

PLAN DE NEGOCIOS VIMO SAS

Autores

Daniel Maya Cardona

Asesor

Alejandra Lujan

FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO

ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y DE MERCADEO

MEDELLIN

2016

AGENDA o CONTENIDO

- 1. TITULO**
 - 2. RESUMEN DEL PLAN DE NEGOCIOS**
 - 3. JUSTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS**
 - 4. OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS**
 - 5. ANÁLISIS SECTORIAL**
 - 6. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LOS ESTUDIOS**
 - 6.1 Estudio de Mercados**
 - 6.2 Estudio Técnico**
 - 6.3 Estudio Administrativo**
 - 6.4 Estudio Legal**
 - 6.5 Estudio Financiero**
 - 7. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**
 - 8. CONSIDERACIONES FINALES DEL PROYECTOS**
- RECOMENDACIONES**
- BIBLIOGRAFÍA**

2. Resumen del plan de negocios

- VIMO: Vinculo inmobiliario
- Es una empresa virtual con un concepto diferente en la venta de inmuebles. El valor agregado es brindar un espacio de amplio flujo de posibles compradores sin necesidad de gastos en citas para mostrar el inmueble o comisiones por cerrar el negocio.

MISIÓN

- Somos una empresa virtual que brinda a nuestros clientes alternativas diferentes en la venta de inmuebles disminuyendo su comisión de venta en un ambiente seguro y eficiente.

3. Justificación del plan de negocios

- Analizando el sector Inmobiliario y el sector e-commerce descubrimos una oportunidad de mercado, vimos que podíamos diseñar una empresa donde se ofrezca a los clientes las ventajas del marketing inmobiliario junto a la facilidad del e-commerce..

4.Objetivo del plan de negocios

- La decisión de emprender un proyecto de negocio es un reto profesional que deseo asumir, en este proyecto tendré que romper paradigmas de pensamiento empresarial. A tal punto de generar un pensamiento que sirva como ejemplo para futuros emprendedores que desean salir de la zona de confort y los motive a alcanzar sus sueños.

5. Análisis sectorial

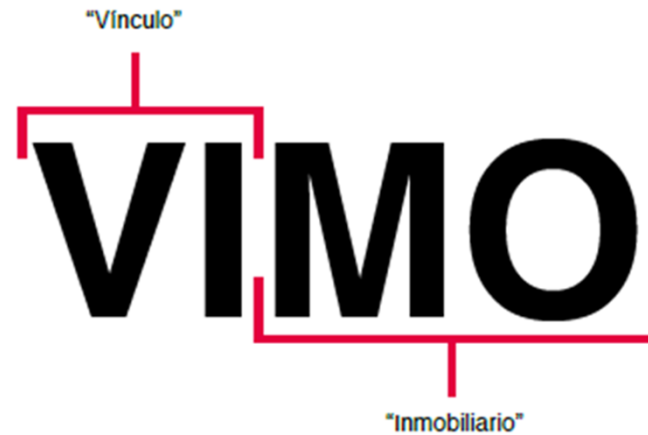
- Sector servicios (e-commerce)
- El sector servicios en Colombia es uno de los que muestra mayor potencial de crecimiento y oportunidades de inversión.
- El comercio electrónico atraviesa por el mejor momento en el país, las transacciones en internet son el 2,6% del PIB.
- En el 2015 en Colombia las ventas en tiendas virtuales alcanzaron los US\$3.100 millones

6. Resultados y análisis de los estudios

- **6.1 Estudio de mercados:** El sector servicios en Colombia ocupa hoy un papel protagónico en las oportunidades de desarrollo económico.
- **6.2 Estudio técnico:** La investigación muestra que las personas quieren vender sus propiedades sin pagar comisión por venta, este público objetivo está dispuesto a probar nuevas estrategias de ventas las cuales le facilite la promoción de su bien o propiedad sin que les genere un costo adicional.

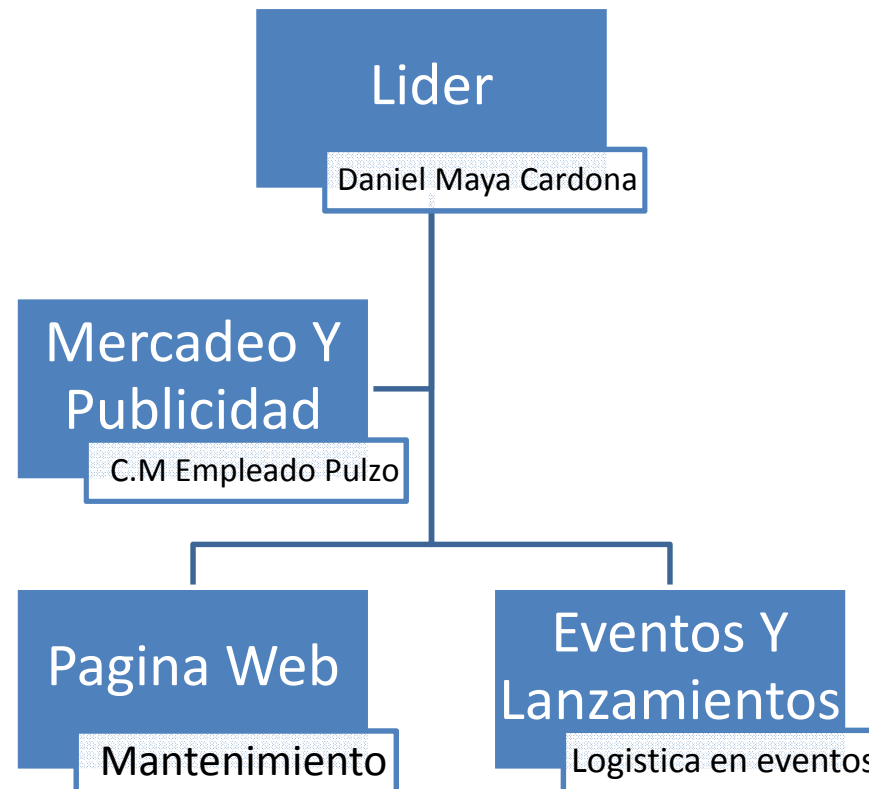
- **6.3 Estudio administrativo:**

- ✓ Publicidad:



- ✓ El producto que se ofrecerá en la empresa Vimo, esta dirigido a personas naturales o clientes corporativos. Es una pauta mensual donde los clientes pueden publicar sus propiedades, con un precio de pauta mensual de \$ 36.000(Personas naturales) \$100.000(Constructoras), y podrán destacar su propiedad por \$10.000 más.

- **6.3 Estudio administrativo:**
 - ✓ Valor agregado: NO HAY COMISIÓN POR VENTA.
 - ✓ Estructura Organizacional:



- **6.4 Estudio legal:**

Se sugiere conformar una SAS por la facilidad en su constitución, la flexibilidad en el número de socios, la ventaja de no requerir un revisor fiscal desde el inicio de sus operaciones.

El pago del capital puede diferirse hasta por un año.

La normatividad que regirá a la empresa en funcionamiento es la Ley 527 de 1.999, Regulación del comercio electrónico en Colombia.

- **6.5 Estudio financiero:**



- La proyección de los ingresos se hizo considerando una estrategia de crecimiento de un 8% anual. Es decir bastante conservador si tenemos en cuenta que en la virtualidad el crecimiento es acelerado y de forma exponencial.
- El proyecto se simuló en condiciones moderadas, crecimientos del 8% en las pautas para la generación de los ingresos. **La inversión inicial es de \$29.556.555** que se recupera al tercer año

INGRESOS					
	2016	2017	2018	2019	2020
PAUTA INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS	108.000.000	124.538.040	146.556.465	174.427.599	209.965.678
PAUTA PERSONAS NATURALES	21.600.000	24.907.608	29.311.293	34.885.520	41.993.136
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	129.600.000	149.445.648	175.867.758	209.313.118	251.958.813
Ingresos financieros	0	0	0	0	2.510.037
TOTAL INGRESOS	129.600.000	149.445.648	175.867.758	209.313.118	254.468.851

Análisis vertical año 1	
PAUTA INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS	83%
PAUTA PERSONAS NATURALES	17%

	Cantidad Año 2016	Precio Año 2016
PAUTA INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS	1.080	100.000
PAUTA PERSONAS NATURALES	600	36.000

PUNTO DE EQUILIBRIO - PRIMER AÑO

COSTOS FIJOS:	2016
Costos fijos	41.400.000
Gastos operativos	110.175.665
Gastos financieros	5.521.738
Impuestos	0
TOTAL COSTOS FIJOS	157.097.402

COSTOS VARIABLES	2016
Costo variable promedio	0
TOTAL COSTOS VARIABLES	0

PRECIO DE VENTA	2016
Precio de venta promedio	77.143
PRECIO DE VENTA UNITARIO	77.143

PUNTO DE EQUILIBRIO

EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - ANUAL	2.036
-------------------------------------------------------	--------------

EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENSUAL	170
---------------------------------------------------------	------------

EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - ANUAL	157.097.402
--------------------------------------------------	--------------------

EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL	13.091.450
----------------------------------------------------	-------------------

El punto de equilibrio de la simulación nos muestra que debemos vender **170 pautas** combinadas entre clientes corporativos y personas naturales. Meta que vemos alcanzable con los recursos y estrategias consideradas en el plan de negocio.

ESTADO DE RESULTADOS

Concepto	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	129.600.000	149.445.648	175.867.758	209.313.118	251.958.813
Costos	41.400.000	41.400.000	41.400.000	41.400.000	41.400.000
Utilidad Bruta	88.200.000	108.045.648	134.467.758	167.913.118	210.558.813
Gastos operativos	110.175.665	114.516.389	117.556.387	122.783.435	128.932.735
Utilidad antes impuestos e intereses	-21.975.665	-6.470.741	16.911.371	45.129.683	81.626.078
Gastos financieros	5.521.738	3.746.049	1.465.178	0	0
Ingresos financieros	0	0	0	0	2.510.037
Utilidad antes de impuestos	-27.497.402	-10.216.791	15.446.193	45.129.683	84.136.116
Impuestos	0	0	5.251.706	15.344.092	28.606.279
Utilidad neta	-27.497.402	-10.216.791	10.194.488	29.785.591	55.529.836

7. Evaluación del proyecto

- **Costo del Capital (Tasa de Descuento)**

La tasa mínima requerida usada para descontar los flujos es del 10% EA que corresponde a la rentabilidad del negocio que tengo en la actualidad y que sería el costo de oportunidad de emprender esta propuesta.

- Consideraciones sobre la Evaluación Financiera

TIR DEL PROYECTO	23,62%
WACC DEL PROYECTO	16,16%
VPN DEL PROYECTO	13.780.473

TIR DEL INVERSIONISTA	24,59%
TMRR	10,00%
VPN	58.800.409

VPN Y TIR positivos recomendando la realización del proyecto.

8. Consideraciones finales.

- Se espera el logro completo del plan de mercadeo para lograr la confianza y pronto posicionamiento de la empresa.
- Diseñar continuamente nuevos complementos para la oferta de productos que tiene la empresa.
- Disponer de herramientas tecnológicas apropiadas para garantizar un servicio eficiente siempre.
- Generar una comunidad que le aporte al sector inmobiliario estrategias agiles en la consolidación de sus negocio.

9. Bibliografía

(Cardona, 2016)
 (14 de Abril de 2015). *El Tiempo*.
Camara Colombiana de comercio electronico . (s.f.). Obtenido de cce.org.co/noticias/el-comercio-electronico-atraves-su-mejor-momento-en-colombia
El Universal. (s.f.). Obtenido de <http://www.eluniversal.com.co/cartagena/economica/el-sector-de-servicios-es-el-de-mayor-potencial-en-el-futuro-48915>
Finanzas Personales. (s.f.). Obtenido de <http://www.finanzaspersonales.com.co/impuestos/articulo/por-que-vale-pena-constituir-sas/37888>
godaddy. (s.f.). Obtenido de www.godaddy.com
 Henares, A. d. (s.f.). *El Comercio Internacional de Servicios en Brasil: una Visión sobre la Liberalización en el GATS y sus Implicaciones*. Universidad de Alcalá.
inviertaencolombia. (s.f.). Obtenido de <http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/servicios.html>.
Mprende. (s.f.). Obtenido de <http://mprende.co/gesti%C3%B3n/%C2%BFcu%C3%A1nto-me-cuesta-crear-una-empresa-en-colombia>
Pagos Seguras en Línea. (s.f.). Obtenido de <https://www.pse.com.co/como-funciona>
 Steiner, R. (2015). Fedesarrollo .
Superintendencia De Industria Y Comercio. (s.f.). Obtenido de http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Estudios_Economicos/Estudios_Economicos/Estudios_Mercado_E-commerce.pdf
 Anatomía De Un Plan De Negocio de Linda Pinson
 El Éxito De Un Plan De Negocios: Secretos y Estrategias de Rhonda Abrams
 Formulación y Evaluación de Proyecto de Inversión Aspectos Teóricos y Prácticos Edmundo Pimentel
 Formulación y evaluación de proyectos. Cordoba Padilla Marcial 2 edición
 Preparación y evaluación de Proyectos. Sapag chain Reinaldo
 Gestión de proyectos informáticos: métodos, herramientas y casos. José Ramón Rodríguez (coordinador), Jordi García Mínguez e Ignacio Lamarca Orozco
<http://www.dinero.com/internacional/articulo/tendencias-globales-consumo-2015/204820>
http://www.tucasa.com/oficina_virtual/
http://www.larepublica.co/pereira-y-manizales-las-ciudades-que-m%C3%A1s-compran-online_231601
<http://www.dinero.com/economia/articulo/mercado-del-comercio-electronico-en-colombia-y-el-mundo-2016/220987>
<http://colombiadigital.net/actualidad/noticias/item/8219-5-tendencias-que-marcaran-el-futuro-del-comercio-electronico.html>
<http://www.semana.com/100-empresas/articulo/el-comercio-electronico-en-colombia-logro-en-2013-un-crecimiento-exponencial/387019-3>
<http://ccce.org.co/noticias/los-ecommerce-impulsan-sus-ventas-traves-de-megaeventos-como-cyberlunesr>
http://www.larepublica.co/alta-gerencia/el-crecimiento-del-comercio-electr%C3%B3nico-en-colombia_34503
<http://www.fincaraiz.com.co/inmobiliarias/medellin/>
<http://www.finanzaspersonales.com.co/impuestos/articulo/por-que-vale-pena-constituir-sas/37888>
http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Estudios_Economicos/Estudios_Economicos/Estudios_Mercado_E-commerce.pdf

ESUMER



40
Años

Gracias.