

CRITERIO DE EVALUACIÓN	RESULTADOS
VPN	528.923.563,20
TIR	3,93%

Tabla 19: Resultados de la Evaluación del Proyecto. Elaboración Propia del Grupo.

Si tenemos en cuenta los resultados de evaluación del proyecto, según el valor presente neto (VPN) podemos concluir que el proyecto es factible ya que el valor es positivo, por otra parte la tasa interna de retorno (TIR) tiene un valor de 3,93% considerando que es un valor bajo pero que genera rentabilidad.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

La tabla de recuperación de la inversión está basada en el flujo de caja.

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN				
AÑO	FLUJO	SALDO INICIAL	RECUPERACIÓN	SALDO FINAL
0	-\$ 120.984.910			-\$ 120.984.910
1	\$ 503.813.202	-\$ 116.293.410	\$ 548.537.057	\$ 432.243.648
2	\$ 364.605.145	\$ 432.243.648	\$ 395.869.317	\$ 828.112.965
3	\$ 374.723.594	\$ 828.112.965	\$ 406.895.773	\$1.235.008.738
4	\$ 386.455.539	\$ 1.235.008.738	\$ 419.688.137	\$1.654.696.875
5	\$ 421.813.578	\$ 1.654.696.875	\$ 455.956.067	\$2.110.652.943

Tabla 20: Periodo de recuperación de la Inversión. Elaboración Propia del Grupo.

CONCLUSIONES

- A lo largo del trabajo de investigación logramos estructurar un plan de servicios que fuera capaz de ofertar capacitaciones y asesorías a los diferentes participantes de la compra pública, atendiendo a la necesidad que los diferentes participantes de la compra pública tienen aplicar la normativa de contratación estatal y el manejo del Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP). Por otra parte, se logra realizar un estudio técnico permitiéndonos determinar qué tan viable es el proyecto teniendo en cuenta los factores normativos y económicos.
- Se puede evidenciar por medio del estudio técnico y valoración financiera que es viable la creación de la empresa de consultoría para la capacitación de los participantes de la compra pública en los Sistemas Electrónicos de Contratación Pública (SECOP).
- También se logra determinar que la adquisición del servicio de consultoría dependerá de las necesidades del cliente y está sujeto a la relación Costo-Beneficio que aunque puede representar altos costos se hace necesario acceder a ellas, por la exigencia del manejo de la aplicación que se tiene a partir del 1 de enero de 2020.
- Es posible brindar un servicio de asesorías para los participantes de la compra pública a precios competitivos, ya que nuestros precios se referencian con precios del mercado y son ofrecidos a entidades y personal independiente mediante una capacidad operativa buscando el punto de equilibrio y respondiendo a las necesidades o a una demanda potencial que no está siendo atendida.

ESPECIALIZACION EN FORMULACION Y EVALUACION SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS

- Además, con las capacitaciones lo que se busca es que las personas tengan mayor acceso y les sea mucho más fácil agregar, suministrar y buscar información por medio del Sistema para que aumente el nivel de participación y competencia en la compra pública y que se establezcan mercados en los que oferentes y demandantes interactúen para lograr acuerdos finalmente.
- Este modelo de negocio que proponemos es una alternativa que puede ser interesante no solo para las diferentes entidades territoriales que requieran de nuestros servicios para asesorarse en compra pública y contratación estatal, sino también el personal independiente, haciendo que se reduzca el riesgo de realizar transacciones que resulten siendo pérdidas ya sea para el oferente o demandante.
- De igual forma se concluye que existe viabilidad financiera para realizar el proyecto, luego de realizar las proyecciones para determinar los criterios de evaluación, se concluye que el modelo de negocio tendría una TIR de 3,94% lo que nos muestra que para los inversionistas no están atractivo el negocio pues genera retorno, pero no lo que se espera para la inversión y se evidencia que la recuperación de la inversión se dará en el primer año.

BIBLIOGRAFÍA

- Bancolombia. (2019). *Informe Anual de Proyecciones Económicas Colombia 2020*.
Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/investigaciones-economicas/publicaciones/informe-anual-proyecciones>
- CCE. (sf). *Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente*.
Recuperado el 2020, de Tienda Virtual del Estado Colombiano:
<https://www.colombiacompra.gov.co/node/516>
- CCE. (Sf). *Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente*.
Recuperado el 2020, de Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente: <https://www.colombiacompra.gov.co/secop/secop-i>
- CCE. (Sf). *Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente*.
Recuperado el 2020, de Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente: <https://www.colombiacompra.gov.co/node/22829>
- CCE. (sf). Guía para entender los acuerdos Marco de Precios. *Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente* , 2-3. Recuperado el 2020, de https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documentos/acuerdos_marco_0.pdf
- Chávez, L. V. (2016). *Marketing en productos y servicios*. Recuperado el 2020, de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-17-224443-marketing%20en%20productos%20y%20servicios-comprimido.pdf>

Circular 1, Circular 1 (Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente 2019). Recuperado el 2020, de
https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_circulares/circular_externa_no._1_de_2019.pdf

Cuervo, A. S. (2014). CORRUPCIÓN EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA EN COLOMBIA. Recuperado el 2020, de
[https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/12906/CORRUPCI%
 %c3%93N%20EN%20LA%20CONTRATACI%
 %c3%93N%20P%
 %c3%9aBLICA%20EN%
 %20COLOMBIA.%20Aldemar%20Serrano.%20Oct.%208..pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/12906/CORRUPCI%c3%93N%20EN%20LA%20CONTRATACI%c3%93N%20P%c3%9aBLICA%20EN%20COLOMBIA.%20Aldemar%20Serrano.%20Oct.%208..pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Datos Abiertos. (2020). *Datos Abiertos Colombia*. Recuperado el 2020, de Datos Abiertos - SECOP INTEGRADO: <https://www.datos.gov.co/Gastos-Gubernamentales/SECOP-Integrado/rpmr-utcd>

Decreto Ley 4170, Decreto Ley 4170 (Presidente de la Republica Juan Manuel Santos Calderon 2011). Recuperado el 2020, de
<https://sintesis.colombiacompra.gov.co/normatividad/documento/14208>

Gorbaneff, Y. (2002). Contratación pública en Colombia y la teoría económica. *ARCHIVOS DE ECONOMÍA*. Recuperado el 2020, de
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/205.pdf>

Hauck, J. (sf). *Teoría y modelos en los pronosticos de ventas*. Recuperado el 2020

Jirón, J. R. (2015). *Matemática Financiera Aplicada a Proyectos*. Ediciones Utmach.

Recuperado el 2020

La República. (2018). El Estado gasta \$100 billones al año en contratación, según

Colombia Compra Eficiente. *La República*. Recuperado el 2020, de

<https://www.larepublica.co/economia/el-estado-se-gasta-100-billones-al-ano-en-contratacion-segun-colombia-compra-eficiente-2725948>

Ley 80, Ley 80 de 1993 (Congreso de la Republica de Colombia 1993). Recuperado el

2020, de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0080_1993.html

OCDE. (2010). Recomendación del Consejo sobre Contratación Pública. *OCDE*.

Recuperado el 2020, de <https://www.oecd.org/gov/ethics/OCDE-Recomendacion-sobre-Contratacion-Publica-ES.pdf>

Ollé, M. (1997). *El Plan de Empresa: Cómo planificar la creación de una empresa*.

Marcombo. Recuperado el 2020

PMI. (2013). *GUÍA DE LOS FUNDAMENTOS PARA LA DIRECCIÓN DE PROYECTOS*.

Project Management Institute. Recuperado el 2020

Vasquez, T. (2006). La Constitución del 91, entre los derechos y el modelo de desarrollo.

Análisis y evaluación de la gobernanza. Recuperado el 2020, de

<http://www.institut-gouvernance.org/es/analyse/fiche-analyse-238.html>

Superintendencia Financiera de Colombia. (15 de Mayo de 2020). Obtenido de
<https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/investigaciones-economicas/publicaciones/informe-anual-proyecciones>