



PLAN DE NEGOCIO QUE PERMITA ANALIZAR LA VIABILIDAD DE CREAR UNA EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN ASESORÍA JURÍDICA, CONTABLE Y ADMINISTRATIVAS PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL ÁREA METROPOLITANA DEL VALLE DE ABURRA.

YEFFER CHAVERRA MENA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y DE MERCADO
MEDELLÍN

2016



PLAN DE NEGOCIO QUE PERMITA ANALIZAR LA VIABILIDAD DE CREAR UNA EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN ASESORÍA JURÍDICA, CONTABLE Y ADMINISTRATIVAS PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL ÁREA METROPOLITANA DEL VALLE DE ABURRA.

YEFFER CHAVERRA MENA

Trabajo de Grado para optar al título de administración comercial y de mercado.

Asesor

Andrés Felipe Uribe Acosta- Coordinador de trabajo de grado.

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ADMINISTRADOR COMERCIAL Y DE MERCADO

MEDELLÍN

2016



DEDICATORIA

“Al finalizar este trabajo quiero expresar mis más sinceros agradecimientos al coordinador de trabajos de grados, Andrés Felipe Uribe Acosta quien con su larga experiencia, conocimiento, paciencia y generosidad me colaboro de manera particular en el desarrollo de este proyecto, e hizo posible la realización exitosa de la misma, así mismo agradezco enormemente a Dios, a la Institución Universitaria ESUMER, a los docentes, a mis padres y familiares quienes con su apoyo, amor y comprensión me acompañaron en todo momento”



AGRADECIMIENTOS

Primero que todo debo agradecer a Dios principal motor de mi vida, a mis hermanos y a mis padres por su apoyo incondicional durante esta valiosa etapa de mi vida. En especial a mi madre JUSTA MENA CUESTA, que como mujer incansable siempre me impulso a trabajar duro y a ser un hombre responsable, honesto y de aporte para la sociedad. Pero su mayor deseo es verme hecho un profesional. A mis profesores que con paciencia y humildad compartieron sus valiosos conocimientos y experiencias con mis compañeros y yo. A mis compañeros de clase ALEX MARYN y MARCOS PEREIRA por su apoyo en toda la etapa académica y por ayudarme con su experiencia como comerciales

|

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	17
1. RESUMEN DEL PROYECTO.....	19
2. INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR.....	20
2.1 COMPOSICIÓN DEL SECTOR.....	20
2.2 SITUACIÓN HISTÓRICA DEL SECTOR.....	21
2.3 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR.....	23
2.4 PERSPECTIVAS DEL SECTOR.....	24
2.5 CONCLUSIÓN GENERAL DEL ANÁLISIS SECTORIAL.....	26
3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO.....	26
3.1 PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	27
3.2 INFORMACIÓN GENERAL DE LA FUTURA EMPRESA (O LA EMPRESA EN FUNCIONAMIENTO).....	27
3.3 HISTORIA Y ANTECEDENTES DEL PROYECTO Y/O LA EMPRESA.....	28
3.4 MISIÓN DE LA FUTURA EMPRESA.....	28
3.5 DESCRIBA LOS OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.....	28
3.6 RELACIÓN DE LOS BIENES O SERVICIOS.....	29
3.7 VENTAJA COMPETITIVA DEL NEGOCIO.....	30
3.8 JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO.....	30
3.9 SECTOR Y ACTIVIDAD AL QUE PERTENECE Y SE DEDICARA LA EMPRESA.....	33
3.10 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA EMPRESA.....	33

4. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	33
4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	33
4.1.1 USOS.....	34
4.1.2 USUARIOS.....	35
4.1.3 PRESENTACIÓN.....	35
4.1.4 COMPOSICIÓN.....	35
4.1.5 CARACTERÍSTICAS FÍSICAS.....	35
4.1.6 SUSTITUTOS.....	36
4.1.7 COMPLEMENTARIOS.....	36
4.2 DEMANDA.....	36
4.2.1 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO.....	36
4.2.2 SITUACIÓN ACTUAL: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO DE CONSUMO ACTUAL, TEMPORALIDAD (ESTACIONALIDAD), POLÍTICAS GUBERNAMENTALES.....	41
4.2.3 SITUACIÓN FUTURA: CARACTERÍSTICAS DE LOS USUARIOS POTENCIALES, DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO DE CONSUMO POTENCIAL Y OBJETIVO, PROYECCIÓN DE LA DEMANDA, TABULACIÓN DE DATOS DE FUENTES PRIMARIAS.....	41
4.3 OFERTA.....	58
4.3.1 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO.....	58
4.3.2 SITUACIÓN ACTUAL: MERCADO DEL COMPETIDOR, PLANTAS NACIONALES, EXISTENTES, ANÁLISIS DE CAPACIDAD OCIOSA, CALIDADES, PRODUCCIÓN INTERNA, TASAS DE CRECIMIENTO.....	58
4.3.3 SITUACIÓN FUTURA: MERCADO DEL COMPETIDOR, PERSPECTIVAS SOBRE PLANTAS, NUEVAS NACIONALES, PROYECCIÓN DE LA OFERTA (PROGRAMA DE PRODUCCIÓN).....	61
4.4 PRECIO.....	61

4.4.1 ANÁLISIS HISTÓRICO Y ACTUAL DE PRECIOS.....	61
4.4.2 ELASTICIDAD- PRECIO DEMANDA Y ELASTICIDAD-PRECIO OFERTA.....	62
4.4.3 DETERMINACIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES PARA LA DEFINICIÓN DEL PRECIO.....	62
4.4.4 PROYECCIÓN DE PRECIOS.....	63
4.5 ESTRATEGIA COMERCIAL.....	64
4.5.1 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO.....	64
4.5.2 DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	64
4.5.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS CANALES EMPLEADOS.....	64
4.5.4 ALMACENAMIENTO.....	65
4.5.5 TRANSPORTE: DESCRIPCIÓN OPERATIVA DE LA TRAYECTORIA DE COMERCIALIZACIÓN PROPIA Y DE LA COMPETENCIA.....	65
4.5.6 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.....	65
4.5.7 CONCLUSIÓN GENERAL DEL ANÁLISIS DE MERCADOS.....	66
4.6 PLAN DE MERCADEO.....	67
5. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN (ASPECTOS TÉCNICOS).....	69
5.1 PRODUCCIÓN.....	69
5.1.1 DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	69
5.1.2 IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	70
5.1.3 INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO.....	70
5.1.4 DESCRIPCIÓN DE MATERIA PRIMA, INSUMOS Y MATERIALES.....	70
5.1.5 REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA (PERFILES Y FUNCIONES)	71
5.1.6 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL Y REQUERIMIENTOS DE ÁREAS DE TRABAJO.....	72

5.2 LOCALIZACIÓN.....	72
5.2.1 FACTORES DE LOCALIZACIÓN.....	72
5.2.2 MÉTODOS DE EVALUACIÓN.....	73
5.2.3 MACRO LOCALIZACIÓN.....	74
5.2.4 MICRO LOCALIZACIÓN.....	75
5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.....	76
5.3.1 FACTORES PARA LA DEFINICIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO (MERCADO, TECNOLOGÍA, LOCALIZACIÓN, INVERSIONES, OTROS).....	76
5.3.2 METODOLOGÍA PARA LA DEFINICIÓN DEL TAMAÑO.....	76
5.3.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ÓPTIMA.....	77
5.4 PLAN DE PRODUCCIÓN.....	77
6. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	78
6.1 PROCESOS ADMINISTRATIVOS.....	78
6.1.1 PROCESOS DE SELECCIÓN, RECLUTAMIENTO Y MANEJO DE PERSONAL.....	79
6.1.2 PROCESOS FINANCIEROS (CONTABILIDAD, PEDIDOS Y FACTURACIÓN, OTROS).....	80
6.1.3 PROCESOS DE LOGÍSTICA (ALMACENAMIENTO, TRANSPORTE, MANEJO INVENTARIOS Y OTROS).....	81
6.1.4 PROCESOS PROPIOS Y EXTERNOS.....	81
6.1.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (ORGANIGRAMA).....	81
6.1.6 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL (PERFILES Y FUNCIONES).....	82
6.1.7 REQUERIMIENTOS DE MATERIALES.....	82
6.1.8 REQUERIMIENTOS DE TECNOLOGÍA.....	82
6.1.9 REQUERIMIENTOS LOCATIVOS E INFRAESTRUCTURA.....	83

6.2 ASPECTOS LEGALES.....	83
6.2.1 TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.....	83
6.2.2 DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA.....	83
6.2.3 COSTOS ASOCIADOS CON ASUNTOS LEGALES.....	85
7. ANÁLISIS FINANCIERO.....	85
7.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO.....	85
7.2 RECURSOS PROPIOS.....	85
7.3 CRÉDITOS Y PRÉSTAMOS BANCARIOS.....	85
7.4 CALENDARIO DE INGRESOS DEL PROYECTO.....	86
7.5 INVERSIONES DEL PROYECTO.....	86
7.5.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS.....	86
7.5.2 INVERSIONES EN GASTOS PRE-OPERATIVOS.....	87
7.5.3 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.....	87
7.5.4 CALENDARIO DE INVERSIONES.....	87
7.6 COSTOS Y GASTOS.....	87
7.6.1 COSTOS VARIABLES.....	87
7.6.2 COSTOS FIJOS.....	88
7.6.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES.....	88
7.6.4 GASTOS DE VENTAS.....	89
7.6.5 GASTOS DE DISTRIBUCIÓN.....	89
7.6.6 GASTOS FINANCIEROS.....	89
7.6.7 CALENDARIO DE COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO.....	89

7.7 FLUJO DE CAJA.....	89
7.8 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	91
7.8.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCAS PROYECTADO.....	91
7.8.2 BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	92
8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	94
8.1 COSTO DEL CAPITAL (TASA DE DESCUENTO).....	94
8.2 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	95
8.2.1 VALOR PRESENTE NETO.....	94
8.2.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	94
8.2.3 ÍNDICES FINANCIEROS.....	94
8.2.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y RIESGO.....	95
8.2.5 CONSIDERACIONES SOBRE LA EVALUACIÓN FINANCIERA.....	95
8.3 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	95
8.4 CONSIDERACIONES SOCIALES.....	96
8.5 CONSIDERACIONES AMBIENTALES.....	96
9. CONSIDERACIONES FINALES DEL PROYECTO Y RECOMENDACIONES.....	96
10. BIBLIOGRAFÍA.....	97

LISTA DE TABLAS

TABLA # 1 ANÁLISIS DOFA.....	25
TABLA # 2 REGISTRO DE EMPRESAS REGISTRADA EN CÁMARA DE COMERCIO POR TAMAÑO.....	41
TABLA # 3 CUANTO TIEMPO TIENE LA EMPRESA EN EL MERCADO.....	42
TABLA # 4 CUANTO TIEMPO TIENE LA EMPRESA EN EL MERCADO.....	43
TABLA # 5 LA EMPRESA CUENTA CON ALGUNOS DE ESTOS DEPARTAMENTO.....	43
TABLA # 6 LA EMPRESA HA CONTRATADO ALGUNO DE ESTOS SERVICIOS.....	45
TABLA # 7 LA EMPRESA HA TENIDO PROBLEMAS JURÍDICOS.....	46
TABLA # 8 LA EMPRESA TIENE SISTEMATIZADO LOS PROCESOS.....	47
TABLA # 9 CUÁL DE ESTAS ASESORÍAS UTILIZA O HA UTILIZADO CON MAYOR FRECUENCIA EN UN AÑO.....	48
TABLA # 10 CONOCE ALGUNA EMPRESA CON PERSONERÍA JURÍDICA, ESPECIALIZADA EN PRESTAR SERVICIOS DE ASESORÍA CONTABLE, ADMINISTRATIVA Y/O JURÍDICA.....	49
TABLA # 11 CUÁNDO UTILIZA ASESORÍA CONTABLE, ADMINISTRATIVA Y/O JURÍDICA A QUIEN ACUDE.....	50
TABLA # 12 CUÁNDO CONTRATA ASESORÍA LO HACE PARA CUÁL DE LAS SIGUIENTES OPCIONES.....	51
TABLA # 13 CUÁNTO PAGA, HA PAGADO O ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR APROXIMADAMENTE POR ALGUNA DE ESTAS ASESORÍA.....	53
TABLA # 14 CUÁNDO CONTRATA LOS SERVICIOS EN ASESORÍA CONTABLE, ADMINISTRATIVA Y/O JURÍDICA A QUEDADO SATISFECHO EN CUANTO A.....	55
TABLA # 15 ESTARÍA DISPUESTO A CAMBIAR DE ASESOR SI UNA EMPRESA LE OFRECE UN PAQUETE DE ASESORÍA CONTABLE, JURÍDICA Y ADMINISTRATIVA POR UN SOLO COSTO.....	56

TABLA # 16 CUÁL DE LAS SIGUIENTES OPCIONES TENDRÍA MÁS PESO PARA USTED SI UNA EMPRESA LE OFRECE ACCESORIA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y JURÍDICA COMO UN SOLO PAQUETE.....	57
TABLA # 17 PROYECCIÓN DE PRECIO.....	64
TABLA # 18 VENTAJA COMPETITIVA DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	65
TABLA # 19 PLAN DE MERCADO, INVERSIÓN Y PRESUPUESTO DE VENTA.....	68
TABLA # 20 ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIA PRESUPUESTO AÑO 1.....	66
TABLA # 21 MÁQUINAS Y EQUIPOS.....	71
TABLA # 22 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA.....	72
TABLA # 23 DEFINICIÓN DEL TAMAÑO DE LA EMPRESA.....	77
TABLA # 24 PRESUPUESTA DE VENTAS EN UNIDADES Y EN PESOS.....	78
TABLA # 25 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA (PERFIL Y FUNCIONES).....	82
TABLA # 26 COSTOS ASOCIADOS CON ASUNTOS LEGALES.....	85
TABLA # 27 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO.....	85
TABLA # 28 CALENDARIO DE INGRESOS DEL PROYECTO.....	86
TABLA # 29 INVERSIÓN DEL PROYECTO.....	86
TABLA # 30 INVERSIÓN DE ACTIVOS.....	87
TABLA # 31 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.....	87
TABLA # 32 CALENDARIO DE INVERSIÓN.....	87
TABLA # 33 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS AÑO 1.....	88
TABLA # 34 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES.....	89
TABLA # 35 GASTOS DE VENTAS.....	89
TABLA # 36 GASTOS FINANCIEROS.....	89



TABLA # 37 CALENDARIO DE COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO.....	89
TABLA # 38 FLUJO DE CAJA.....	90
TABLA # 39 ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIA PROYECTADA.....	91
TABLA # 40 BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	94
TABLA # 41 INDICADOR FINANCIERO DEL PROYECTO.....	94
TABLA # 42 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y RIESGO.....	95
TABLA # 43 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	96

LISTA DE GRÁFICOS

GRAFICO # 1 CUANTO TIEMPO TIENE LA EMPRESA EN EL MERCADO.....	42
GRAFICO # 2 CUANTOS EMPLEADOS TIENE LA EMPRESA.....	43
GRAFICO # 3 LA EMPRESA CUENTA CON ALGUNOS DE ESTOS DEPARTAMENTO..	44
GRAFICO # 4 LA EMPRESA HA CONTRATADO ALGUNO DE ESTOS SERVICIOS.....	45
GRAFICO # 5 LA EMPRESA HA TENIDO PROBLEMAS JURÍDICOS	46
GRAFICO # 6 LA EMPRESA TIENE SISTEMATIZADO LOS PROCESOS.....	47
GRAFICO # 7 CUÁL DE ESTAS ASESORÍAS UTILIZA O HA UTILIZADO CON MAYOR FRECUENCIA EN UN AÑO.....	49
GRAFICO # 8 CONOCE ALGUNA EMPRESA CON PERSONERÍA JURÍDICA, ESPECIALIZADA EN PRESTAR SERVICIOS DE ASESORÍA CONTABLE, ADMINISTRATIVA Y/O JURÍDICA.....	50
GRAFICO # 9 CUÁNDO UTILIZA ASESORÍA CONTABLE, ADMINISTRATIVA Y/O JURÍDICA A QUIEN ACUDE.....	51
GRAFICO # 10 CUÁNDO CONTRATA ASESORÍA LO HACE PARA CUÁL DE LAS SIGUIENTES OPCIONES.....	52
GRAFICO # 11 CUÁNTO PAGA, HA PAGADO O ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR APROXIMADAMENTE POR ALGUNA DE ESTAS ASESORÍA.....	54
GRAFICO # 12 CUÁNDO CONTRATA LOS SERVICIOS EN ASESORÍA CONTABLE, ADMINISTRATIVA Y/O JURÍDICA A QUEDADO SATISFECHO EN CUANTO A.....	55
GRAFICO # 13 ESTARÍA DISPUESTO A CAMBIAR DE ASESOR SI UNA EMPRESA LE OFRECE UN PAQUETE DE ASESORÍA CONTABLE, JURÍDICA Y ADMINISTRATIVA POR UN SOLO COSTO.....	56
GRAFICO # 14 CUÁL DE LAS SIGUIENTES OPCIONES TENDRÍA MÁS PESO PARA USTED SI UNA EMPRESA LE OFRECE ACCESORIA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y JURÍDICA COMO UN SOLO PAQUETE.....	57

LISTADO DE IMÁGENES

IMAGEN # 1 MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, SEGÚN RANGO DE ACTIVOS.....	31
IMAGEN # 2 MORTALIDAD DE LAS EMPRESAS CREADAS EN MEDELLÍN EN EL PERIODO 2004-2014.....	32
IMAGEN # 3 EVOLUCIÓN 2010-2012 RESULTADOS PANAL.....	38
IMAGEN #4 VARIABLE PRINCIPAL EN ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y DE APOYO A OFICINAS.....	38
IMAGEN # 5 EVOLUCIÓN 2013- 2014 RESULTADOS PANEL.....	39
IMAGEN # 6 LOS APORTES AL CRECIMIENTOS DEL PIB-2014, ANALISI DE 3 SECTORES.....	40
IMAGEN # 7 PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN EL PIB -2014.....	41
IMAGEN # 8 FACTORES DE LOCALIZACIÓN (EVALUACIÓN).....	74
IMAGEN # 9 FACTORES DE LOCALIZACIÓN (MICRO LOCALIZACIÓN).....	76

INTRODUCCIÓN.

La idea de crear un plan de negocio que permita analizar la viabilidad para crear una empresa prestadora de servicios en asesoría jurídica, contable y administrativas para micro y pequeñas empresas del área metropolitana del valle de aburra, que les permita ser competitivas, innovadoras, creativas y mantener una estabilidad financiera necesaria para asegurar el crecimiento permanente se da puesto que según estudios de la cámara de comercio de Medellín, en la revista de economía y desarrollo para Antioquia en su edición duodécima revela que de las empresas creadas en el promedio de tiempo del 2004 al 2014 al tercer año 27,2% han cerrado, al cabo de siete años 40,63% han cerrado y once años después el 45,93% han desaparecido; lo que permite concluir que de 100 empresas creada al tercer año 27 de estas han desaparecido y en un promedio de 10 años más del 40 empresas han desaparecido. El mayor cierre se da en los primeros años y esto es consecuencia de una mala planeación lo que quiere decir que hay que crear mecanismos o herramientas para mantener estas empresas en el mercado y que sean competitivas.

Por la tipificación de estos problemas se identificó una oportunidad para crear una empresa prestadora de servicios en asesorías contable, jurídica y administrativa como un solo paquete ya que les permite a los pequeños y medianos empresarios ascender a estos servicios de una manera eficiente, eficaz y con mejores precios.

Para especificar las generalidades del sector se tomará una clasificación que hace el DANE en la encuesta anual de servicios. Correspondiente al año 2013, que investigó un total de 5.301 empresas según la clasificación CIIU Rev. 4 AC, son: servicios de almacenamiento y actividades complementarias al transporte (división 52), correo y servicios de mensajería (división 53), alojamiento (división 55), restaurantes, catering y bares (división 56), actividades de edición (división 58), producción de películas cinematográficas (grupo 591), actividades de programación y transmisión de televisión (división 60, grupo 6391), telecomunicaciones (divisiones 61), desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos (grupo 620 y 631), actividades inmobiliarias (división 68), actividades profesionales, científicas y técnicas (división 69,70,71,72,74 y grupo 732), publicidad (clase 7310), actividades de alquileres y arrendamiento (división 77), agencias de viaje (división 79), actividades de empleo, seguridad e investigación privada y servicios a edificios (división 78,80,81), actividades administrativas y de apoyo a oficina



y otras actividades de apoyo a las empresas (división 82), educación superior privada (grupo 854), salud humana (división 86 y 87, excepto 879) y otras actividades de servicios (grupo 960).

Para efectos del desarrollo investigativo de este trabajo el subsector que se trabajara en profundidad es otras actividades empresariales (división 73, grupos 741, 742, actividades 7494, 7495 y 7499), división que hace el DANE en la encuesta anual de servicio del 20011 que comprenden actividades como: Investigación y desarrollo. Actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoria; asesoramiento en materia de impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión. Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades técnicas. Actividades de fotografía, actividades de envase y empaque y otras actividades empresariales

Aun que el crecimiento del subsector actividades administrativas y de apoyo a otras empresas se ubica en el séptimo lugar en crecimiento por debajo de otras actividades como lo son: actividades cinematográficas, de videos y programación de televisión, auxiliares al transporte, actividades de inmobiliaria y de alquiler de herramientas y equipos, informática, salud humana, informática y educación superior respectivamente el panorama a acorto y mediano plazo es alentador ya que la encuesta trimestral de servicios muestra que en lo que va corrido del año 2015 crecimiento de los ingresos nominal fue del 8,6% y del 13,5% en el personal ocupado y en los últimos doce meses hasta el segundo trimestre del 2015 los ingresos nominales crecieron 9,6% y el personal ocupado aumento un 122,3%.

El reto del subsector está en mantener el crecimiento y hacer que el departamento nacional administrativo de estadística DANE haga una clasificación más especifica que permita establecer el crecimiento por actividad que más crecen en el subsector.

1. RESUMEN DEL PROYECTO.

La investigación de la revista antioqueña de economía y desarrollo RAED edición séptima resalta unos datos importantes para este trabajo, pero escandalosos para la economía de la región ya que a pesar que la mayoría de las empresas en Antioquia son Mipyme solo representa 3% del total de activos, también indica que el 91% de las microempresas registran menos de cincuenta millones de pesos en activos y de este 65% equivale a empresas con menos de cinco millones de

peso. Además resalta la investigación que según la naturaleza jurídica el 68,4% de los micros y pequeñas empresas son personas naturales y el 31,6% son sociedades jurídicas.

Para que estas empresas aumenten su capital constituido requieren generar recursos de mejoramiento continuo que les permita ser competitivas, innovadoras, creativas y mantener una estabilidad financiera necesaria para asegurar el crecimiento permanente, demanda a los propietarios adaptarse a los cambios socio-económico que se dan en los sistema; pero para que las micros y pequeñas empresas estén preparada para estos cambio necesitan contar con el recurso humano y herramientas tecnológicas adecuadas que les consienta ser eficiente y eficaz.

Pero cuanto le cuesta a una empresa pequeña contratar un profesional jurídico, contable y/o de mercadeo, si lo contrata de planta en promedio le cuesta entre 1.700.000 a 2.500.000 y si es un asesor externo tendría que contratar varias a sensoria lo que genera muchos costos y poca confiabilidad y eficiencia.

Lo que se propone con la creación de este plan de negocio es permitirle a los micros y pequeños empresarios optimizar recursos, generar confianza y construir juntos herramientas que se adapten a las necesidades de cada actividad productiva en el marco de estas asesorías:

Asesoría jurídica: el profesional en derecho revisa la normatividad de acuerdo a la actividad productiva del empresario y le pasa un informe de los errores que está cometiendo, como corregirlos y como aprovechar los derechos; también lo asesorara en cuál es la mejor opción de contratación con los empleados, proveedores y sus clientes.

Asesoría contable: el profesional en contaduría realiza una investigación de la actividad productiva, partiendo del informe del asesor jurídico ya que en el informe del abogado está contemplado la normatividad en asuntos tributarios, luego hace un informe para el cliente, después procede a revisar la información contable, procesarla y hacerle los balances tributarios a pagar mes a mes, cada dos meses, cada cuatro meses o anual de acuerdo a las necesidades del cliente, en esta asesorías también se asesorara al cliente en asuntos de seguridad social donde se recibirán los documentos de la empresa, de los empleados y afiliar a la empresa y a sus empleados en las

respectivas entidades y encargarse de la sistematización y de informarle al cliente de los pagos mes a mes.

Asesoría administrativa: el profesional en administración comercial y de mercado analizará la empresa en tres aspectos proceso, productos y personal; después realizará un informe donde consignará las principales falencias de la empresa y el plan de mejora a corto, mediano y largo plazo de acuerdo a las necesidades del cliente además el administrador visitará la empresa al menos dos veces por mes para hacerle seguimiento al plan de mejora y estará atento a los requerimiento de los clientes.

2. INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR

2.1 COMPOSICIÓN DEL SECTOR.

El sector al cual pertenece la empresa es el sector terciario o de servicio, Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía.

Para especificar las generalidades del sector tomaremos una clasificación que hace el DANE en la encuesta anual de servicios. Correspondiente al año 2013, que investigó un total de 5.301 empresas según la clasificación CIIU Rev. 4 AC, son: servicios de almacenamiento y actividades complementarias al transporte (división 52), correo y servicios de mensajería (división 53), alojamiento (división 55), restaurantes, catering y bares (división 56), actividades de edición (división 58), producción de películas cinematográficas (grupo 591), actividades de programación y transmisión de televisión (división 60, grupo 6391), telecomunicaciones (divisiones 61), desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos (grupo 620 y 631), actividades inmobiliarias (división 68), actividades profesionales, científicas y técnicas (división 69,70,71,72,74 y grupo 732), publicidad (clase 7310), actividades de alquileres y arrendamiento (división 77), agencias de viaje (división 79), actividades de empleo, seguridad e investigación privada y servicios a edificios (división 78,80,81), actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas (división 82), educación superior privada (grupo 854), salud humana (división 86 y 87, excepto 879) y otras actividades de servicios (grupo 960).

Para efectos del desarrollo investigativo de este trabajo el subsector que trabajaremos en profundidad es otras actividades empresariales (división 73, grupos 741, 742, actividades 7494, 7495 y 7499), división que hace el DANE en la encuesta anual de servicio del 20011 que comprenden actividades como: Investigación y desarrollo. Actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoria; asesoramiento en materia de impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión. Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades técnicas. Actividades de fotografía, actividades de envase y empaque y otras actividades empresariales

2.2 SITUACIÓN HISTÓRICA DEL SECTOR

Según el artículo, el poder de la tercerización de servicios del portal web de la revista dinero “Para el período comprendido entre 2000 y 2011, de acuerdo con el estudio del BID, el sector en Colombia creció en términos reales a una tasa anual del 12%: tres veces más que la observada por el conjunto de la economía”.

Según la encuesta anual de servicios del 2010 que investigo un total de 5.343 empresas el mayor crecimiento en la producción bruta nominal se presentó en las empresas que desarrollan los más bajos coeficiente con un 9,6% en contraste las actividades empresariales fue la que genero el mayor nivel de ocupación con 807.193 persona y la denominada otra actividades empresariales con un total de 155.302 personas contratadas.

En 2011, los mayores crecimientos de la producción bruta a precios corrientes, con relación a 2010, se registraron en las actividades auxiliares y complementarias al transporte (19,6%), inmobiliarias y alquileres de maquinaria y equipo sin operario (14,8%) y actividades de alojamiento (14,2%). De otra parte, el menor crecimiento se presentó en actividades de salud humana privada (6,8%).

La encuesta anual de servicios del 2011 ubica en tercer lugar a las actividades denominada como otras actividades empresariales como la tercera actividad que más personas contrato en el

2011, además estas actividades ocuparon el cuarto lugar en el ítem que hace la encuesta anual de servicios denominada mayor valor agregado con \$6.603,6 miles de millones

Evolución 2010 – 2012, resultados panel

En 2012, la producción bruta de las empresas dedicadas a actividades de otros servicios a las empresas investigadas en la EAS, presentó un aumento nominal de 6,8%, el consumo intermedio 4,6% y el valor agregado 8,2%. Respecto al personal ocupado, éste disminuyó 0,2% y la remuneración promedio por persona en el año aumentó 9,4%.

De acuerdo a la nueva clasificación CIIU Rev. 4 A.C., la Encuesta Anual de Servicios correspondiente al año 2012, la producción bruta nominal de las empresas que prestaron servicios de actividades administrativas y de apoyo de oficinas fue de \$3.784,9 miles de millones.

Evolución 2012 – 2013, resultados panel

En 2013, la producción bruta de las empresas dedicadas a prestar servicios de actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas que fueron investigadas en la EAS, presentó un aumento nominal de 11,8%, el consumo intermedio 16,0% y el valor agregado 9,8%. El personal ocupado tuvo un incremento de 7,2% y la remuneración promedio por persona de 4,9%.

Fuente DANE encuesta anual de servicios 2010-2011-2012-2013

Según la encuesta anual de servicio que hace el DANE con el fin de medir la producción bruta, el crecimiento nominal, el consumo promedio, el valor agregado y el personal ocupado a lo que se refiere al sector servicio que comprende actividades que no producen un producto camotal pero que son fundamenta para la economía, como son la construcción, el turismo, los servicios de transporte entre otros.

A lo que se refiere a empresas dedicadas a prestar servicios de actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas el crecimiento nomina los últimos tres años es en promedio del 9.0%, en cuanto al consumo promedio de servicios de actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas ha crecido en

promedio los últimos dos años 10.3% y a lo que se refiere al personal ocupado el crecimiento promedio es del 7.4%

2.3 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR

En los últimos doce meses los mayores incrementos en los ingresos nominales se presentaron en los servicios de actividades cinematográficas, de video y programas de televisión (24,6%), inmobiliarias y de alquiler de maquinaria y equipo (14,9%) y auxiliares al transporte (14,8%), respecto al mismo periodo del año anterior.

Los mayores incrementos en el personal ocupado se presentaron en los servicios de actividades administrativas y de apoyo a las empresas (12,3%), actividades cinematográficas, de video y programas de televisión (11,6%) y salud humana privada (10,5%). (ETS 2015)

En los primeros seis meses del año los mayores incrementos en los ingresos nominales se presentaron en los servicios de actividades cinematográficas, de video y programas de televisión (40,5%), auxiliares al transporte (19,5%) e inmobiliarias y de alquiler de maquinaria y equipo (16,8%), respecto al mismo periodo del año anterior.

Los mayores incrementos en el personal ocupado se presentaron en los servicios de actividades cinematográficas, de video y programas de televisión (17,1%), actividades administrativas y de apoyo a las empresas (13,5%) e inmobiliarias y de alquiler de maquinaria y equipo (11,4%), respecto al mismo periodo del año anterior. (ETS 2015)

En el segundo trimestre de 2015 los mayores incrementos en los ingresos nominales se presentaron en los servicios de actividades cinematográficas, de video y programas de televisión (55,6%), auxiliares al transporte (20,4%) e inmobiliarias y de alquiler de maquinaria y equipo (15,8%), respecto al mismo trimestre del año anterior.

Los mayores incrementos en el personal ocupado se presentaron en los servicios de actividades cinematográficas, de video y programas de televisión (18,1%), inmobiliarias y de

alquiler de maquinaria y equipo (15,0%) y actividades administrativas y de apoyo a las empresas (14,9%). (ETS 2015)

ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y DE APOYO A LAS EMPRESAS

En el segundo trimestre de 2015, los servicios de actividades administrativas y de apoyo a las empresas registraron un crecimiento de 7,8% en los ingresos nominales y de 14,9% en el personal ocupado respecto al mismo trimestre de 2014. En lo corrido del año, hasta el segundo trimestre de 2015, el crecimiento de los ingresos nominales fue de 8,6% y de 13,5% en el personal ocupado. En los últimos doce meses, hasta el segundo trimestre de 2015 los ingresos crecieron 9,6% y el personal ocupado aumentó 12,3%.

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mts/bol_mts_Itrim_15.pdf.

Según la encuesta trimestral de servicios que realizada por el DANE el presente del subsector actividades administrativas y de apoyos a las empresas es muy positivo y prometedor para el futuro ya que según la encuesta el crecimiento “En lo corrido del año, hasta el segundo trimestre de 2015, el crecimiento de los ingresos nominales fue de 8,6% y de 13,5% en el personal ocupado. En los últimos doce meses, hasta el segundo trimestre de 2015 los ingresos crecieron 9,6% y el personal ocupado aumentó 12,3%” (ETS 2015)

El panorama es alentador ya que un crecimiento nominal por encima del 8% y del personal ocupado por encima del 13% permite deducir que las empresas dedicadas a esta actividad son competitivas y mantienen una estabilidad en el mercado.

2.4 PERSPECTIVAS DEL SECTOR.

Para el desarrollo de esta punta se realizara un análisis DOFA del subsector servicios actividades administrativa y de apoyo a empresas en la división que hace el DANE (división 73, grupos 741, 742, actividades 7494, 7495 y 7499) y comprenden actividades como: Investigación y desarrollo. Actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoria; asesoramiento en materia de impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión. Actividades de arquitectura e ingeniería y otras

actividades técnicas. Actividades de fotografía, actividades de envase y empaque y otras actividades empresariales

Debilidad del sub sector	Fortaleza del sub sector
Comprende más de 10 actividades	Crecimiento constante
No está en las primeras 6 actividades que más crecen en el sector servicios, en la encuesta trimestral de servicios II trimestre 2015 el primer sub sector creció un 55,6% en comparación a actividades administrativas y de apoyo a otras empresas que solo creció un 7,8%	Es uno de los sub sectores que contrata mayor persona
La dispersión de información concreta	
Amenaza del sub sector	Oportunidad del sub sector
Que desaparezca el subsector. Como uno que integra varias actividades.	El subsector está en crecimiento
	El subsector se está en proceso de desarrollo
	Las carreras profesionales que aportan a este subsector está en aumento y especializándose.

Tabla # 1 análisis DOFA

Aun que el crecimiento del subsector actividades administrativas y de apoyo a otras empresas se ubica en el séptimo lugar en crecimiento por debajo de otras actividades como lo son: actividades cinematográficas, de videos y programación de televisión, auxiliares al transporte, actividades de inmobiliaria y de alquiler de herramientas y equipos, informática, salud humana, informática y educación superior respectivamente el panorama a acorto y mediano plazo es alentador ya que la encuesta trimestral de servicios muestra que en lo que va corrido del año 2015 crecimiento de los ingresos nominal fue del 8,6% y del 13,5% en el personal ocupado y en los últimos doce meses hasta el segundo trimestre del 2015 los ingresos nominales crecieron 9,6% y el personal ocupado aumento un 122,3%.

El reto del subsector está en mantener el crecimiento y hacer que el departamento nacional administrativo de estadística DANE haga una clasificación más especifica que permita estableces el crecimiento por actividad que más crecen en el subsector.

2.5 CONCLUSIÓN GENERAL DEL ANÁLISIS SECTORIAL.

De acuerdo con la investigación del sector y del subsector podemos concluir que el crecimiento de este subsector va en alza, pero, hay una conclusión más importante y es que el subsector por sus características según la clasificación que hace el DANE está demandando personas altamente capacitadas en la prestación de servicios técnicos; esto quiere decir que una empresa que se dedique a prestar servicios técnicos y especializado en asesorías y consultorías podría tener una penetración importante en el mercado y mantener una estabilidad competitiva y financiera en el tiempo pues para un cliente es más fácil confiar sus asesorías en una empresa con una estructura organizacional y legal.

3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

El negocio consiste en prestar servicios de asesoría jurídica, contable y administrativa a micro y pequeñas empresas del área metropolitana del valle de aburra, para que estas empresas puedan ser competitivas y sus propietarias se dediquen a hacer lo que mejor saben hacer, producir un servicio y/o un producto.

Lo que hace la empresa es asesorar al propietario o a los propietarios en temas legales de la actividad productiva y contractual, en la asesoría contable lo que hace la empresa es asesorar en aspectos contables, tributarios y de seguridad social y por último esta la asesoría administrativa que está marcada en 3 aspectos personal, procesos y productos, y es hacer una investigación del estado en que se encuentra la empresa la cual nos contrata para sistematizar los procesos y hacerle un plan de mejora para que la empresa crezca o salga de sus problemas.

El proceso de venta de los servicios es contactar a los posibles clientes, investigar sobre la actividad productiva de la empresa, hacer una evaluación de los problemas y beneficios de estas empresas en el mercado y las principales causas de disolución y capacitar a el asesor comercial o al profesional que va a visitar al cliente para que tenga bases suficientes para que haga una gestión comercial eficiente y eficaz.

3.1 PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS.



Crear una empresa que genere recursos de mejoramiento continuo para las micros y pequeñas empresas del área metropolitana del valle de aburra, que les permita ser competitivas, innovadoras, creativas y mantener una estabilidad financiera necesaria para asegurar el crecimiento permanente

3.2 INFORMACIÓN GENERAL DE LA FUTURA EMPRESA (O LA EMPRESA EN FUNCIONAMIENTO)

La futura empresa prestara servicios en asesorías contables, jurídica y administrativa a micro y pequeñas empresas del are metropolitana del valle de aburra, contratando profesionales en estas áreas con especialización y experiencia para que pongan sus conocimientos al servicio de los clientes con el respaldo de la empresa.

El objetivo principal es permitir que los administradores y/o propietario de las empresas que contraten con la organización puedan dedicarse a lo que mejor hacen y es prestar un servicio o producir un producto ya que la revista de economía y desarrollo para Antioquia en su edición duodécima revela que de las empresas creadas en el promedio de tiempo del 2004 al 2014 al tercer año 27,2% han cerrado, al cabo de siete años 40,63% han cerrado y once años después el 45,93% han desaparecido; lo que se da por una mala planeación o una mala gestión administrativa

Por todo estos motivo la empresa asesorara a los propietario o clientes en temas legales de la actividad productiva y contractual, en la asesoría contable lo que hará la empresa es asesorar en aspectos contables, tributarios y de seguridad social y por ultimo esta la asesoría administrativa que está en marcada en 3 aspectos, personal, procesos y productos donde se hará una investigación del estado en que se encuentra la empresa la cual nos contrata para sistematizar los procesos y hacerle un plan de mejora para que la empresa crezca o salga de sus problemas.

3.3 HISTORIA Y ANTECEDENTES DEL PROYECTO Y/O LA EMPRESA.

La idea de crear un plan de negocio que permita analizar la viabilidad para crear una empresa prestadora de servicios en asesoría jurídica, contable y admirativas para micro y pequeñas empresas del área metropolitana del valle de aburra, que les permita ser competitivas, innovadoras, creativas y mantener una estabilidad financiera necesaria para asegurar el crecimiento permanente

se da porque según estudios de la cámara de comercio, en la revista de economía y desarrollo para Antioquia en su edición duodécima revela que de las empresas creadas en el promedio de tiempo del 2004 al 2014 al tercer año 27,2% han cerrado, al cabo de siete años 40,63% han cerrado y once años después el 45;93% han desaparecido; lo que permite concluir que de 100 empresas creada al tercer año 27 de estas han desaparecido y en un promedio de 10 años más del 40 empresas han desaparecido. El mayor cierre se da en los primeros años y esto es consecuencia de una mala planeación lo que quiere decir que hay que crear mecanismos o herramientas para mantener estas empresas en el mercado y que sean competitivas.

Por la tipificación de estos problemas se identificó una oportunidad para crear una empresa prestadora de servicios en asesorías contable, jurídica y administrativa como un solo paquete ya que les permite a los pequeños y medianos empresarios ascender a estos servicios de una manera eficiente, eficaz y con mejores precios.

3.4 MISIÓN DE LA FUTURA EMPRESA.

Generar recursos de mejoramiento continuo para los micros y pequeñas empresas del área metropolitana del valle de aburra que les permita ser competitivas, innovadoras, creativas y mantener una estabilidad financiera necesaria para asegurar el crecimiento permanente.

3.5 DESCRIBA LOS OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.

Objetivo general

Crear un plan de negocio que permita analizar la viabilidad de crear una empresa prestadora de servicios en asesoría jurídica, contable y admirativas para micro y pequeñas empresas del área metropolitana del valle de aburra,

Objetivos específicos:

- Realizar un estudio del entorno que permita recolectar información general del mercado y del sector económico del cual pertenece nuestra empresa.

- Realizar estudio de mercado para la identificación de la demanda y oferta potencial de los servicios de asesoría jurídica, contable y administrativas del mercado potencial para la venta de los servicios.
- Realizar un estudio técnico para la identificación del tamaño, la infraestructura y la localización de la empresa para la prestación de los servicios.
- Evaluar administrativa, jurídica y financieramente el proyecto para la implementación de una empresa prestadora de servicios en asesoría jurídica, contable y administrativa de tal forma que se determine la rentabilidad, la generación de ingresos y el periodo de recuperación

3.6 RELACIÓN DE LOS BIENES O SERVICIOS

La empresa prestara un servicio el **paquete administrativo** que consiste en asesorar a los micros y pequeños empresarios en las siguientes áreas de la empresa.

- 1. Asesoría jurídica:** el profesional en derecho revisa la normatividad de acuerdo a la actividad productiva del empresario y le pasa un informe de los errores que está cometiendo, como corregirlos y como aprovechar los derechos; también lo asesorara cual es la mejor opción de contratación con los empleados, proveedores y sus clientes.
- 2. Asesoría contable:** el profesional en contaduría realiza una investigación de la actividad productiva, partiendo del informe del asesor jurídico ya que en el informe del abogado está contemplado la normatividad en asuntos tributarios, luego hace un informe para el cliente, después procede a revisar la información contable, procesarla y hacerle los balances tributarios a pagar mes a mes, cada dos mes, cada cuatro meses o anual de acuerdo a las necesidades del cliente, en esta asesorías también se asesorara al cliente en asuntos de seguridad social donde se recibirán los documentos de la empresa, de los empleados y afiliar a la empresa y a sus empleados en las respectivas entidades y encargarse de la sistematización y de informarle al cliente de los pagos mes a mes.
- 3. Asesoría administrativa:** el profesional en administración comercial y de mercado analizara la empresa en tres aspectos proceso, productos y personal; después realizara un

informe donde consignara las principales falencias de la empresa y el plan de mejora a corto, mediano y largo plazo de acuerdo a las necesidades del cliente además el administrador visitara la empresa al menos dos veces por mes para hacerle seguimiento al plan de mejora y estará atento a los requerimiento de los clientes.

3.7 VENTAJA COMPETITIVA DEL NEGOCIO

La mayor y principal ventaja competitiva de la empresa estará enmarcada en la calidad y la experticia de los profesionales y en segundo lugar la responsabilidad social empresarial ya que la empresa sacara una parte de las utilidades para trabajar de la mano con entidades públicas para hacer un plan de capacitaciones y asesoría a los empresarios de los estratos 1, 2 y 3 de la ciudad de Medellín, esto lo realizara la empresa con el objetivo de fortalecer las empresas, evitar su cierre, que pasen a la formalidad y como estrategia comercial porque esto le permite a la empresa tener contacto directo con posibles consumidores.

3.8 JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO

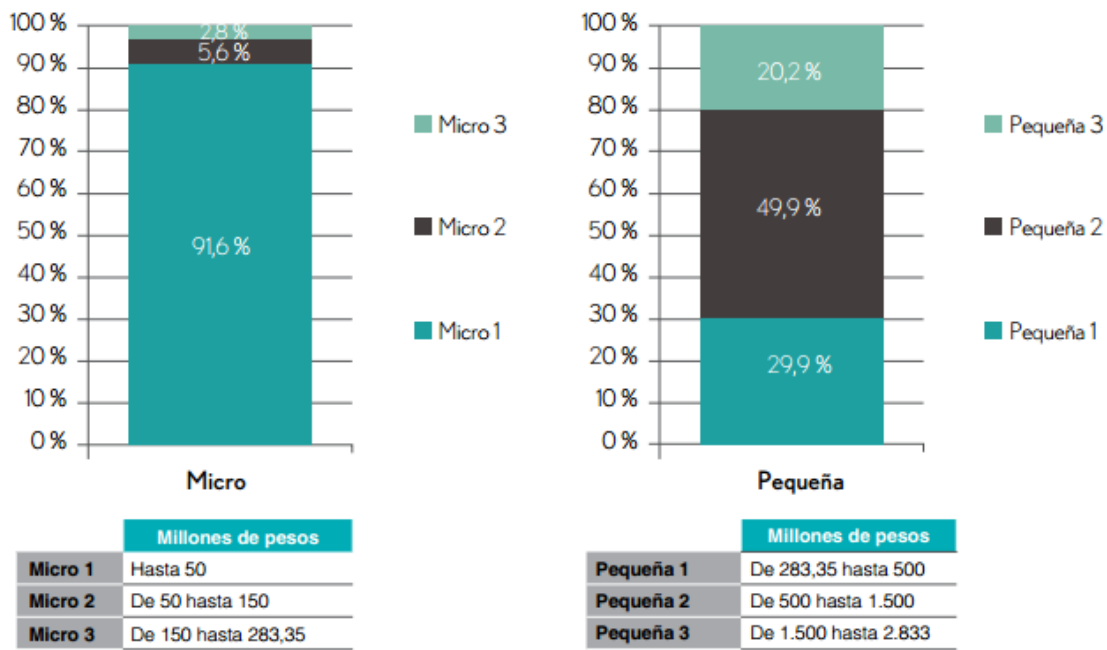
Esta investigación se realiza con el objetivo de crear un plan de negocio que permita analizar la viabilidad de crear una empresa prestadora de servicios en asesoría jurídica, contable y administrativas para micro y pequeñas empresas del área metropolitana del valle de aburra que les permitan ser competitivas y mantener una estabilidad financiera en el tiempo, para esto consultamos varias fuentes y los hallazgos más importantes los podemos ver a continuación

Según la encuesta trimestral de servicios que realizada por el DANE el presente del subsector actividades administrativas y de apoyos a las empresas es muy positivo y prometedor para el futuro ya que según la encuesta el crecimiento “En lo corrido del año, hasta el segundo trimestre de 2015, el crecimiento de los ingresos nominales fue de 8,6% y de 13,5% en el personal ocupado. En los últimos doce meses, hasta el segundo trimestre de 2015 los ingresos crecieron 9,6% y el personal ocupado aumentó 12,3%” (ETS 2015)

La investigación de la revista antioqueña de economía y desarrollo RAED edición séptima resalta unos datos importante para este trabajo, pero escandalosos para la economía de la región

ya que a pesar que la mayoría de las empresas en Antioquia son Mi pyme solo representa 3% del total de activos, también indica que el 91% de las microempresas registran menos de cincuenta millones de pesos en activos y de este 65% equivale a empresas con menos de cinco millones de peso. Además, resalta la investigación que según la naturaleza jurídica el 68,4% de los micros y pequeñas empresas son personas naturales y el 31,6% son sociedades jurídicas.

Micro y pequeñas empresas, según rango de activos



Fuente: Registro Público Mercantil, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.
Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Imagen # 1 micro y pequeñas empresas, según rango de activos.
Fuente: revista de economía y desarrollo para Antioquia edición séptima

Otro pun importante a resaltar de la investigación es que del total de empresa exportadora en Antioquia el 61% corresponde a micro y pequeñas empresas sin embargo estos solo representan el 3% del total exportado.

Pero la revista de economía y desarrollo para Antioquia en su edición duodécima revela que de las empresas creadas en el promedio de tiempo del 2004 al 2014 al tercer año 27,2% han

cerrado, al cabo de siete años 40,63% han cerrado y once años después el 45,93% han desaparecido.

Fuente: revista de economía y desarrollo para Antioquia edición

TABLA 5

Mortalidad de las empresas creadas en Medellín en el periodo 2004-2014

Año de constitución	Número de años desde la creación											Tasa de mortalidad por cohorte a 2014 (%)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
2004	13,30	9,74	6,26	4,72	3,87	3,57	3,21	2,72	2,02	1,93	1,31	52,65
2005	13,44	9,38	6,42	5,11	4,73	4,12	3,22	2,53	2,15	1,36	0,14	52,62
2006	12,52	9,01	6,91	5,75	5,29	3,66	2,93	2,17	1,58	0,14		49,96
2007	11,27	10,54	8,28	6,14	4,16	3,27	2,64	2,02	0,15			48,47
2008	13,27	11,24	8,14	5,15	3,92	3,33	2,08	0,29				47,43
2009	12,52	10,89	6,77	5,09	3,75	2,53	0,24					41,79
2010	12,13	9,03	6,97	5,06	3,11	0,33						36,63
2011	10,51	8,64	6,48	3,90	0,44							29,96
2012	11,10	9,09	5,43	0,44								26,05
2013	11,57	8,34	0,72									20,63
2014	9,90	1,17										11,06
Tasa de mortalidad promedio	11,96	8,82	6,24	4,60	3,66	2,97	2,38	1,95	1,48	1,15	0,73	
Tasa de mortalidad promedio acumulada	11,96	20,78	27,02	31,61	35,28	38,25	40,63	42,58	44,05	45,20	45,93	

Fuente: cálculos Unidad de Investigaciones Económicas. Registro Público Mercantil. Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Imagen # 2 mortalidad de las empresas creadas en Medellín en el periodo 2004-2014

Fuente: revista de economía y desarrollo para Antioquia edición

Por los motivos expresados anteriormente es necesario Crear una empresa que genere recursos de mejoramiento continuo par las Mis pymes del área metropolitana del valle de aburra, generando confianza y sobretodo crear servicios que se acomoden a las necesidades de cada empresa.

3.9 SECTOR Y ACTIVIDAD AL QUE PERTENECE Y SE DEDICARA LA EMPRESA.

Para este punto la empresa tendrá en cuenta la clasificación que hace el DANE en la encuesta anual de servicios del 2013 según la clasificación CIU Rev. 4 AC en las actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas (división 82)

3.10 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA EMPRESA



La empresa estará localizada en el departamento de Antioquia, municipio de Medellín, comuna 10 la candelaria; se encuentra ubicada en la zona centro oriental de la ciudad. Limita por el norte con la Comuna 4 Aranjuez; por el oriente con las Comunas 8 Villa Hermosa y 9 Buenos Aires; por el sur con la Comuna 14 El Poblado; y al occidente con las Comunas 7 Robledo, 11 Laureles Estadio y 16 Belén. La Candelaria se caracteriza por ser el centro fundacional, histórico y patrimonial de la ciudad. La empresa estará instalada en esta ubicación por razones de estrategia ya que en el centro de Medellín es más fácil que confluyan los propietarios, empleados, proveedores y demás personas que intervienen en el proceso productivo de los micros y pequeños empresa que contrataran con la empresa prestadora de los servicios. Otro aspecto a tener en cuenta para la localización de la empresa, es que el nicho de mercado que pretende atender la empresa es de un estrato socio demográfico medio y el centro de la ciudad permite que los clientes se sientan más cómodo y brindar una percepción de estabilidad y de seguridad pues la administración pública está enfocando planes y proyecto para esta zona como es el sistema de transporte tranvía

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

El servicio consiste en prestar asesorías jurídica, contable y administrativa a micro y pequeñas empresas como un solo paquete, aunque se pueden vender los servicios por aparte de acuerdo a las necesidades del cliente y el paquete consiste en:

Asesoría jurídica: el profesional en derecho revisa la normatividad de acuerdo a la actividad productiva del empresario y le pasa un informe de los errores que está cometiendo, como corregirlos y como aprovechar los derechos; también lo asesorara en cuál es la mejor opción de contratación con los empleados, proveedores y sus clientes.

Asesoría contable: el profesional en contaduría realiza una investigación de la actividad productiva, partiendo del informe del asesor jurídico ya que en el informe del abogado está contemplado la normatividad en asuntos tributarios, luego hace un informe para el cliente, después procede a revisar la información contable, procesarla y hacerle los balances tributarios a pagar mes a mes, cada dos meses, cada cuatro meses o anual de acuerdo a las necesidades del cliente, en esta

asesorías también se asesorara al cliente en asuntos de seguridad social donde se recibirán los documentos de la empresa, de los empleados y afiliar a la empresa y a sus empleados en las respectivas entidades y encargarse de la sistematización y de informarle al cliente de los pagos mes a mes.

Asesoría administrativa: el profesional en administración comercial y de mercado analizara la empresa en tres aspectos proceso, productos y personal; después realizara un informe donde consignara las principales falencias de la empresa y el plan de mejora a corto, mediano y largo plazo de acuerdo a las necesidades del cliente además el administrador visitara la empresa al menos dos veces por mes para hacerle seguimiento al plan de mejora y estará atento a los requerimiento de los clientes.

Para efectos de este trabajo el único servicio que se sistematizara es el paquete administrativo, ya que los servicios por aparte se canibalizaran buscando que nuestros empresarios suscriban a contratar el paquete administrativo.

4.1.1 USOS

Los contratantes con la empresa usaran los servicios para organizar y sistematizar la información contable, corregir los errores que están cometiendo en materia de normatividad y aprovechar los derechos que le brinda la ley y organizar y sistematizar los procesos de producción, comercialización y tener un plan de gestión acorde a su actividad productiva para que les permitan ser competitivos y mantener una estabilidad financiera.

4.1.2 USUARIOS.

- El mercado objetivo de la empresa son todos aquellos micros y pequeñas empresas que estén en busca del crecimiento, el mejoramiento continuo y la competitividad.
- Otro mercado objetivo son todos esos trabajadores que tengan alguna actividad productiva en la informalidad y que busque mejorar esa actividad productiva y constituirse legalmente.

4.1.3 PRESENTACIÓN.



La empresa contara con asesores comerciales que visiten a los micros y pequeños empresarios con el portafolio de servicios, en principio el asesor comercial concreta la reunión con el propietario de la empresa, en la reunión el asesor le cuenta de los principales casos por las cuales liquidan las empresas para disuadir al cliente y después presenta los beneficios de nuestros servicios.

4.1.4 COMPOSICIÓN

El producto está compuesto por tres servicios que se brindará como uno solo está la asesoría jurídica la cual la brindará al cliente un profesional en derecho con especialización y experiencia, por otro lado está la asesoría contables que será realizada por un profesional en contaduría con especialización y experiencia y por ultimo tenemos la asesoría administrativa que será realizada por un profesional en administración comercia con especialización y experiencia.

Los profesionales que la empresa contratara para que realicen las asesorías a los micros y pequeñas empresas serán profesionales con especialización y experiencia para bridle al cliente una tranquilidad y garantizar que los servicios prestados resuelvan todas las dudas y ayuden a mejorar la actividad productiva.

4.1.5 CARACTERÍSTICAS FÍSICAS.

Por ser una empresa prestadora de servicios y que no produce un producto tangible camotal no tiene características físicas.

4.1.6 SUSTITUTOS.

- Abogados.
- Contadores.
- Administradores.

4.1.7 COMPLEMENTARIOS.

- Asesoría ambiental.

- Asesoría en salud ocupacional y talento humano.
- Asesoría en sistemas de información.
- Asesorías en sistema de calidad.

4.2 DEMANDA

4.2.1 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO.

Para el desarrollo del comportamiento histórico de la demanda de servicios se tomará como punto de partida la encuesta anual de servicios que realiza el DANE desde el 2006, con el objetivo de medir la productividad de este sector y sus respectivos subsectores.

A lo que se refiere al 2006 en la primera encuesta anual de servicio realizada, las actividades empresariales o actividades de apoyo a otras empresas no estaba desagregado y se encontraban en la clasificación Código CIU Rev 3 AC, sección k, actividad inmobiliaria, empresariales y de alquiler; a lo que se refiere la encuesta según esta clasificación en el consumo de estos servicios o la demanda es

Consumo intermedio

Las empresas de servicios investigadas dedicadas a la prestación de servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler demandaron para su funcionamiento bienes y servicios por valor de \$3 129 miles de millones, representados en costos por la prestación del servicio (49,9%), regalías y otros costos y gastos (34,6%) y gastos causados por servicios prestados por terceros (15.5%).

Del total del consumo intermedio, las empresas en sociedad anónima participaron con el 46,9%, las sociedades limitadas el 37,4% y el restante 15,7% otras formas de organización.

El coeficiente técnico de las empresas de servicios investigadas, entendiéndose éste como la relación porcentual entre el consumo intermedio y la producción bruta fue, en el año 2006, de 40,4%. Este indicador mide la cantidad de los bienes y servicios de otros sectores de la economía utilizados en la producción de los servicios en estudio. Los mayores

coeficientes se presentaron en las sociedades anónimas (43,9%) y otras formas de organización (40,9%). (EAS 2006).

Para el año 2010 la encuesta anual de servicio desagrega las actividades empresariales y otras actividades empresariales en la clasificación, Código CIU Rev. 3 AC División 73, Grupos 741, 742 Clases 7494, 7495, 7499 las cuales corresponden a Investigación y desarrollo. Actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoria; asesoramiento en materia de impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión.

Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades Técnicas. Actividades de fotografía, actividades de envase y empaque y otras actividades empresariales.

Las cuales tomaremos como punto de partida para efectos de esta investigación.

3.5.2. Evolución 2010 – 2012, resultados panel

En 2012, la producción bruta de las empresas dedicadas a actividades de otros servicios a las empresas investigadas en la EAS, presentó un aumento nominal de 6,8%, el consumo intermedio 4,6% y el valor agregado 8,2%. Respecto al personal ocupado, éste disminuyó 0,2% y la remuneración promedio por persona en el año aumentó 9,4%.

Tabla 24. Variación anual de las principales variables en otros servicios a las empresas Total nacional 2010 – 2012

Variable - Variación %	(Valores a precios corrientes)		
	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011
Ingresos operacionales	8,3	9,2	7,3
Producción bruta	10,2	9,0	6,8
Consumo intermedio	3,0	5,2	4,6
Valor agregado	18,1	11,8	8,2
Personal ocupado	7,1	8,8	-0,2
Personal contratado a través de agencias	1,8	5,8	-2,0
Personal remunerado	7,1	8,7	-0,1
Remuneraciones	10,9	18,0	9,4
Remuneración promedio por persona	3,5	8,5	9,4

Fuente: DANE Encuesta Anual de Servicios

Gráfico 46. Variación anual de las principales variables en otros servicios a las empresas Total nacional 2010 – 2012

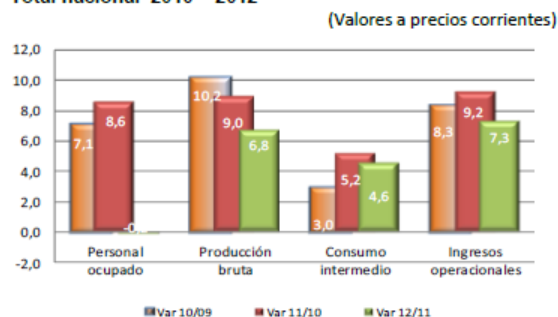


Imagen # 3 evolución 2010-2012 resultados panel

Como lo muestra la imagen tomada de la encuesta anual de servicios 2012 realizada por el DANE el consumo intermedio de estos servicios a mantenido una demanda de crecimiento estable a lo que corresponde a los periodos de 2010 a 2012 ya que en el periodo comprendido entre 2010 a 2011 la demanda aumento en 2,2 % con respectivo al año inmediatamente anterior.

A lo que corresponde al periodo entre 2011 a 2012 la demanda decreció un 0.6% según los datos de la encuesta, se puede deducir que mantuvo una estabilidad.

Tabla 33. Variciones corrientes variables principales, en actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas.

Total nacional 2013

Variable	Variación % corriente 2013/2012
Ingresos operacionales	11,0
Producción bruta	11,8
Consumo intermedio	16,0
Valor agregado	9,8
Personal ocupado	7,2
Personal remunerado	7,2
Remuneraciones	12,5
Remuneración promedio por persona	4,9

Fuente: DANE Encuesta Anual de Servicios

Gráfico 48. Variciones corrientes variables principales, en actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas.

Total nacional 2013

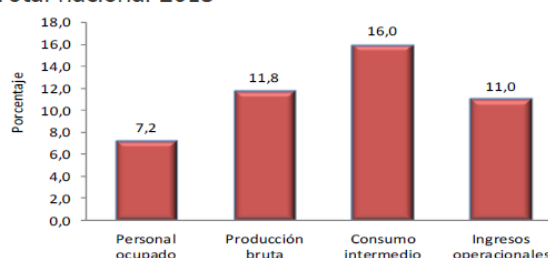


Imagen #4 variable principal en actividades administrativas y de apoyo a oficinas.

En el 2013 según la encuesta anual de servicio el consumo promedio de este servicio aumento 11,4% con respecto al año anterior, ya que en 2012 el consumo promedio de estos servicios fue del 4.6%

Evolución 2013 – 2014^P, resultados panel

En 2014^P, la producción bruta de las empresas dedicadas a prestar servicios de actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas que fueron investigadas en la EAS, presentó un aumento nominal de 9,7%, el consumo intermedio 10,8% y el valor agregado 9,2%. El personal ocupado tuvo un incremento de 11,9% y la remuneración promedio por persona disminuyó 1,1%.

Tabla 33. Variciones corrientes variables principales, en actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas.

Total nacional 2014^P

Variable	Variación % corriente
	2014/2013
Ingresos operacionales	9,0
Producción bruta	9,7
Consumo intermedio	10,8
Valor agregado	9,2
Personal ocupado	11,9
Personal remunerado	11,9
Remuneraciones	10,7
Remuneración promedio por persona	-1,1

Fuente: DANE Encuesta Anual de Servicios

Gráfico 48. Variciones corrientes variables principales, en actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas.

Total nacional 2014^P

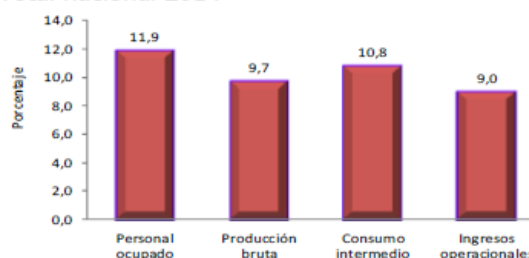


Imagen # 5 evolución 2013- 2014 resultados panel

Para el 2014 según la encuesta anual de servicios el consumo intermedio de este subsector en comparación al año anterior disminuyó un promedio de 4,2% ya que en el 2013 cerró en 16.0%.

Se puede concluir que la demanda de este subsector a nivel nacional va en aumento aunque tenga variaciones de bajadas en algunos años, pero no negativa como se muestra en el periodo de 2013 a 2014; aunque si consideramos que en el 2014 la encuesta investigó 5.351 empresa del sector, a lo que se refiere a el subsector actividades administrativas y de apoyo a oficinas y otras actividades de apoyo a las empresas 195 empresas dedicada a esta actividades fueron investigadas lo que representa en promedio el 3.6% del total de la empresas encuestadas, y este sector representa el 10.8% del total del consumo donde se puede deducir que la demanda nacional de estos servicios crece por encima de un 6% anual mente.

Según el documento de desempeño de la economía de Antioquia 2014/2016 evolución por sector, el sector de servicio sustenta más del 60% del PIB de la región ya que los servicios

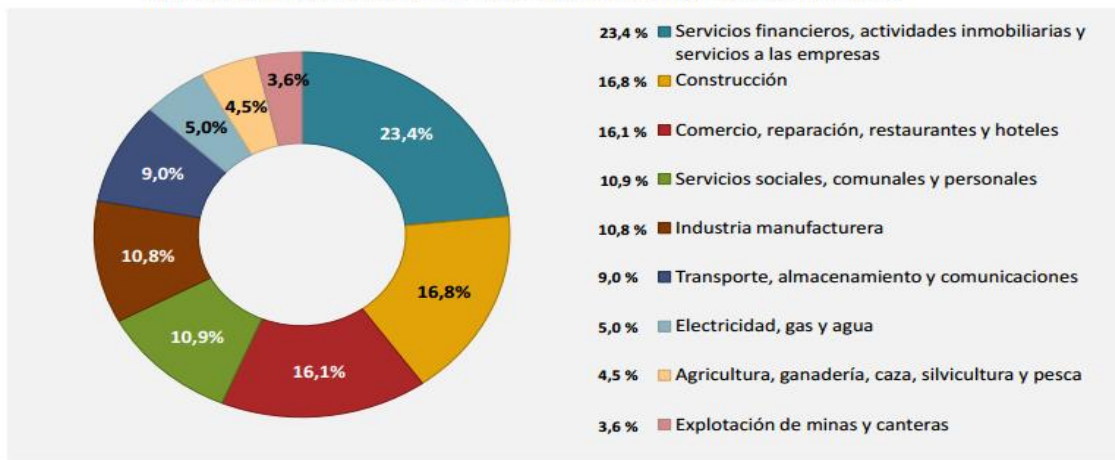
financiero, inmobiliario y de empresas, construcción y comercio restaurante y hotel representan el 50% del PIB de la región como lo muestra la imagen.

1.3. Los sectores económicos y su aporte al crecimiento del PIB – 2014

Tres sectores explican 50 % del crecimiento del PIB

- Servicios financieros, inmobiliarios y a las empresas.
- Construcción.
- Comercio, restaurantes y hoteles.

Aporte por cada punto de crecimiento, según grandes ramas de actividad económica:



Fuente: DANE, Cuentas Departamentales 2013.
Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Imagen # 6 los aportes al crecimientos del PIB-2014, analisi de 3 sectores.

Lo que sustenta el crecimeinto y si nos damos cuenta el apoyo a empresa esta en la primera categoria lo que ratifica lo anterior me te dicho y la segunda imagen lo ilustra con mayor claridad

1.2. Participación sectorial en el PIB – 2014

68,9 % del PIB de Antioquia se concentra en cuatro grandes ramas de actividad económica:

- Servicios financieros, inmobiliarios y empresariales.
- Comercio, restaurantes y hoteles.
- Industria manufacturera
- Servicios sociales y personales.

Valor agregado de Antioquia, según grandes ramas de actividad económica. Comparativo 2005/2014.



Imagen # 7 participación sectorial en el PIB -2014

Imágenes tomadas : <http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/RUEDA%20DE%20PRENSA%20-%20MARZO%203%20DE%202015%20-%20Coyuntura.pdf>

4.2.2 Situación actual: Distribución geográfica del mercado de consumo actual, Temporalidad (Estacionalidad), Políticas gubernamentales

4.2.3 Situación futura: Características de los usuarios potenciales, Distribución geográfica del mercado de consumo potencial y objetivo, Proyección de la demanda, Tabulación de datos de fuentes primarias.

Segmentación del mercado

Estudios de la cámara de comercio de Medellín para Antioquia registra 102.840 comerciantes matriculados y renovados a 31 de diciembre del 2014, de los cuales 73.910 empresas se localizan en Medellín y más de 26.924 se encuentran registrados en los cinco centros empresariales de la cámara de comercio de Medellín para Antioquia; de estas empresas el 86% están en la categoría de microempresas y el 10% en pequeñas empresas.

Descripción	Porcentaje	Cantidad #
Microempresas	86%	88.442
Pequeñas	10%	10.284
total	96%	98.726

Tabla # 2 registro de empresas registrada en cámara de comercio por tamaño.

Para la definición de la muestra se hizo el cálculo en una calculadora muestral donde población (N) es 98.726 micro empresas/pequeñas empresas, tamaño de la muestra (n) es 383 micro empresa/pequeñas empresas, porcentaje encuetado de la muestra es 95% y muestra utilizada es de 50 micro empresas/pequeñas empresas.

Por la complejidad de hallazgo de información primaria se realizará la investigación al total de la muestra es decir se realizarán 383 encuesta a micro y pequeños empresarios.

Resultados, gráficos y hallazgo

1. ¿Cuánto tiempo tiene la empresa en el mercado? Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
1 a 5 años	312	81,5%
5 a 10 años	53	13,8%
Más de 10 años	18	4,7%
total	383	100,0%

tabla # 3 cuanto tiempo tiene la empresa en el mercado

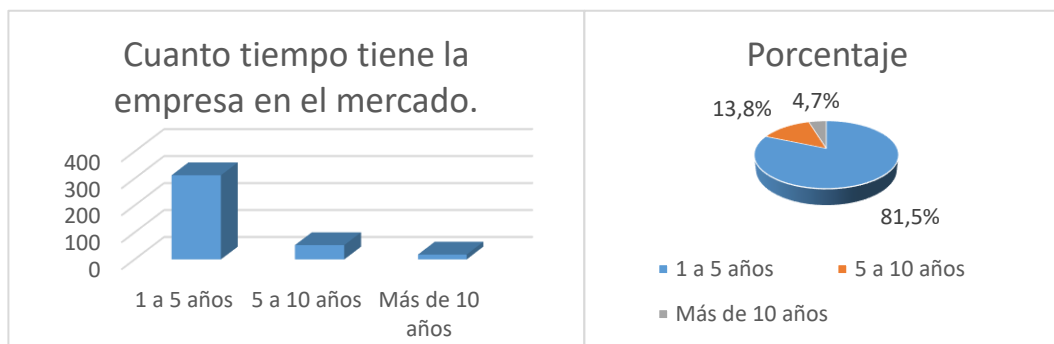


Grafico # 1 cuanto tiempo tiene la empresa en el mercado

De las empresas encuestadas el 81.5% están en los primeros 5 años, el 13.8% se encuentran entre los 5 y 10 años. De acuerdo a los resultados de esta pregunta se puede concluir que la mayoría de las empresas todavía están en la etapa de afianzarse en el mercado ya que de acuerdo a las investigaciones realizadas en los primeros años sedan la mayor liquidación de las empresas

2. ¿Cuántos empleados tiene la empresa? Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
1 a 5 empleados	253	66,1%
5 a 10 empleados	87	22,7%
Más de 10 empleados	43	11,2%
total	383	100,0%

Tabla # 4 cuanto tiempo tiene la empresa en el mercado

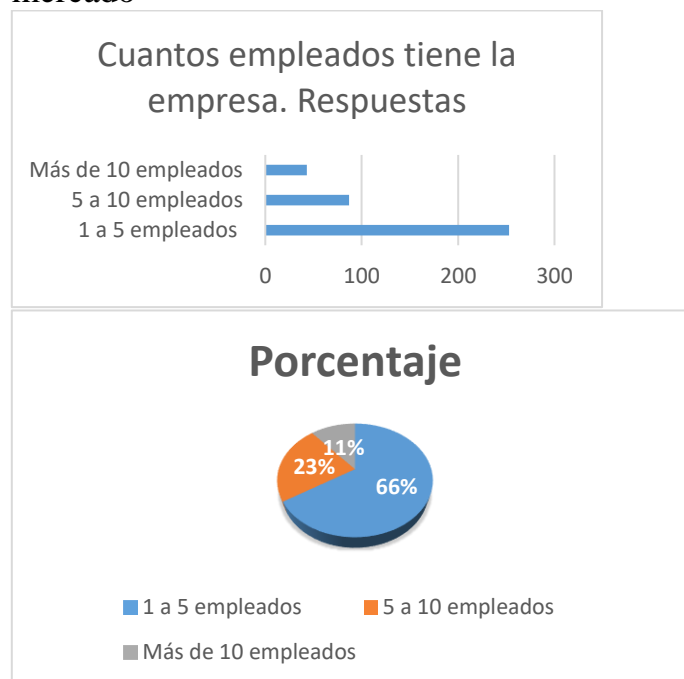


Gráfico # 2 cuantos empleados tiene la empresa

3. ¿la empresa cuenta con alguno de estos departamentos? Puede responder más de una opción.

Opciones	Respuestas			Porcentaje	
	si	no	total	si	no
Contable	101	282	383	26,4%	73,6%
Jurídico	9	374	383	2,3%	97,7%
Administrativo	189	194	383	49,3%	50,7%

Tabla # 5 la empresa cuenta con algunos de estos departamento

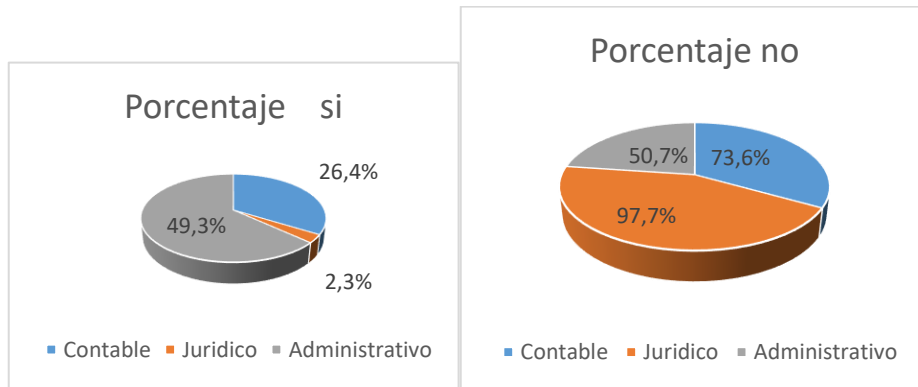
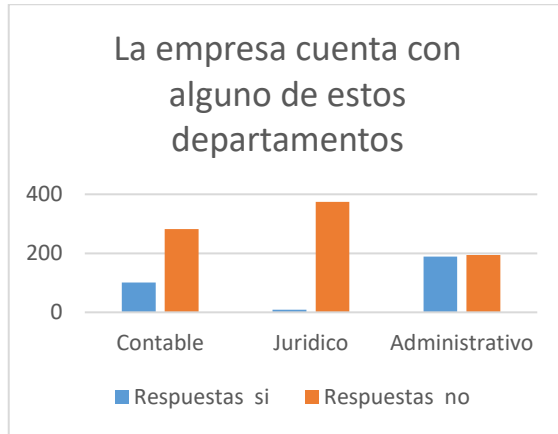


Grafico # 3 la empresa cuenta con algunos de estos departamentos

En esta pregunta se le pidió al total de los encuestados que respondieran en todas las opciones, para la opción del departamento contable, los porcentajes fueron los siguientes 26,4% respondieron que cuentan con un departamento contable y el 73,6% respondieron que no.

A lo que respecta al departamento jurídico el 97.7% respondieron que no cuentan con este departamento y solo el 2,3% respondieron que si cuenta con este departamento.

En la opción del departamento administrativo el 49,3% de los encuestados respondieron que si contaban con este departamento y el 50,7% respondieron que no.

4. ¿la empresa ha contratado alguno de estos servicios? puede responder más de una opción

Opciones	Respuestas	Porcentaje
asesoría contable	280	44,7%
asesoría jurídica	235	37,5%
asesoría administrativa	112	17,9%
total	627	100,0%

Tabla # 6 la empresa ha contratado alguno de estos servicios



Grafico # 4 la empresa ha contratado alguno de estos servicios

Para esta pregunta el total de los encuestados podía responder varias opciones y a lo que se refiere si las empresas ha contratado asesoría jurídica 235 respondieron que han

contratado este servicio, 280 respondieron que han contratado asesoría contable y 112 respondieron que han contratado asesoría administrativa.

Lo que nos lleva a concluir que las empresas se preocupan más por el tema financiero y contable que por otros departamentos de la empresa; pero otro hallazgo importante es que más del 37% de los encuestados han contratado asesoría jurídica quedando por debajo de las asesorías administrativas con solo un 18%

5. ¿la empresa ha tenido problemas jurídicos? Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
si	267	69,7%
no	116	30,3%
total	383	100,0%

Tabla # 7 la empresa ha tenido problemas jurídicos

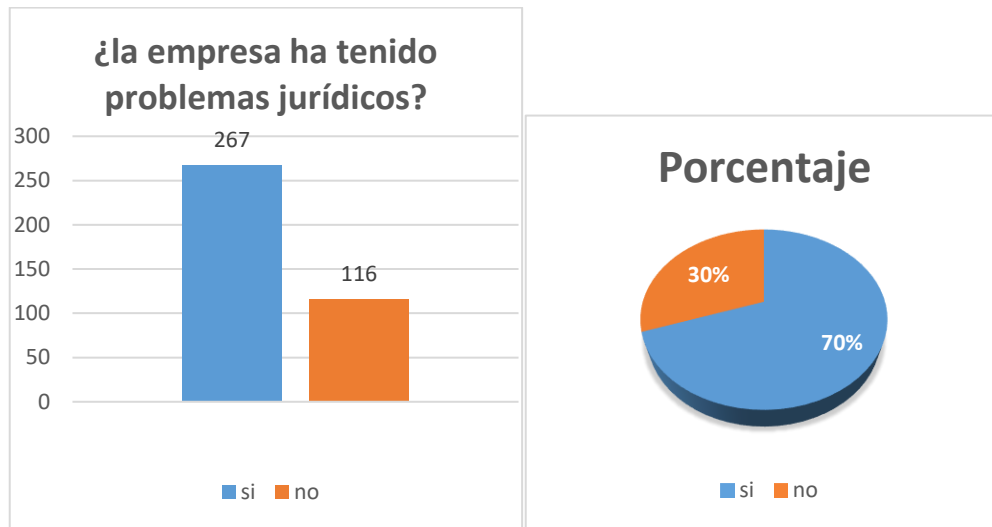


Grafico # 5 la empresa ha tenido problemas jurídicos

De las empresas encuestadas el 70% respondieron que han tenido problema jurídico y el 30% respondieron que no; se puede concluir que las empresas necesitan soportes en el tema jurídico, pero de forma más preventiva que correctiva.

6. ¿la empresa tiene sistematizado los procesos? Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
si	27	7,0%
no	356	93,0%
total	383	100,0%

Tabla # 8 la empresa tiene sistematizado los procesos

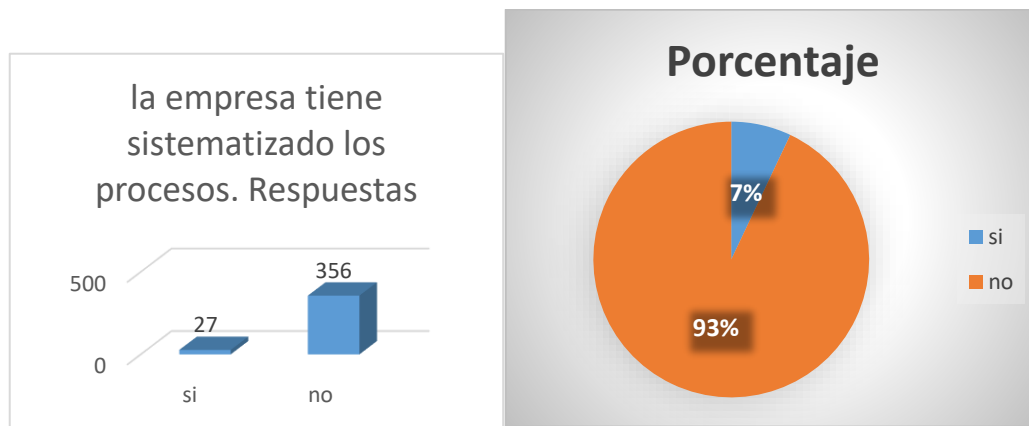


Grafico # 6 la empresa tiene sistematizado los procesos

De las empresas encuestadas el 93% respondieron que no tienen sistematizado los procesos y solo el 7% tiene sistematizado los procesos. Lo que lleva a concluir que las empresas no cuentan con un buen proceso administrativo

7. ¿Cuál de estas asesorías utiliza o ha utilizado con mayor frecuencia en un año? Responda una opción por línea.

Opciones	0 a 3 veces	3 a 5 veces	más de 5 veces	total
Contable	202	142	39	383
Jurídico	352	31	0	383
Administrativo	363	20	0	383
	Porcentaje			

	% 0 a 3 veces	% 3 a 5 veces	% más de 5 veces
Contable	52,7%	37,1%	10,2%
Jurídico	91,9%	8,1%	0,0%
Administrativo	94,8%	5,2%	0,0%

Tabla # 9Cuál de estas asesorías utiliza o ha utilizado con mayor frecuencia en un año

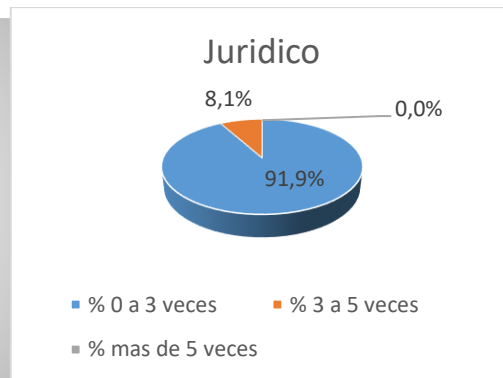
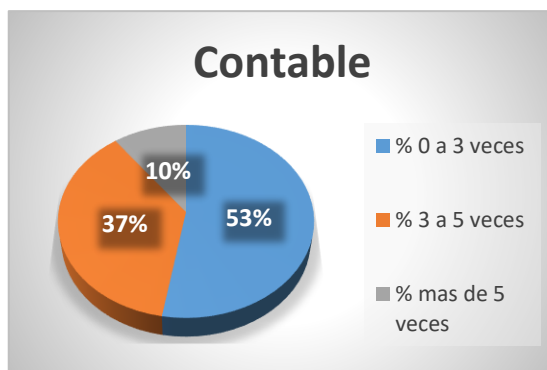
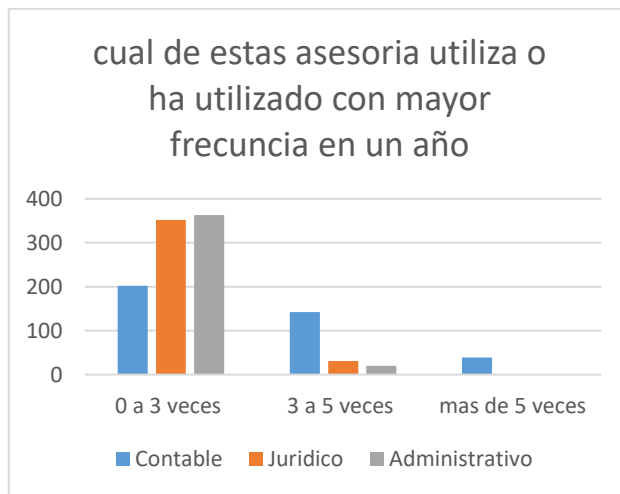


Grafico # 7 Cuál de estas asesorías utiliza o ha utilizado con mayor frecuencia en un año

En esta pregunta se les pidió a los encuestados que respondieran en todas las opciones y los resultados fueron los siguientes.

	Porcentaje		
	% 0 a 3 veces	% 3 a 5 veces	% más de 5 veces
Contable	52,7%	37,1%	10,2%
Jurídico	91,9%	8,1%	0,0%
Administrativo	94,8%	5,2%	0,0%

Lo que se puede concluir de esta pregunta es que las asesorías administrativas y jurídicas las empresas la realizan en promedio 1 a 3 veces al año en promedio y las asesorías contables de 2 a 4 veces en al año en promedio.

8. ¿conoce alguna empresa con personería jurídica, especializada en prestar servicios de asesoría contable, administrativa y/o jurídica?
 Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
si	207	53,9%
no	177	46,1%
total	384	100,0%

Tabla # 10 conoce alguna empresa con personería jurídica, especializada en prestar servicios de asesoría contable, administrativa y/o jurídica

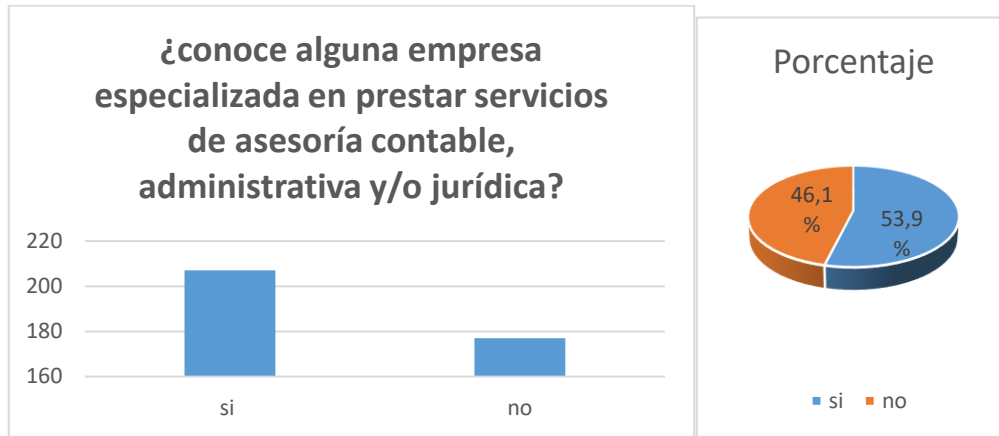


Grafico # 8 conoce alguna empresa con personería jurídica, especializada en prestar servicios de asesoría contable, administrativa y/o jurídica

De las empresas encuestadas el 53,9% respondieron que, si conocen alguna empresa especializada en prestar estos servicios, pero un gran porcentaje del 46,1% respondieron que no conocen ninguna empresa con personería jurídica especializada en estas asesorías.

9. ¿Cuándo utiliza asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quien acude? Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
profesional independiente	251	65,5%
empresa con personería jurídica	132	34,5%
total	383	100,0%

Tabla # 11 Cuándo utiliza asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quien acude

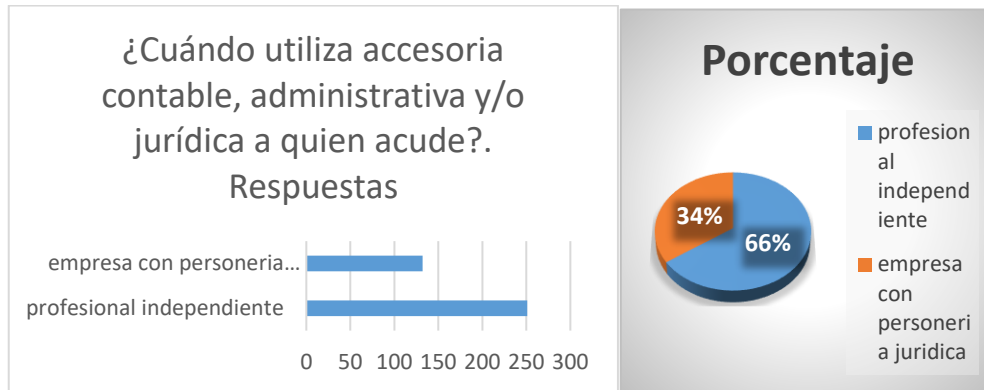


Grafico # 9 Cuándo utiliza asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quien acude

Da las empresas encuestadas el 66% realiza sus asesorías con profesional independiente y el 34% con empresas especializadas.

Lo que lleva a concluir que los profesionales en estas materias realizan mayor gestión o la oferta es mayo.

10. ¿Cuándo contrata asesoría lo hace para cuál de las siguientes opciones? Por favor responda una de las opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
preventiva	172	44,9%
correctiva	211	55,1%
total	383	100,0%

Tabla # 12 Cuándo contrata asesoría lo hace para cuál de las siguientes opciones

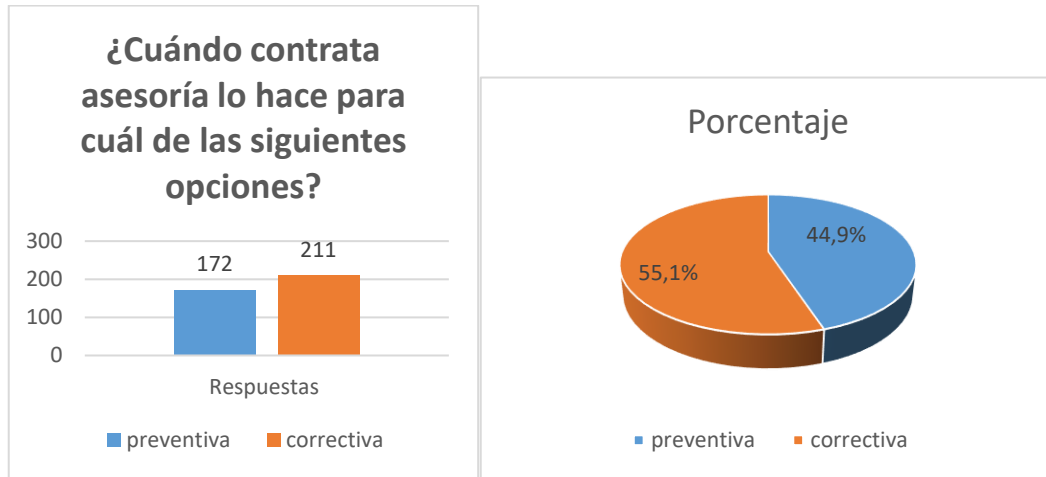


Tabla # 10 Cuándo contrata asesoría lo hace para cuál de las siguientes opciones

De los encuestados el 55,1% respondieron que realizan las asesorías de forma correctiva y el 44,9% de forma preventiva,

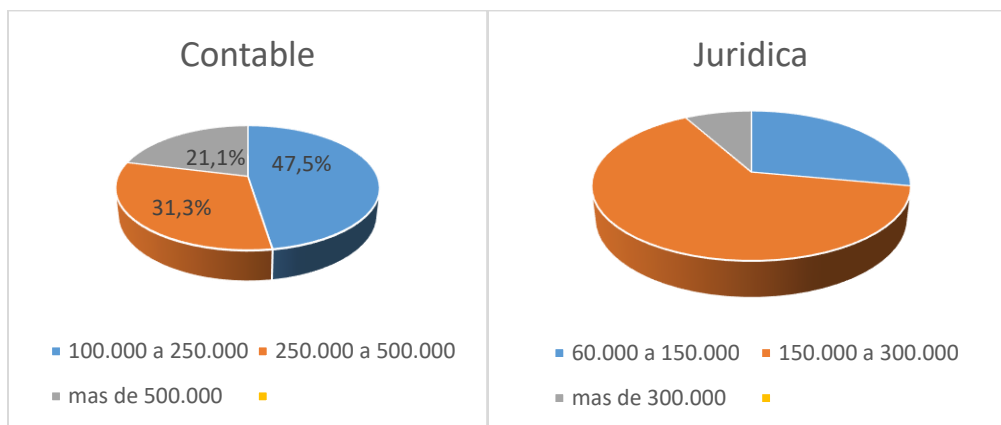
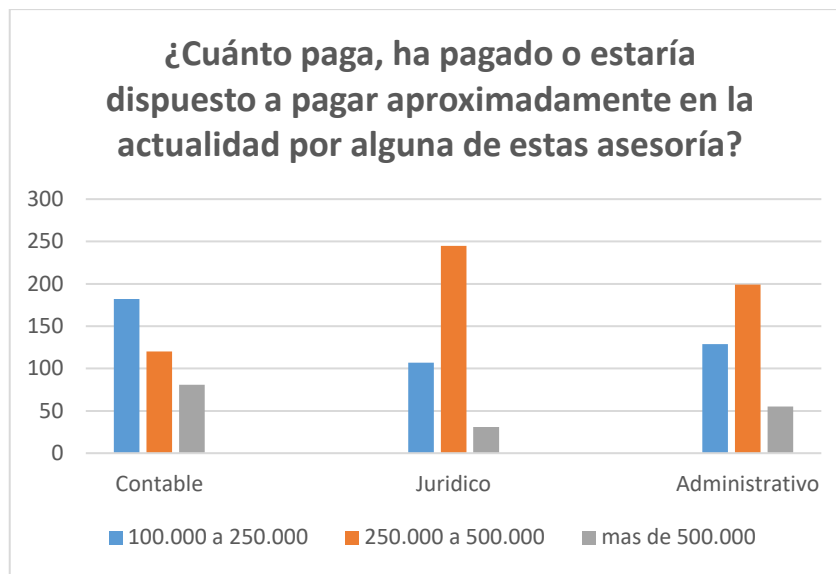
Esta información nos lleva a concluir que un gran porcentaje de empresarios buscan ayuda a fuentes externa cuando el problema ya está causado, pero también vemos que un gran porcentaje de ellos está tomando conciencia en comparación al pasado y prefieren asesorarse ante de cometer errores que los pueden llevar a cerrar la empresa.

11. ¿Cuánto paga, ha pagado o estaría dispuesto a pagar aproximadamente por alguna de estas asesoría? Responda en cada asesorías una de las tres opciones.

Opciones	100.000 a 250.000	250.000 a 500.000	más de 500.000	total
Contable	182	120	81	383
Jurídico	107	245	31	383
Administrativo	129	199	55	383
Porcentaje				
	100.000 a 250.000	250.000 a 500.000	más de 500.000	

Contable	47,5%	31,3%	21,1%	
	60.000 a 150.000	150.000 a 300.000	más de 300.000	
Jurídico	27,9%	64,0%	8,1%	
	100.000 a 220.000	220.000 a 400.000	más de 400.000	
Administrativo	33,7%	52,0%	14,4%	

Tabla # 13 Cuánto paga, ha pagado o estaría dispuesto a pagar aproximadamente por alguna de estas asesoría





En esta pregunta se le pidió al total de los encuestados que respondieran en todas las opciones y los resultados en porcentaje fueron los siguientes.

	Porcentaje		
	100.000 a 250.000	250.000 a 500.000	más de 500.000
Contable	47,5%	31,3%	21,1%
	60.000 a 150.000	150.000 a 300.000	más de 300.000
Jurídico	27,9%	64,0%	8,1%
	100.000 a 220.000	220.000 a 400.000	más de 400.000
Administrativo	33,7%	52,0%	14,4%

Grafico # 11 Cuánto paga, ha pagado o estaría dispuesto a pagar aproximadamente por alguna de estas asesoría

En esta pregunta en particular hay una serie de hallazgo e importante a tener en cuenta, las asesorías administrativa y jurídica a pesar que no son las que más las empresas contratan o creen que menos necesitan so las cuales terminan por paga altos costos, ya que mientas que el 47% de las empresas pagan entre 100.000 a 250.000 por una asesoría contable, el 54% paga entre 100.000 y 300.000 mil por asesoría jurídica y el 52% paga entre 220.000 a 400.000 pos asesoría administrativa

12. ¿Cuándo contrata los servicios en asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quedado satisfecho en cuanto a? responda por favor en cada una de las opciones.

Opciones	Respuestas			Porcentaje	
	si	no	total	si	no
calidad	282	101	383	73,6%	26,4%

precio	308	75	383	80,4%	19,6%
tiempo de asesoría	271	112	383	70,8%	29,2%

Tabla # 14 Cuándo contrata los servicios en asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quedado satisfecho en cuanto a.

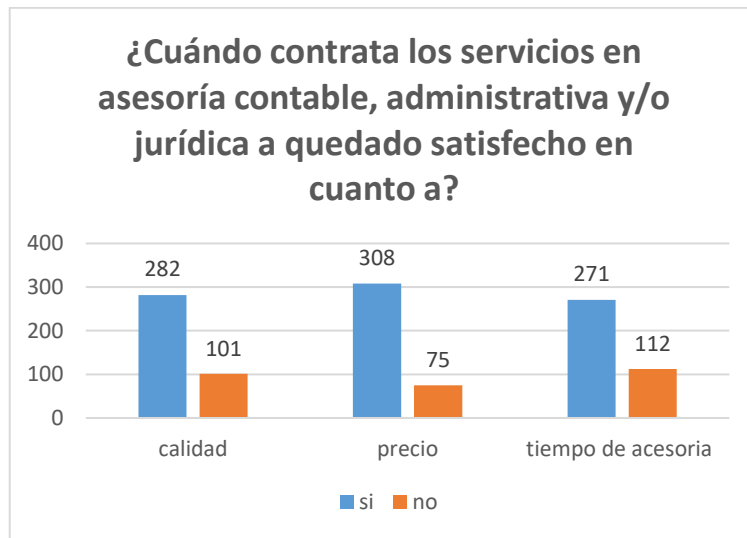


Grafico # 12 Cuándo contrata los servicios en asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quedado satisfecho en cuanto a.

En esta pregunta se le pidió a todos los encuestados que respondieran en todas las opciones y 308 respondieron que quedaron satisfecho en cuanto al precio, 282 en cuanto a la calidad y por ultimo 271 en cuanto al tiempo de prestación del servicio; los mayores indica de insatisfacción lo presento el tiempo de la prestación del servicio con un 29,2% de insatisfacción y la calidad con un porcentaje de 26,4% frente a la insatisfacción del precio que fue de 19,6%.

Lo que se puede concluir que las empresas consideran que los tiempos de entrega del trabajo terminado terminan afectando la calidad del servicio, pero que también el precio va acorde a los resultados del trabajo ya que en general los porcentajes de satisfacción son positivos

13. ¿estaría dispuesto a cambiar de asesor si una empresa le ofrece un paquete de asesoría contable, jurídica y administrativa por un solo costo? Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
si	273	71,3%
no	110	28,7%
total	383	100,0%

Tabla # 15 estaría dispuesto a cambiar de asesor si una empresa le ofrece un paquete de asesoría contable, jurídica y administrativa por un solo costo

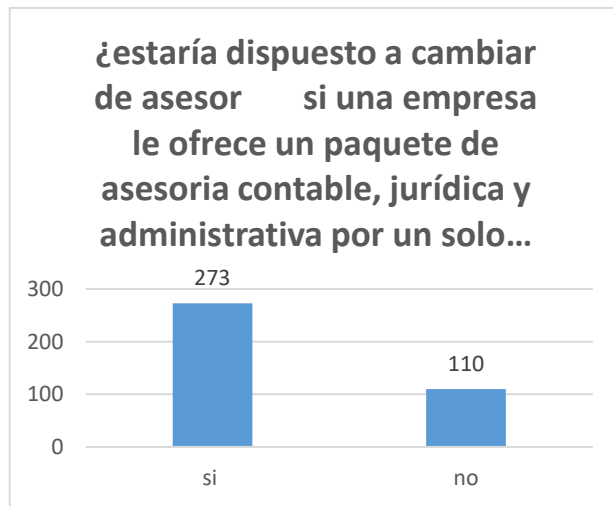


Grafico # 13 estaría dispuesto a cambiar de asesor si una empresa le ofrece un paquete de asesoría contable, jurídica y administrativa por un solo costo

En esta pregunta el 71,3% respondieron que si cambiarían de asesor si le ofrecen el paquete administrativo y el 28,7% dijeron que no.

Lo que se puede concluir de los resultados de esta pregunta es que una gran cantidad de empresas están preparadas para el cambio que les permita crecer y ser competitiva y hay otro porcentaje que se resisten al cambio ya que creen que les afecta sus costos y gastos.

14. ¿Cuál de las siguientes opciones tendría más peso para usted si una empresa le ofrece accesoria administrativa, contable y jurídica como un solo paquete? Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
comodidad	33	8,6%
calidad	152	39,7%
precio	198	51,7%
total	383	100,0%

Tabla # 16 Cuál de las siguientes opciones tendría más peso para usted si una empresa le ofrece asesoría administrativa, contable y jurídica como un solo paquete

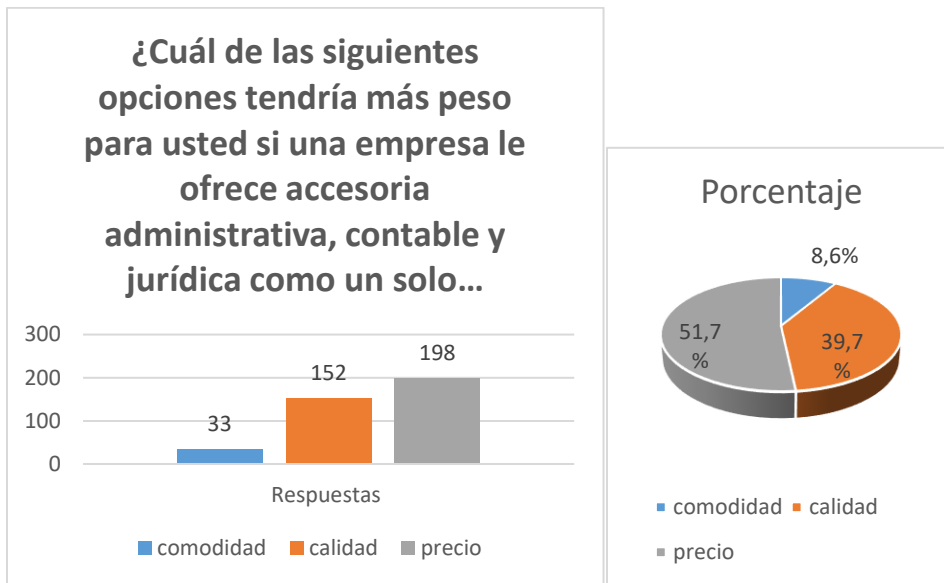


Grafico # 14 Cuál de las siguientes opciones tendría más peso para usted si una empresa le ofrece asesoría administrativa, contable y jurídica como un solo paquete

Para los encuestados la opción que tienen más peso al respecto de es el precio con un porcentaje de 51,7% la segunda con más peso para los encuestados es la calidad con un porcentaje de 39,7% y por último la comodidad con un porcentaje de 8,6%.

Se puede concluir que a los empresarios les importa los servicios, pero sin que afecte sus finanzas y que tenga una alta calidad.

Análisis general.

La encuesta fue realizada a empresarios con actividades económicas como: restaurantes, panadería, contratistas de la construcción, peluqueros, comerciantes

de ropa y calzado. Con el objetivo de identificar necesidades y el comportamiento del mercado en materia de asesoría contable, jurídica y administrativa para micro y pequeños empresarios.

De acuerdo con los datos suministrados podemos deducir que la asesoría que mayor acogía o demanda tendría en los empresarios es la asesoría contable, ya que la perciben este departamento como el más importante para la empresa.

Otro punto a tener en cuenta es que la mayoría de estos propietarios les dijeron a los encuestadores que ellos son los administradores de sus propios negocios, por eso en su mayor cantidad respondieron que si tienen un departamento administrativo, pero también aceptaron que no tienen los procesos debidamente sistematizado y que han tenido problemas jurídicos y como no se asesoran previamente lo hacen cuando el problema está causado. Por eso vemos que las asesorías jurídicas y administrativas les cuestan más a estos empresarios.

Además, podemos ver según los datos arrojados por la encuesta es que la mayoría de los empresarios no conoce empresas especializadas en la prestación de servicios de asesoría jurídica, contable y/o administrativa y prefieren hacer estas clases de asesoría con profesionales independientes. Pero más del 70% de los encuestados manifestaron estar dispuesto a cambiar de asesor si le ofrecen un paquete de asesoría contable, jurídico y administrativo con un costo asible y con calidad

4.3 Oferta

4.3.1 Comportamiento histórico

4.3.2 Situación actual: Mercado del competidor, Plantas nacionales, existentes, Análisis de capacidad ociosa, Calidades, Producción interna, Tasas de crecimiento.

Para el desarrollo de este punto y el siguiente tomaremos como referencia el levantamiento de información primaria de la encuesta realizada como investigación de mercado ya que no se encuentra información secundaria compilada y que sea útil para este proyecto, porque la información que se consigue solo habla de consultorías y no se localizada en el rango de territorio que la futura empresa pretende atender

¿Conoce alguna empresa con personería jurídica, especializada en prestar servicios de asesoría contable, administrativa y/o jurídica? Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
si	207	53,9%
no	177	46,1%
total	384	100,0%

¿Cuándo utiliza asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quien acude? Responda una de las siguientes opciones.

Opciones	Respuestas	Porcentaje
profesional independiente	251	65,5%
empresa con personería jurídica	132	34,5%
total	383	100,0%

¿La empresa ha contratado alguno de estos servicios? puede responder más de una opción

Opciones	Respuestas	Porcentaje
asesoría contable	280	44,7%

asesoría jurídica	235	37,5%
asesoría administrativa	112	17,9%
total	627	100,0%

¿Cuándo contrata los servicios en asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quedado satisfecho en cuanto a? responda por favor en cada una de las opciones.

Opciones	Respuestas			Porcentaje	
	si	no	total	si	no
calidad	282	101	383	73,6%	26,4%
precio	308	75	383	80,4%	19,6%
tiempo de asesoría	271	112	383	70,8%	29,2%

Estas fueron una serie de preguntas que se le hicieron a empresarios con el fin de dar luz de investigar el mercado y nos pueden dar una idea.

En esta pregunta **¿Conoce alguna empresa con personería jurídica, especializada en prestar servicios de asesoría contable, administrativa y/o jurídica?** podemos evidenciar que las empresas que se dedican a asesorar o hacer consultas a micros y pequeños empresarios no son muy reconocidos o no llegan de forma eficiente y eficaz a este sector ya que de los encuestados un 46% respondieron que no conocen empresas con personería jurídicas especializada en asesoría contable, jurídicas y administrativas

En la pregunta **¿Cuándo utiliza asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quien acude?** Responda una de las siguientes opciones. Podemos ver que un 65% de los encuestados prefiere hacer consultas a profesionales independientes.

Para la pregunta **¿Cuándo contrata los servicios en asesoría contable, administrativa y/o jurídica a quedado satisfecho en cuanto a?** un hallazgo importante es que más del 75% de

los encuestados en promedio han quedado satisfecho en la prestación de los servicios en cuanto a calidad, precio y tiempo de entrega.

Además, podemos ver según los datos arrojados por la encuesta es que la mayoría de los empresarios no conoce empresas especializadas en la prestación de servicios de asesoría jurídica, contable y/o administrativa y prefieren hacer estas clases de asesoría con profesionales independientes. Pero más del 70% de los encuestados manifestaron estar dispuesto a cambiar de asesor si le ofrecen un paquete de asesoría contable, jurídico y administrativo con un costo asible y con calidad

4.3.3 SITUACION FUTURA: MERCADO DEL COMPETIDOR, PERSPECTIVAS SOBRE PLANTAS, NUEVAS NACIONALES, PROYECCIÓN DE LA OFERTA (PROGRAMA DE PRODUCCIÓN).

Aun que el crecimiento del subsector actividades administrativas y de apoyo a otras empresas se ubica en el séptimo lugar en crecimiento por debajo de otras actividades como lo son: actividades cinematográficas, de videos y programación de televisión, auxiliares al transporte, actividades de inmobiliaria y de alquiler de herramientas y equipos, informática, salud humana, informática y educación superior respectivamente el panorama a acorto y mediano plazo es alentador ya que la encuesta trimestral de servicios muestra que en lo que va corrido del año 2015 crecimiento de los ingresos nominal fue del 8,6% y del 13,5% en el personal ocupado y en los últimos doce meses hasta el segundo trimestre del 2015 los ingresos nominales crecieron 9,6% y el personal ocupado aumento un 122,3%.

El reto del subsector está en mantener el crecimiento y hacer que el departamento nacional administrativo de estadística DANE haga una clasificación más especifica que permita estableces el crecimiento por actividad que más crecen en el subsector.

4.4 PRECIO

4.4.1 ANÁLISIS HISTÓRICO Y ACTUAL DE PRECIOS.



Según las empresas encuetadas, el precio que pagan por servicios varía de acuerdo al tamaño de la empresa y el tiempo en que contratan los servicios.

Micro empresas contratan servicio de contaduría por un promedio de 220.000 mil a 450.000 mil, asesoría jurídica en un precio promedio de 100.000 mil a 320.000 mil sin costos de proceso y asesoría administrativas por un promedio de 250.000 a 420.000 mil.

En el caso de las pequeñas empresas contratan servicios de asesoría contable en un precio promedio de 250.000 mil a 1.100.000 mil ya que muchas de estas empresas cuentan con el departamento de contabilidad o un contador de plata; asesoría jurídica en un precio promedio de 100.000 mil a 320.000 mil sin costos de proceso y asesoría administrativas por un promedio de 600.000 a 1.200.000 mil ya que cuentan con un administrador, gerente o contratan asesoría especializada.

4.4.2 ELASTICIDAD- PRECIO DEMANDA Y ELASTICIDAD-PRECIO OFERTA

No podemos visualizar de una manera clara la contribución de estas mediciones en este servicio específico. Por tratarse de un precio subjetivo y casi asociado a cada uno de los clientes, una variación en este no debería tener efectos en la demanda ya que no obedecería a un asunto de volúmenes, de igual manera que ocurre con la oferta, un aumento en los precios podría estar determinado por condiciones muy específicas del cliente y no dependen necesariamente del mercado.

4.4.3 DETERMINACIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES PARA LA DEFINICIÓN DEL PRECIO.

Para determinar el precio se tendrá en cuenta que la empresa es nueva, busca un posicionamiento en el mercado y abrir nuevos nichos de mercado.

Teniendo en cuenta lo anterior es necesario que la empresa fije los precios por debajo de los precios de la competencia, pero, teniendo en cuenta el punto de equilibrio de la empresa; otras variables importantes a tener en cuenta para establecer el precio de los servicios es la cantidad de información que maneja el cliente, el tamaño de la empresa y el capital constituido de la empresa

4.4.4 PROYECCIÓN DE PRECIOS

La determinación del precio de los servicios a prestar, se da como resultado de un análisis de los diferentes aspectos que inciden en él, como son el tiempo (hombre hora), el nivel de capacitación del profesional, el nivel de información a tratar, la disponibilidad que deben tener los profesionales para atender la empresa y el costo de acuerdo al tiempo.

Tipo de servicios prestados				
Tipo de servicio	Categoría	Descripción	Valor en paquete	Valor disperso
Asesoría jurídica	Legal	Asesoría legal en temas contractuales y de la actividad productiva y/o técnica	80.000	120.000
Asesoría contable	Contable y financiero	Revisar la información contable, procesarla y hacerle los balances tributarios a pagar mes a mes, cada dos meses, cada cuatro meses o anual de acuerdo a las necesidades del cliente, en esta asesorías también se asesorara al cliente en asuntos de seguridad social donde se recibirán los documentos de la empresa, de los empleados y afiliar a la empresa y a sus empleados en las respectivas entidades y encargarse de la sistematización y de informarle al cliente de los pagos mes a mes.	420.000	480.000
Asesoría administrativa	Administrativa y comercial	Analizar la empresa en tres aspectos proceso, productos y personal; después realizara un informe donde consignara las principales falencias de la empresa y el plan de mejora a corto, mediano y largo plazo de acuerdo a las necesidades del cliente además el administrador visitara la empresa al menos dos veces por mes para hacerle seguimiento al plan de	180.000	260.000

		mejora y estará atento al requerimiento de los clientes.		
Paquete administrativo	La unión de los tres servicios asertoria jurídica, contable y administrativa	Trabajo articulado de los tres servicios, donde le permitirá al cliente tener una asesoría completa.	690.000	

Tabla # 17 proyección de precio

Fuente: elaboración propia

Estos precios se pagarán de acuerdo al modelo de contrato que haga la empresa con el cliente, pueden ser contrato por un periodo de tiempo donde el cliente se compromete a pagar meses por la asesoría, por servicios prestado una sola vez o por un periodo de tiempo pactado entre el cliente y la empresa

La empresa podrá contratar con los clientes el paquete administrativo como servicio por separado de acuerdo a las necesidades del cliente; pero de acuerdo a el análisis de precio y de acuerdo a la investigación de este trabajo la necesidad más prioritaria para los clientes es la asesoría contable y es la que más requiere de trabajo, los otros servicios adjuntos se brindan porque también hay una necesidad y como valor agregado de la empresa

4.5 ESTRATEGIA COMERCIAL

4.5.1 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO

La empresa por ser prestadora de servicios la forma más adecuada de distribución es la venta directa ya que el cliente pacta el acuerdo de compra con la empresa.

4.5.2 DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La empresa tendrá solo un canal de distribución, el canal directo lo que permite que la empresa tenga un punto de venta de donde podrá realizar la gestión comercial sin la ayuda de ningún intermediario

4.5.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS CANALES EMPLEADOS

Canal	Ventajas	Desventajas
Canal directo	Control del canal Contacto directo con el cliente No se paga a intermediario	Financiación directa de las ventas Mayor costos fijos Mayor inversión en stocks

Tabla # 18 ventaja competitiva de los canales de distribución.

4.5.4 ALMACENAMIENTO

Por ser una empresa prestadora de servicios no tiene un sistema de almacenamiento ya que el servicio se presta o se vende cuando hay un acuerdo pactado entre el cliente y la empresa.

4.5.5 TRANSPORTE: DESCRIPCIÓN OPERATIVA DE LA TRAYECTORIA DE COMERCIALIZACIÓN PROPIA Y DE LA COMPETENCIA.

Por ser un modelo de negocio de prestación de servicio la competencia no tiene un modelo de transporte establecido que le permita sistematizar el proceso y estandarizarlo; lo que se puede establecer de acuerdo a la investigación realizada es que en casos especiales los profesionales de las empresas prestadoras de servicios se desplazan al establecimiento de los clientes y el costo del transporte del profesional está pactado en el acuerdo y en otros casos los costos lo asumen el cliente.

Por la naturaleza de la empresa tampoco contara con un modelo de transporte que permita una debida sistematización, lo ajustaremos en todos los casos que se requiera a las necesidades del cliente sin perjudicar los costos de la empresa.

4.5.6 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.

Las estrategias publicitarias que tendrá en cuenta la empresa para posicionarse en el mercado y captar la atención de sus clientes son:

ESTRATEGIA ATRACTIVOS RACIONALES, ya que el contenido del mensaje publicitario le permitirá al cliente percibir la calidad del servicio, la efectividad etc.

ESTRATEGIA ATRACTIVA EMOCIONAL NEGATIVA, esta estrategia le permite a la empresa “disuadir” (persuadir con la verdad), estos mensajes llevaran contenidos de los principales errores en que incurren los empresarios y emprendedores.

- **LOS MEDIOS.**

- **Las relaciones públicas:** este medio le permite a la empresa penetrar el mercado de una manera fácil, económica y tener un impacto social dentro de la comunidad. Afianzando la marca dentro del territorio y generando desarrollo social; se realizará por medio de capacitaciones a empresarios de estrato 1, 2 y 3 del municipio Medellín
- **Vos a vos:** la empresa utiliza este medio por su eficiencia y su eficacia ya que le permite a la empresa afianzarse en el mercado y no incurre en costos de publicidad.
- **Marketing digital:** la empresa utilizara las redes sociales, los correos electrónicos, la página web etc. Con las debidas asesorías de un profesional.
- **volantes:** se entregará publicidad impresa con la información de la empresa, el portafolio de servicios, los contactos etc.
- **Televisión:** se utilizará el canal local y regional para anunciar la empresa.
- **Radio:** la empresa anunciara los 3 primeros meses de su apertura en la radio local con el fin de dar a conocer y posicionar la marca.
- **Pendón:** la empresa utilizara los pendones en las áreas donde se localizan las principales empresas de la ciudad de Medellín.

- **PROMOCIÓN.**

- **Descuento por lanzamiento:** la empresa tendrá un descuento por lanzamiento del 10% los tres primeros meses de apertura de la empresa.
- **Descuento por referido:** la empresa realizara un descuento del 10% por dos meses a los clientes que recomienden otros clientes y al nuevo cliente.

4.5.7 CONCLUSIÓN GENERAL DEL ANÁLISIS DE MERCADOS.

Entrar al mercado y mantenerse es uno de los retos más complicado para cualquier empresa naciente ya que podemos evidenciar en la investigación de la revista de economía y desarrollo para Antioquia en su edición duodécima que de un 100% de las empresas nuevas al tercer año el 27% de estas han liquidado y al cabo de 10 años han desaparecido un 45,93%; lo que quiere decir que los primeros años son los más complicados para las empresas.

Actualmente es complejo conseguir información debidamente procesada y concluyente de la oferta y la demanda de los servicios de asesoría a micro y pequeñas empresas, además es poca la publicidad de empresas privada que inviten a los empresarios y emprendedores a consumir estos servicios; y cuando nos referimos a empresa privada es porque toda las promociones y publicidad que se encuentra es institucional, es decir de la administración pública o de empresa privada en asocio con el sector público y es que la administración pública a entendido que hay que sostener a las micro y pequeñas empresas en el mercado ya que según estudios de la cámara de comercio de Medellín para Antioquia registra 102.840 comerciantes matriculados y renovados a 31 de diciembre del 2014, de los cuales 73.910 empresas se localizan en Medellín y más de 26.924 se encuentran registrados en los cinco centros empresariales de la cámara de comercio de Medellín para Antioquia; de estas empresas el 86% están en la categoría de microempresas y el 10% en pequeñas empresas, lo que quiere decir que el total de micro y pequeñas empresas es de 98.726 empresas por ende estas dos categorías son las que generan la mayoría de puestos de trabajo.

A lo que se refiere a una empresa que preste servicios a un mercado tan amplio como son 98.726 posible clientes o nicho de mercado es necesario llegar al cliente de una manera eficiente y eficaz, adoptando las estrategias y las tácticas adecuadas. Ya que cada cliente en este mercado tiene características y condiciones especiales por ser empresas

Por lo expresado anteriormente para mantenerse en el mercado hay que hacer una planeación de mercado acorde y adecuada a la naturaleza del negocio considerando la capacidad técnica, financiera y la segmentación del mercado para no incurrir en egresos innecesarios o en publicidad y promoción que vallan a ser contra productiva para la empresa.

4.6 PLAN DE MERCAD.

INVERSION TOTAL	
Maquinaria y equipo	4.402.900
Muebles y Enceres	2.381.000
Nomina por tres meses	53.942.642
cif por seis meses	3.600.000
Publicidad	5.870.000
Gastos legales	281.300
TOTAL	70.477.842

PRESUPUESTO VENTAS EN UNIDADES Y EN PESOS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES

PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
ASESORIA EMPRESARIAL	30	30	30	30	30	30
TOTAL, UNIDADES	30	30	30	30	30	30

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL, AÑO
30	30	30	30	30	30	360
30	30	30	30	30	30	360

PRESUPUESTO VENTAS EN PESOS

PRODUCTO	PRECIO VTA.	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
ASESORIA EMPRESARIAL	690.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000
TOTAL	690.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000

Promedio ventas mes	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL, AÑO
20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	248.400.000
	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	248.400.000

Tabla # 19 plan de mercado, inversión y presupuesto de venta

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PRESUPUESTADO AÑO 1

Nombre de la cuenta	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Total
INGRESOS OPERACIONALES													
Ventas	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	248.400.000
Descuentos													
Total Ventas Brutas	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	248.400.000
Gastos operativos													
nómina y prestaciones	17.980.881	17.980.881	17.980.881	17.980.881	17.980.881	17.980.881	17.980.881	17.980.881	17.980.881	17.980.881	17.980.881	17.980.881	215.770.570
Costos CIF	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	14.400.000
Depreciación	76.374	76.374	76.374	76.374	76.374	76.374	76.374	76.374	76.374	76.374	76.374	76.374	916.490
Total Gastos Operativos	19.257.255	19.257.255	19.257.255	19.257.255	19.257.255	19.257.255	19.257.255	19.257.255	19.257.255	19.257.255	19.257.255	19.257.255	231.087.060
Margen de Costo	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%
Utilidad Bruta	1.442.745	1.442.745	1.442.745	1.442.745	1.442.745	1.442.745	1.442.745	1.442.745	1.442.745	1.442.745	1.442.745	1.442.745	17.312.940
Margen Bruto	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Otros gastos													
Gastos administrativos	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.800.000
Total otros gastos	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.800.000
Utilidad operativa	1.292.745	1.292.745	1.292.745	1.292.745	1.292.745	1.292.745	1.292.745	1.292.745	1.292.745	1.292.745	1.292.745	1.292.745	15.512.940
Gastos Financieros	1.234.727	1.234.727	1.234.727	1.234.727	1.234.727	1.234.727	1.234.727	1.234.727	1.234.727	1.234.727	1.234.727	1.234.727	14.816.723
Otros ingresos													0
Otros Egresos													0
Utilidad Antes de Impuestos	58.018	58.018	58.018	58.018	58.018	58.018	58.018	58.018	58.018	58.018	58.018	58.018	696.218
Margen.	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Provisión de Impuestos	20.306	20.306	20.306	20.306	20.306	20.306	20.306	20.306	20.306	20.306	20.306	20.306	243.676
Utilidad Neta	37.712	37.712	37.712	37.712	37.712	37.712	37.712	37.712	37.712	37.712	37.712	37.712	452.541

Tabla # 20 estado de pérdida y ganancia presupuesto año 1

5. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN (ASPECTOS TÉCNICOS)

5.1 PRODUCCIÓN

5.1.1 DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Por tratarse de una empresa que produce productos intangibles, la descripción se centra en sus aspectos básicos del alcance que tienen el portafolio de servicio.

El servicio consiste en prestar asesorías jurídica, contable y administrativa a micro y pequeñas empresas como un solo paquete, aunque se pueden vender los servicios por aparte de acuerdo a las necesidades del cliente y el paquete consiste en:

Asesoría jurídica: el profesional en derecho revisa la normatividad de acuerdo a la actividad productiva del empresario y le pasa un informe de los errores que está cometiendo, como



corregirlos y como aprovechar los derechos; también lo asesorara en cuál es la mejor opción de contratación con los empleados, proveedores y sus clientes.

Asesoría contable: el profesional en contaduría realiza una investigación de la actividad productiva, partiendo del informe del asesor jurídico ya que en el informe del abogado está contemplado la normatividad en asuntos tributarios, luego hace un informe para el cliente, después procede a revisar la información contable, procesarla y hacerle los balances tributarios a pagar mes a mes, cada dos meses, cada cuatro meses o anual de acuerdo a las necesidades del cliente, en estas asesorías también se asesorara al cliente en asuntos de seguridad social donde se recibirán los documentos de la empresa, de los empleados y afiliar a la empresa y a sus empleados en las respectivas entidades y encargarse de la sistematización y de informarle al cliente de los pagos mes a mes.

Asesoría administrativa: el profesional en administración comercial y de mercado analizará la empresa en tres aspectos proceso, productos y personal; después realizará un informe donde consignará las principales falencias de la empresa y el plan de mejora a corto, mediano y largo plazo de acuerdo a las necesidades del cliente además el administrador visitará la empresa al menos dos veces por mes para hacerle seguimiento al plan de mejora y estará atento a los requerimientos de los clientes.

Lo que se quiere cuando se ofrece estos tres servicios como uno solo es brindarle al cliente un servicio confiable, eficiente, eficaz y mejorar los precios de la competencia ya que de acuerdo a la investigación se ha identificado que las empresas que se dedican a asesorar a los micro y pequeños empresarios prestan un solo servicio asesoría contable, asesoría jurídica o administrativa.

5.1.2 IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

5.1.3 INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO.

Por la naturaleza del negocio la inversión que se requiere es mínima y específica. La oficina estará dotada de todos los equipos necesarios para que los profesionales realicen sus trabajos

Los costos asociados según cotizaciones realizadas con varios proveedores serian:

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Cantidad	Producto	Valor Unitario	Valor total
3	Computador personal	800.000	2.400.000
2	Impresora multifuncional	400.000	800.000
1	Teléfonos	253.000	253.000
1	Cafetera	60.000	60.000
1	Software contable	520.000	520.000
1	Software administrativo	369.900	369.900
TOTAL			4.402.900

Tabla # 21 máquinas y equipos.
Elaboración propia

5.1.4 DESCRIPCIÓN DE MATERIA PRIMA, INSUMOS Y MATERIALES.

La principal materia prima para la prestación de los servicios de la empresa es la propiedad intelectual de los profesionales y los insumos son básicos, como son hojas de papel para la impresión de los trabajos finales, así como la tinta para la impresión de dicho documentos

5.1.5 REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA (PERFILES Y FUNCIONES)

Área	Perfil	Funciones
Secretaria	Técnico en secretariado con conocimientos contable y manejo de las TIC	Recepción y salida de llamada, recepción de documentos, hacer cobros, atención al cliente
Contable	Profesional en contaduría con especialización en (gestión tributaria, auditoría tributaria y otras)	Revisar la información contable de los clientes que se le asignen, procesarla y hacerle los balances financieros y tributarios a pagar mes a mes, cada dos meses, cada cuatro meses o anual de acuerdo a las necesidades del cliente. Asesorar al cliente en temas de seguridad social como son la afiliación de la empresa y de los clientes en las distintas entidades, procesar la información e informarle al cliente de los respectivos pagos
Jurídico	Profesional en derecho con especialización en (derecho laboral, derecho administrativo y otros)	Revisar la normatividad de acuerdo a la actividad productiva del cliente, elaborar informe de los errores que está cometiendo el cliente, como corregirlos y como aprovechar los derechos que le brinda la ley. Asesorar al cliente en cuanto a la mejor opción de contratación con los empleados, proveedores y sus clientes.
Administrativo	Profesional en administración comercial o de empresas con especialización en (mercado, gerencia de proyectos, gerencia de negocios entre otras)	Administrar la empresa, realizar la gerencia comercial de la empresa, Hacer un diagnóstico en tres aspectos proceso, productos y personal de la empresa del cliente; después realizara un

		<p>informe donde consignara las principales falencias de la empresa y el plan de mejora a corto, mediano y largo plazo de acuerdo a las necesidades del cliente además el administrador visitará la empresa al menos dos veces por mes para hacerle seguimiento al plan de mejora y estará atento a los requerimiento de los clientes.</p>
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tabla # 22 requerimiento de mano de obra

5.1.6 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL Y REQUERIMIENTOS DE ÁREAS DE TRABAJO.

Se requiere de un are aproximadamente de 16m2 para distribuirlo de la siguiente manera, 3 oficina, 1 recepción, un área de espera y un baño

5.2 LOCALIZACIÓN.

La empresa estará localizada en el departamento de Antioquia, municipio de Medellín, comuna 10 la candelaria; se encuentra ubicada en la zona centro oriental de la ciudad. Limita por el norte con la Comuna 4 Aranjuez; por el oriente con las Comunas 8 Villa Hermosa y 9 Buenos Aires; por el sur con la Comuna 14 El Poblado; y al occidente con las Comunas 7 Robledo, 11 Laureles Estadio y 16 Belén. La Candelaria se caracteriza por ser el centro fundacional, histórico y patrimonial de la ciudad.

La empresa estará instalada en esta ubicación por razones de estrategia ya que en el centro de Medellín es más fácil que confluyan los propietarios, empleados, proveedores y demás personas que intervienen en el proceso productivo de los micros y pequeña empresa que contrataran con la empresa prestadora de los servicios. Otro aspecto a tener en cuenta para la localización de la empresa, es que el nicho de mercado que pretende atender la empresa es de un estrato socio demográfico medio y el centro de la ciudad permite que los clientes se sientan más cómodo y brindar una percepción de estabilidad y de seguridad pues la administración pública está enfocando planes y proyecto para esta zona como es el sistema de transporte tranvía

5.2.1 FACTORES DE LOCALIZACIÓN.

Los factores de localización a tener en cuenta para la debida ubicación de la empresa son:



Factores de transporte: ya que para esta localización entran o pasan la mayoría de buses de la ciudad, el metro, le metro plus y como última opción el tranvía; lo que permite que nuestros clientes, empleados, proveedores y todas aquellas personas que intervienen en nuestra actividad productiva obtenga un buen acceso fácil y económico.

Factores económicos: los arrendamientos en esta zona son módicos y con buenas condiciones físicas y de acceso a los servicios públicos.

Factores institucionales o públicos: estar localizado en la zona del centro de la ciudad le permite a la empresa y a los clientes tener facilidad de accesos a sitios que pueden ser de apoyo para la prestación de los servicios como son: la alcaldía de Medellín, la gobernación, DIAN, rentas departamentales, cámara de comercio etc.

5.2.2 MÉTODOS DE EVALUACIÓN.

Para la realización de la evaluación se visitarán varas opciones de agencia inmobiliaria y se tendrá en cuenta siguiente; la selección del local se realizará en relación al precio, transporte, seguridad, cantidad de parqueaderos, que se encuentre cercano a áreas comerciales y públicas. En cuanto a la división física del local la distribución debe ser la siguiente: recepción, 3 oficinas y 1 baño

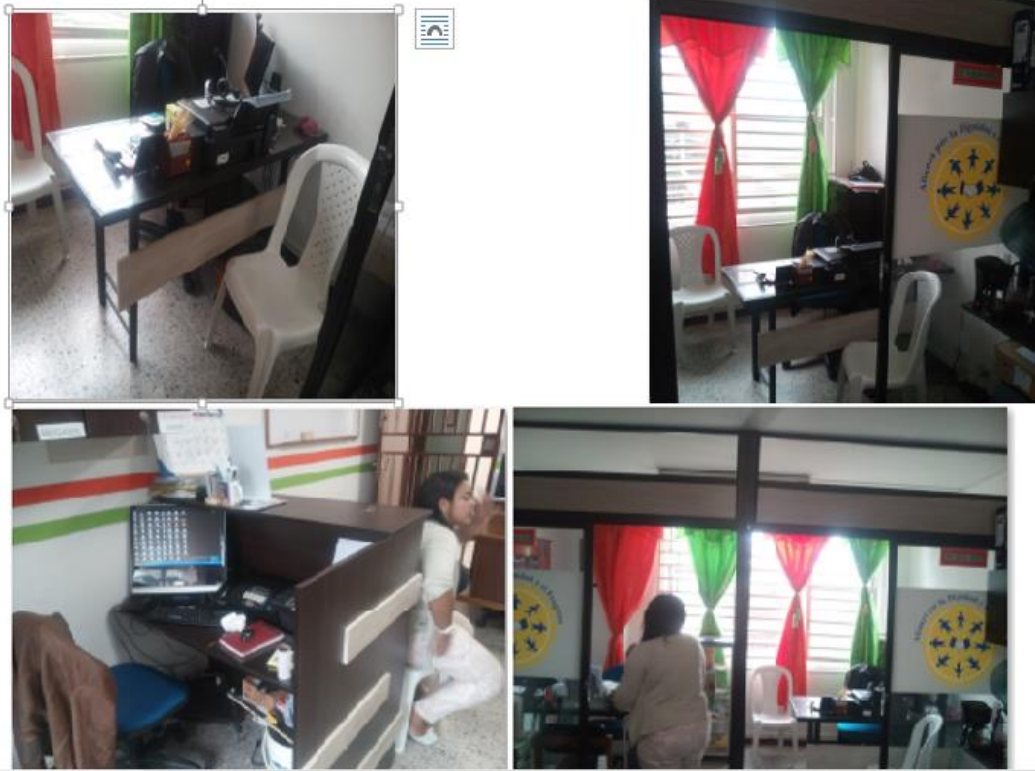


Imagen # 8 factores de localización (evaluación)

Fuente elaboración propia.

Des pus de visitar varias oficinas se determinó que la oficina localizada en el centro comercial Veracruz ubicado en la dirección carrera 51 # 51-47 con acceso directo al metro de Medellín, al museo de Antioquia. Esta es de las mejores opciones ya que cuenta con los espacios físicos necesario y lo arriendan con el mobiliario.

5.2.3 MACRO LOCALIZACIÓN

La empresa estará localizada en la ciudad de Medellín, cerca al mercado objetivo en un sector estratégico donde se puede tener acceso a micro y pequeños empresarios ya que esta zona es el epicentro del comercio de la ciudad y donde confluyen otros empresarios para proveerse de materias primas e insumos para su actividad productiva lo que es bueno para las estrategias comerciales de la empresa.

5.2.4 MICRO LOCALIZACIÓN

Para la micro localización, se tuvo en cuenta un aspecto importante como fue los factores de localización y además en las oficinas aledañas se prestan servicios de asesoría jurídica y contable.

La oficina cuenta con tres cubículos, una recepción, un baño y una sala de espera. Está en el 4 piso del centro comercial Veracruz, dirección carrera 51 # 51-47 de Medellín, en las plantas inferiores hay un nicho de mercado bastante importante que la empresa puede atender, para efectos de la investigación se hicieron varias encuestas a estos micro empresarios.

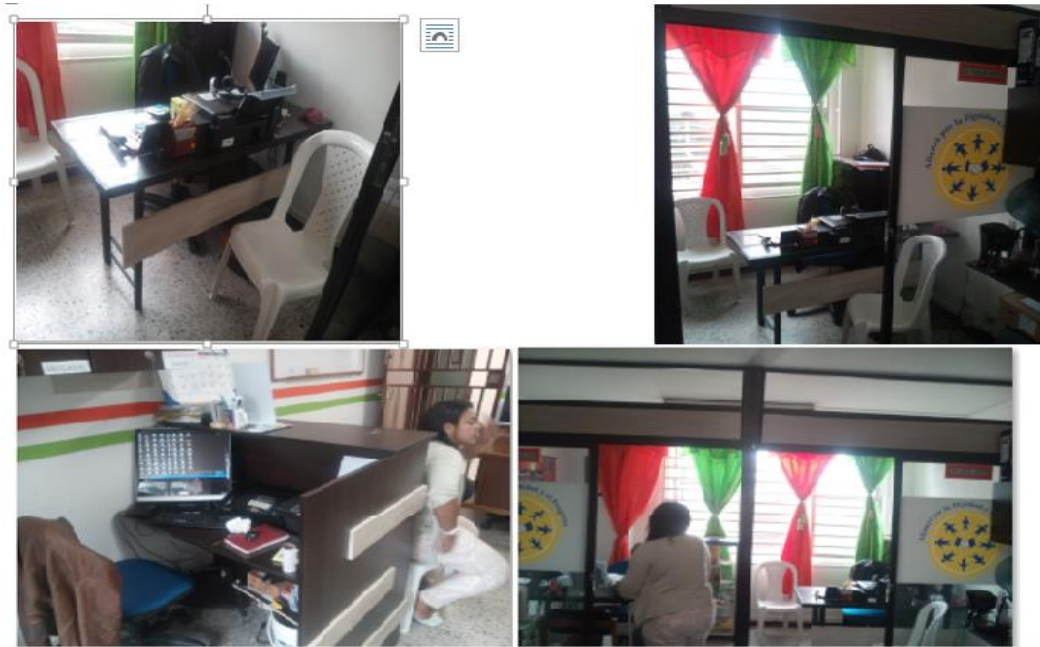




Imagen # 9 factores de localización (micro localización)

Fuente: elaboración propia

5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

5.3.1 Factores para la definición del Tamaño óptimo (mercado, tecnología, localización, inversiones, otros)

Para definir la capacidad óptima se tendrán en cuenta dos factores que son: la inversión inicial para la operación de la empresa y la necesidad de personal para prestar los servicios de asesoría contable, administrativa y jurídica.

5.3.2 METODOLOGÍA PARA LA DEFINICIÓN DEL TAMAÑO.

El método será el capital constituido de la empresa de acuerdo a la normatividad vigente al momento de dar marcha a la empresa, cabe resaltar que los socios aportaran el capital en partes iguales para financiar el 40% de la inversión requerida, el otro 60%, corresponde a un crédito bancario financiado a 4 años y cuyas condiciones se encuentran en el estudio financiero de este proyecto; otro método para definir el tamaño es la cantidad de personal ocupado.

Según esto la empresa en tamaño según la reglamentación en el momento de la apertura será micro empresa ya que su capital constituido será por debajo de los 500 salarios mínimos legales vigentes y tendrá menos de 10 empleados.

Microempresa
a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores
b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
Pequeña empresa
a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores.
b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
Mediana empresa
a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores.
b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Tabla # 23 definición del tamaño de la empresa.

Fuente: <http://www.mincit.gov.co/mipymes/publicaciones.php?id=2761>

5.3.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ÓPTIMA.

Estudios de la cámara de comercio de Medellín para Antioquia registra 102.840 comerciantes matriculados y renovados a 31 de diciembre del 2014, de los cuales 73.910 empresas se localizan en Medellín y más de 26.924 se encuentran registrados en los cinco centros empresariales de la cámara de comercio de Medellín para Antioquia; de estas empresas el 86% están en la categoría de microempresas y el 10% en pequeñas empresas, lo que equivale a 98.726 empresa como nicho de mercado de acuerdo a la segmentación que se ha realizado para este proyecto.

Teniendo en cuenta la segmentación y la capacidad instalada la empresa pretende atender prestar 360 servicios por año, lo que equivale a 30 servicios por mes con un crecimiento anual del 10% los primeros 5 años.

5.4 PLAN DE PRODUCCIÓN

PRESUPUESTO VENTAS EN UNIDADES Y EN PESOS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES

PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
ASESORIA EMPRESARIAL	30	30	30	30	30	30
TOTAL UNIDADES	30	30	30	30	30	30

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO
30	30	30	30	30	30	360
30	30	30	30	30	30	360

PRESUPUESTO VENTAS EN PESOS

PRODUCTO	PRECIO VTA.	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
ASESORIA EMPRESARIAL	690.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000
TOTAL	690.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000

Promedio ventas mes	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO
20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	248.400.000
	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	20.700.000	248.400.000

Tabla # 24 presupestada de ventas en unidades y en pesos

6. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL

6.1 PROCESOS ADMINISTRATIVOS.

El proceso administrativo será el siguiente

- **Tipos de contrato:** los tipos de contrato pueden ser:
 - **Termino fijo:** Ley, para terminarlo es necesario un preaviso de 30 días, las deducciones son las mismas de cualquier contrato de vínculo laboral.
 - **Término indefinido:** No tiene fecha de terminación, se goza de todas las prestaciones sociales por ley, las deducciones son como las del contrato a término fijo.
 - **Obra labor:** Es por una labor específica y termina en el momento que la obra llegue a su término. Tiene los mismos beneficios que el indefinido y el fijo, por ser contrato laboral.
 - **Prestación de servicios:** Se celebra entre empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor. La duración es pactada entre las partes dependiendo del

- **Cierre de contrato con el cliente:** el gerente negocia con el cliente las condiciones de la prestación del servicio y cierra el pacto de contratación con el cliente.
- **Contrato por prestación de servicio:** el gerente contratara por prestación de servicios a tercero en el caso que lo requiera por especificaciones técnica del cliente o por personal idóneo que la empresa no cuente en su momento.
- **Asignación de responsable:** el gerente designa el personal que trabajara mes ames con el cliente de acurdo a las condiciones pactadas en el contrato.
- **Informe de gestión:** los profesionales pasaran a la secretaria un informe de gestión mes ames para ser revisado por el gerente.

6.1.1 PROCESOS DE SELECCIÓN, RECLUTAMIENTO Y MANEJO DE PERSONAL.

El proceso de reclutamiento para el personal con contrato fijo será el siguiente:

- Recepción de hoja de vida: los aspirantes al cargo enviaran hoja de vida al corro de la empresa o física a la empresa.
- Estudio de hoja de vida: se evaluarán las hojas de vida de los aspirantes en aspectos como experiencia, estudios cursados y actitudes personales.
- Recolección de datos: se realizarán llamadas a los contactos que el aspirante al cargo suministre para legitimar los datos y su confiabilidad.
- Prueba de conocimiento: la empresa elaborara una prueba que los aspirantes deberán resolver para legitimar sus conocimientos en el tema.
- Entrevista: los preseleccionados tendrán una entrevista con el gerente de la empresa donde se escogerá el aspirante con las mejores referencias en todos los aspectos evaluados.
- Contratación y asignación de responsabilidades: el aspirante seleccionado tendrá una semana de inducción y se contratara por un periodo de tres meses y sele asignaran responsabilidades de acuerdo para lo que haya sido contratado.

El personal con trato fijo tendrá una carga laboral semanalmente y responsabilidades directa con la empresa.

Para el personal contratado por prestación de servicio, la empresa contara con una serie de empresas aliadas con personería jurídica y una red de profesionales y el proceso para contratar es el siguiente:

- Selección de la mejor opción: de acuerdo a las especificaciones de la labor se escogerá la mejor empresa y/o profesional, preferiblemente que ya haya trabajado con la empresa anterior mente.
- Contratación: se determinarán las condiciones de contratación como son: tiempo de entrega, resultados esperado, pago etc.

Este tipo de contrato no tiene asignación de carga laboral, pero si, tiene responsabilidades directas con la empresa.

Para el manejo del personal, entraran a las 8 de la mañana, tienen medí hora de desayuno y una de almuerzo, la hora de salida es a las 5 de la tarde de lunes a viernes. Los sábados se trabajará medio día.

Los empleados serán evaluados mes a mes por los informes de gestión de las tareas realizadas que pasarán a la gerencia mes ames.

6.1.2 PROCESOS FINANCIEROS (CONTABILIDAD, PEDIDOS Y FACTURACIÓN, OTROS).

El proceso financiero será controlado por el gerente, la secretaria y el contador de la empresa, el proceso es el siguiente.

- La secretaria hace los cobros y recibe los pagos de los clientes y los registra en el libro de entrada y salida de dinero diarios.
- El gerente aprueba los gastos necesarios para la prestación del servicio.
- Finalizado el mes se reporta el libro al contador con la debida aprobación del gerente.
- El contador sistematiza la información, hace los reportes y los balances financieros y se los presenta al gerente

6.1.3 PROCESOS DE LOGÍSTICA (ALMACENAMIENTO, TRANSPORTE, MANEJO INVENTARIOS Y OTROS).

Por la naturaleza del negocio no tiene un proceso de logística rígido, lo que la empresa tendrá en cuenta es la sistematización de los servicios prestado mes ames ya que la secretaria tendrá el registro del cliente que contratan con la empresa y de los nuevos clientes, además, los informes de gestión presentado por los profesionales mes ames también serán sistematizado como forma de llevar un balance de los servicios prestados mesa ames, los retiros de clientes y los clientes nuevos

6.1.4 PROCESOS PROPIOS Y EXTERNOS

6.1.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (ORGANIGRAMA)

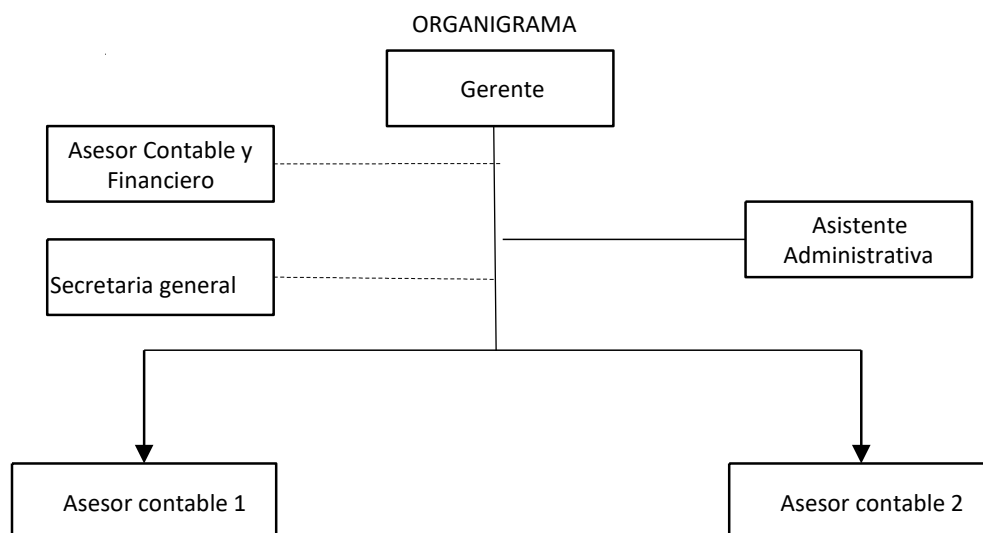


Ilustración # 1 organigrama

6.1.6 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL (PERFILES Y FUNCIONES).

Área	Cantidad de empleados	Perfil	Funciones
Secretaria	1	Técnico en secretariado con conocimientos contable y manejo de las TIC	Recepción y salida de llamada, recepción de documentos, hacer cobros, atención al cliente
Contable	2	Profesional en contaduría con especialización en (gestión tributaria, auditoría tributaria y otras)	Uno de los dos actuara como asesor contable y financiero de la empresa Revisar la información contable de los clientes que se le asignen, procesarla y hacerle los balances

			<p>financieros y tributarios a pagar mes a mes, cada dos meses, cada cuatro meses o anual de acuerdo a las necesidades del cliente.</p> <p>Asesorar al cliente en temas de seguridad social como son la afiliación de la empresa y de los clientes en las distintas entidades, procesar la información e informarle al cliente de los respectivos pagos</p>
Jurídico	1	Profesional en derecho con especialización en (derecho laboral, derecho administrativo y otros)	<p>Revisar la normatividad de acuerdo a la actividad productiva del cliente, elaborar informe de los errores que está cometiendo el cliente, como corregirlos y como aprovechar los derechos que le brinda la ley.</p> <p>Asesorar al cliente en cuanto a la mejor opción de contratación con los empleados, proveedores y sus clientes.</p>
Administrativo	1	Profesional en administración comercial o de empresas con especialización en (mercado, gerencia de proyectos, gerencia de negocios entre otras)	<p>Actuará como gerente de la empresa</p> <p>Administrar la empresa, realizar la gerencia comercial de la empresa,</p> <p>Hacer un diagnóstico en tres aspectos proceso, productos y personal de la empresa del cliente; después realizara un informe donde consignara las principales falencias de la empresa y el plan de mejora a corto, mediano y largo plazo de acuerdo a las necesidades del cliente además el administrador visitara la empresa al menos dos veces por mes para hacerle seguimiento al plan de mejora y estará atento a los requerimiento de los clientes.</p>

Tabla # 25 requerimiento de mano de obra (perfil y funciones)

6.1.7 REQUERIMIENTOS DE MATERIALES.

Por la naturaleza del negocio la principal materia prima es el conocimiento de los profesionales contratados por la empresa.

6.1.8 REQUERIMIENTOS DE TECNOLOGÍA.

- Sistemas de cómputos.
- Software contable
- Software administrativo

6.1.9 REQUERIMIENTOS LOCATIVOS E INFRAESTRUCTURA.

- una oficina con las siguientes características.
 - Tres cubículos con dos escritorios o uno donde puedan trabajar dos personas.
 - 1 recepción.
 - 1 sala de espera
 - 1 baño

6.2 ASPECTOS LEGALES

6.2.1 TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

El tipo de sociedad elegida es el de “Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S”, por su simplicidad en la constitución de la sociedad, ahorro en costos y trámites de registro, el número de accionista es mínimo, no exige revisoría fiscal, el número de socios puede ser aumentado en el futuro

6.2.2 DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA.

De conformidad con la Ley 1258 de 2008, la sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará al menos lo siguiente:

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- Razón social o denominación de la empresa, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- se debe consultar el nombre o razón social en la siguiente página
<http://www.crearempresa.com.co/consultas/ConsultaNombre.aspx>
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El término de duración, si este no fuese indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enumeración clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.

- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.
- Adicional a los requisitos de constitución, la empresa cumplirá requisitos tales como:
- Inscripción ante la Cámara de comercio.
- Obtención del Número de Identificación Tributaria (NIT).
- Con el certificado de existencia y representación que se solicita en la Cámara de comercio, se solicita en la DIAN el formulario de RUT (Registro Único Tributario).
- Afiliación a la Aseguradora de Riesgos Profesionales (ARL).
- Una vez elegida la ARL, se debe llenar una solicitud de vinculación de la empresa al sistema general de riesgos laborales, la cual es suministrada sin ningún costo por la ARL, dependiendo el grado y la clase de riesgo de las actividades de la empresa, ellos establecen la tarifa de riesgo la cual es un porcentaje total de la nómina y debe ser asumida por el empleador, dicho valor se debe pagar cada mes. Adicionalmente se debe vincular a cada trabajador, llenando la solicitud de vinculación al sistema general de riesgos laborales.
- Inscripción al Régimen de Seguridad Social.
- Se debe inscribir a alguna entidad promotora de salud (EPS) a todos los trabajadores, según su modalidad de contrato de trabajo.
- Para el caso de los contratos por prestación de servicios, el empleado debe certificar que se encuentra afiliado como trabajador independiente.
- Se debe afiliarse a todos los empleados de la empresa al fondo de Pensiones, y a un fondo de cesantías que el trabajador podrá elegir libremente.
- Inscripción a Aportes Parafiscales.
Son pagos a que está obligado todo empleador a cancelar sobre el valor de la nómina mensual a través de las cajas de compensación familiar para: Subsidio familiar, instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y SENA.

Fuente: <http://mprende.co/>

6.2.3 COSTOS ASOCIADOS CON ASUNTOS LEGALES.

GASTOS LEGALES	
Concepto	Costo
Registro cámara de comercio	220.500
Autenticación 2 socios	6.900
Formulario de registro	4.000
Derechos de inscripción	31.000
Certificado de existencia 2 años	8.600
Inscripción de los libros	10.300
TOTAL	281.300

Tabla # 26 costos asociados con asuntos legales

Fuente: <http://mprende.co/gesti%C3%B3n/%C2%BFcu%C3%A1nto-me-cuesta-crear-una-empresa-en-colombia>.

7. ANÁLISIS FINANCIERO

7.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas, Costos y Gastos							
Precio Por Producto							
Precio Producto A	\$/unid.		690.000	738.300	789.981	845.279	904.449
Unidades Vendidas por Producto							
Unidades Producto A	unid.		360	396	436	479	527
Total Ventas							
Ventas	\$		248.399.912	292.366.696	344.115.601	405.024.063	476.713.322
Costos Unitarios Mano de Obra							
Costo Mano de Obra Producto A	\$/unid.		421.436	450.936	482.502	516.277	552.416
Otros Costos de Fabricación							
Otros Costos de Fabricación	\$		14.400.000	15.408.000	16.486.560	17.640.619	18.875.463
Gastos Operacionales							
Gastos Administración	\$		65.853.682	70.463.439	75.395.880	80.673.592	86.320.743
Inversiones (Inicio Período)							
Maquinaria y Equipo	\$	4.402.900	0	0	0	0	0
Muebles y Enseres	\$	2.381.000	0	0	0	0	0
Estructura de Capital							
Obligaciones Financieras	\$	70.477.842	0	0	0	0	0

Tabla # 27 estructura financiera del proyecto

7.2 RECURSOS PROPIOS

La financiación de la empresa se realizará con préstamo bancario

7.3 CRÉDITOS Y PRÉSTAMOS BANCARIOS

Se realizará un préstamo bancario por valor de \$70.000.000 para el montaje de la empresa, se analizarán las mejores tasas del mercado

7.4 CALENDARIO DE INGRESOS DEL PROYECTO

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas, Costos y Gastos							
Precio Por Producto							
Precio Producto A	\$/unid.		690.000	738.300	789.981	845.279	904.449
Unidades Vendidas por Producto							
Unidades Producto A	unid.		360	396	436	479	527
Total Ventas							
Ventas	\$		248.399.912	292.366.696	344.115.601	405.024.063	476.713.322

Tabla # 28 calendario de ingresos del proyecto

7.5 INVERSIONES DEL PROYECTO

INVERSION TOTAL	
Maquinaria y equipo	4.402.900
Muebles y Enceres	2.381.000
Nomina por tres meses cif por seis meses	53.942.642
Publicidad	3.600.000
Gastos legales	5.870.000
TOTAL	70.477.842

Tabla # 29 inversión del proyecto

7.5.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

MUEBLES Y ENCERES			
Cantidad	Producto	Valor Unitario	Valor total
3	Escritorios	200.000	600.000
3	Sillas oficinas	80.000	240.000
1	Mesa de juntas	499.000	499.000
6	Sillas para interlocutor	59.000	354.000
2	Archivador	320.000	640.000
3	Papeleras	16.000	48.000
TOTAL			2.381.000

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Cantidad	Producto	Valor Unitario	Valor total
3	Computador personal	800.000	2.400.000
2	Impresora multifuncional	400.000	800.000
1	Teléfonos	253.000	253.000
1	Cafetera	60.000	60.000
1	Software contable	520.000	520.000
1	Software administrativo	369.900	369.900
TOTAL			4.402.900

Tabla # 30 inversión de activos

7.5.2 INVERSIONES EN GASTOS PRE-OPERATIVOS

N.A.

7.5.3 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	
Nomina por tres meses	53.942.642
cif por seis meses	3.600.000
TOTAL	57.542.642

Tabla # 31 inversión en capital de trabajo

7.5.4 CALENDARIO DE INVERSIONES

PLAN OPERATIVO				
ACTIVIDAD	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
Maquinaria y equipo	1.467.633	1.467.633	1.467.633	4.402.900
Muebles y Enceres	793.667	793.667	793.667	2.381.000
Nomina por tres meses	17.980.881	17.980.881	17.980.881	53.942.642
cif por seis meses	1.200.000	1.200.000	1.200.000	3.600.000
Publicidad			5.870.000	5.870.000
Gastos legales	281.300			281.300
TOTAL	21.723.481	21.442.181	27.312.181	70.477.842

Tabla # 32 calendario de inversión

7.6 COSTOS Y GASTOS

7.6.1 COSTOS VARIABLES

Por ser una empresa de servicios no contempla materias primas e insumos

7.6.2 COSTOS FIJOS

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS AÑO 1

EGRESOS ADMINISTRATIVOS	TOTAL
Salarios	215.770.570
Servicios Públicos	4.800.000
Arrendamiento	9.600.000
Industria y comercio	600.000
Camara de Comercio	600.000
Impuesto de renta	243.676
TOTAL EGRESOS	231.614.246

Tabla # 33 presupuesto de costos y gastos año 1

7.6.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS AÑO 1

	TOTAL
Papelería y útiles de oficina	600.000
Industria y Comercio	600.000
Camara de comercio	600.000
TOTAL EGRESOS	1.800.000

COSTO MANO DE OBRA DIRECTA POR MES			
Nombre del cargo	No pers.	Sueldo Basico	Total Costo Laboral Mensual
Profesionales	3	9.000.000	12.643.077
TOTAL	3	9.000.000	12.643.077

COSTO MANO DE OBRA INDIRECTA POR MES			
Nombre del Cargo	No pers.	Sueldo Basico	Total Costo Laboral Mensual
Gerente	1	3.000.000	4.214.059
Secretaria	1	800.000	1.123.750
TOTAL	1	3.800.000	5.337.809

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN AÑO 1

	TOTAL
Servicios Públicos	4.800.000
Arrendamiento	9.600.000
TOTAL EGRESOS	14.400.000

Tabla # 34 gastos administrativos y legales

7.6.4 GASTOS DE VENTAS

PUBLICIDAD			
Cantidad	Producto	Valor Unitario	Valor total
4	Anuncios en television	600.000	2.400.000
5	pendones	50.000	250.000
2	volantes x 1000	60.000	120.000
4	Anuncios en radio	300.000	1.200.000
3	periodico	300.000	900.000
1	Página web	1.000.000	1.000.000
TOTAL			5.870.000

Tabla # 35 gastos de ventas

7.6.5 GASTOS DE DISTRIBUCIÓN

N.A.

7.6.6 GASTOS FINANCIEROS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos financieros	14.816.723	12.779.222	10.756.314	8.951.633	7.288.136

Tabla # 36 gastos financieros

7.6.7 CALENDARIO DE COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO.

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas, Costos y Gastos							
Otros Costos de Fabricación							
Otros Costos de Fabricación	\$		14.400.000	15.408.000	16.486.560	17.640.619	18.875.463
Gastos Operacionales							
Gastos Administración	\$		65.853.682	70.463.439	75.395.880	80.673.592	86.320.743

Tabla # 37 calendario de costos y gastos del proyecto.

7.7 FLUJO DE CAJA



FLUJO DE CAJA

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		15.512.816	27.007.947	41.138.817	58.414.027	79.435.149
Depreciaciones		916.490	916.490	916.490	916.490	916.490
Impuestos		0	-229.711	-4.695.479	-10.026.226	-16.322.590
Neto Flujo de Caja Operativo		16.429.306	27.694.726	37.359.827	49.304.291	64.029.049
Flujo de Caja Inversión						
Inversión en Maquinaria y Equipo	-4.402.900	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-2.381.000	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-6.783.900	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-6.783.900	0	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	70.477.842	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-7.047.784	-7.047.784	-7.047.784	-7.047.784	-7.047.784
Intereses Pagados		-14.816.723	-12.779.222	-10.756.314	-8.951.633	-7.288.136
Dividendos Pagados		0	-233.191	-4.766.623	-10.178.138	-16.569.902
Capital	0	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	70.477.842	-21.864.507	-20.060.197	-22.570.721	-26.177.556	-30.905.822
Neto Periodo	63.693.942	-5.435.201	7.634.529	14.789.106	23.126.735	33.123.227
Saldo anterior		63.693.942	58.258.741	65.893.271	80.682.377	103.809.112
Saldo siguiente	63.693.942	58.258.741	65.893.271	80.682.377	103.809.112	136.932.339

Tabla # 38 flujo de caja.

7.8 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

7.8.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

ESTADO DE RESULTADOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	248.399.912	292.366.696	344.115.601	405.024.063	476.713.322
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	151.716.924	178.570.820	210.177.855	247.379.335	291.165.477
Depreciación	916.490	916.490	916.490	916.490	916.490
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	14.400.000	15.408.000	16.486.560	17.640.619	18.875.463
Utilidad Bruta	81.366.498	97.471.387	116.534.697	139.087.619	165.755.892
Gasto de Ventas	0	0	0	0	0
Gastos de Administracion	65.853.682	70.463.439	75.395.880	80.673.592	86.320.743
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	15.512.816	27.007.947	41.138.817	58.414.027	79.435.149
Otros ingresos					
Intereses	14.816.723	12.779.222	10.756.314	8.951.633	7.288.136
Otros ingresos y egresos	-14.816.723	-12.779.222	-10.756.314	-8.951.633	-7.288.136
Revalorización de Patrimonio	0	0	0	0	0
Ajuste Activos no Monetarios	0	0	0	0	0
Ajuste Depreciación Acumulada	0	0	0	0	0
Ajuste Amortización Acumulada	0	0	0	0	0
Ajuste Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	696.093	14.228.725	30.382.503	49.462.394	72.147.013
Impuestos (35%)	229.711	4.695.479	10.026.226	16.322.590	23.808.514
Utilidad Neta Final	466.382	9.533.246	20.356.277	33.139.804	48.338.499

Tabla # 39 estado de pérdida y ganancia proyectada.



7.8.2 BALANCE GENERAL PROYECTADO



BALANCE GENERAL

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo	63.693.942	58.258.741	65.893.271	80.682.377	103.809.112	136.932.339
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	0	0	0	0	0	0
Amortización Acumulada	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	63.693.942	58.258.741	65.893.271	80.682.377	103.809.112	136.932.339
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada Planta	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	4.402.900	4.402.900	4.402.900	4.402.900	4.402.900	4.402.900
Depreciación Acumulada		-440.290	-880.580	-1.320.870	-1.761.160	-2.201.450
Maquinaria y Equipo de Operación	4.402.900	3.962.610	3.522.320	3.082.030	2.641.740	2.201.450
Muebles y Enseres	2.381.000	2.381.000	2.381.000	2.381.000	2.381.000	2.381.000
Depreciación Acumulada		-476.200	-952.400	-1.428.600	-1.904.800	-2.381.000
Muebles y Enseres	2.381.000	1.904.800	1.428.600	952.400	476.200	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada		0	0	0	0	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	0	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada		0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	0	0	0	0	0	0
Semovientes pie de cría	0	0	0	0	0	0
Agotamiento Acumulada		0	0	0	0	0
Semovientes pie de cría	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Agotamiento Acumulada		0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	6.783.900	5.867.410	4.950.920	4.034.430	3.117.940	2.201.450
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	70.477.842	64.126.151	70.844.191	84.716.807	106.927.052	139.133.789
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	229.711	4.695.479	10.026.226	16.322.590	23.808.514
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	70.477.842	63.430.058	56.382.274	49.334.490	42.286.705	35.238.921
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligacion Fondo Empreder (Contingente)	0	0	0	0	0	0
PASIVO	70.477.842	63.659.769	61.077.753	59.360.716	58.609.295	59.047.435
Patrimonio						
Capital Social	0	0	0	0	0	0
Reserva Legal Acumulada	0	0	0	0	0	0
Utilidades Retenidas	0	0	233.191	4.999.814	15.177.953	31.747.855
Utilidades del Ejercicio	0	466.382	9.533.246	20.356.277	33.139.804	48.338.499
Revalorizacion patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	0	466.382	9.766.437	25.356.091	48.317.757	80.086.353
PASIVO + PATRIMONIO	70.477.842	64.126.151	70.844.191	84.716.807	106.927.052	139.133.789

Tabla # 40 balance general proyectado

8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

8.1 COSTO DEL CAPITAL (TASA DE DESCUENTO)

Para el proyecto se calculó la tasa de descuento sino la TIR que para este caso es 35.75%

8.2 EVALUACIÓN FINANCIERA

8.2.1 VALOR PRESENTE NETO

VAN (Valor actual neto)	39.491.856
-------------------------	------------

8.2.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

TIR (Tasa Interna de Retorno)	35,75%
-------------------------------	--------

8.2.3 ÍNDICES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS PROYECADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Liquidez - Razón Corriente	253,62	14,03	8,05	6,36	5,75
Prueba Acida	254	14	8	6	6
Nivel de Endeudamiento Total	99,3%	86,2%	70,1%	54,8%	42,4%
Ebitda / Gastos Financieros	110,9%	218,5%	391,0%	662,8%	1102,5%
Ebitda / Servicio de Deuda	75,1%	140,8%	236,2%	370,8%	560,5%
Rentabilidad Operacional	6,2%	9,2%	12,0%	14,4%	16,7%
Rentabilidad Neta	0,2%	3,3%	5,9%	8,2%	10,1%
Rentabilidad Patrimonio	100,0%	97,6%	80,3%	68,6%	60,4%
Rentabilidad del Activo	0,7%	13,5%	24,0%	31,0%	34,7%

Tabla # 41 indicador financiero del proyecto.

Índice de Liquidez: Nos muestra que a partir del segundo año por cada peso que se tiene en deuda, hay 14,03 pesos para responder.

Rentabilidad Operativa: 6,2% Nos muestra que la utilidad después de descontar los gastos operacionales, o sea que quedan recursos suficientes para cubrir los otros gastos y los financieros.

Rentabilidad del Activo: 13,5% La cifra obtenida da una idea de la eficiencia con que se aprovechan los recursos para generar un volumen de utilidades que sea suficiente para cubrir el

costo de los pasivos y dejar un remanente para el dueño que sea atractivo con respecto a los fondos que se comprometidos en el negocio, esto a partir del segundo año.

Rentabilidad Neta: 3,3% Se nota rentabilidad acorde para un negocio que comienza.

Rentabilidad del Patrimonio: 97,6% Es un índice alto porque el patrimonio es bajo comparado con los activos del negocio y el nivel de endeudamiento

Tasa Interna de Retorno (TIR) 35,75% Esta tasa nos indica que el negocio tiene una tasa superior a la esperada por el emprendedor.

Actual Neto: \$39.491.856 Es el valor de traer los flujos de caja de los cinco años a valor actual, indica que el plan de negocio se puede realizar y genera valor a través del tiempo

PRI Periodo de Recuperación de la Inversión: 1,8 La inversión se recupera en un año y ocho meses

8.2.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y RIESGO

	OPTIMISTA	PROBABLE	PESIMISTA
Inversión	70.000.000	83.000.000	95.000.000
TIR (Tasa Interna de Retorno)	35,75%	29,13%	23,85%
VAN (Valor actual neto)	39.491.856	28.034.267	16.411.704

Tabla # 42 análisis de sensibilidad y riesgo

8.2.5 CONSIDERACIONES SOBRE LA EVALUACIÓN FINANCIERA

El proyecto es viable ya que genera una tasa interna de retorno y un valor presente neto que le genera valor con el tiempo

8.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO

DESCRIPCION	VALOR
MANO OBRA	12.643.077
COSTOS INDIRECTOS	1.200.000
COSTO TOTAL /MES	13.843.077
VENTAS TOTALES/MES	20.700.000
COSTO UNITARIO	461.436
PRECIO VENTA	690.000
MARGEN CONTRIBUCION	228.564
PUNTO DE EQUILIBRIO (UND)	30

Tabla # 43 punto de equilibrio

8.4 CONSIDERACIONES SOCIALES.

Este proyecto aporta valor a la sociedad en dos aspectos. En el primer caso apunta a asesorar empresarios de los estrato 1 y 2 de la ciudad de Medellín en principio como estrategia de mercado y aportando al desarrollo de estos territorios; también se considera un aporte social que nuestros clientes empresarios mantenga una estabilidad financiera para seguir desarrollando su actividad productiva y así generar puestos de empleo y dinamizar la economía local.

8.5 CONSIDERACIONES AMBIENTALES.

Por ser una empresa prestadora de servicios la empresa no influye negativamente impactando el medio ambiente, pero en cuanto al manejo de papelería la empresa se compromete a utilizar papel reciclado, a imprimir documento solo cuando sea necesario y hacer uso responsable de las instalaciones

9. CONSIDERACIONES FINALES DEL PROYECTO Y RECOMENDACIONES.

Índice de Liquidez: Nos muestra que a partir del segundo año por cada peso que se tiene en deuda, hay 14,03 pesos para responder.

Rentabilidad Operativa: 6,2% Nos muestra que la utilidad después de descontar los gastos operacionales, o sea que quedan recursos suficientes para cubrir los otros gastos y los financieros.

Rentabilidad del Activo: 13,5% La cifra obtenida da una idea de la eficiencia con que se aprovechan los recursos para generar un volumen de utilidades que sea suficiente para cubrir el costo de los pasivos y dejar un remanente para el dueño que sea atractivo con respecto a los fondos que se comprometidos en el negocio, esto a partir del segundo año.

Rentabilidad Neta: 3,3% Se nota rentabilidad acorde para un negocio que comienza.

Rentabilidad del Patrimonio: 97,6% Es un índice alto porque el patrimonio es bajo comparado con los activos del negocio y el nivel de endeudamiento

Tasa Interna de Retorno (TIR) 35,75% Esta tasa nos indica que el negocio tiene una tasa superior a la esperada por el emprendedor.

Actual Neto: \$39.491.856 Es el valor de traer los flujos de caja de los cinco años a valor actual, indica que el plan de negocio se puede realizar y genera valor a través del tiempo

PRI Periodo de Recuperación de la Inversión: 1,8 La inversión se recupera en un año y ocho meses.

10. BIBLIOGRAFÍA

Revista antioqueña de economía y desarrollo. Edición 7

Revista antioqueña de economía y desarrollo. Edición 10

Revista antioqueña de economía y desarrollo. Edición 12.

<http://www.camaramedellin.com.co/site/Biblioteca-virtual/Estudios-economicos/Revista-Antioquena-de-Economia-y-Desarrollo-RAED/Revista-Antioquena-de-Economia-y-Desarrollo-12.aspx>

Encueta anual de servicios 2010

Encueta anual de servicios 2011

Encueta anual de servicios 2012

Encueta anual de servicios 2013



<http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios/encuesta-anual-de-servicios-eas/eas-historicos>

Camara de Comercio de Medellín. (03 de 03 de 2015). *Desempeño de la Economía en Antioquia 2014/2015: Evolución por sectores*. Recuperado el 14 de 07 de 2015, de www.camaramedellin.com.co:

<http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/RUEDA%20DE%20PRENSA%20-%20MARZO%203%20DE%202015%20-%20Coyuntura.pdf>

<http://mprende.co/gesti%C3%B3n/%C2%BFcu%C3%A1nto-me-cuesta-crear-una-empresa-en-colombia>.

Encuesta trimestral de servicio

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mts/bol_mts_Itrim_15.pdf.

Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación*. Bogotá D.C.:Pearson Educación de Colombia Ltda. P.113

Manuel de estadísticas del comercio internacional de servicio.

http://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesm/seriesM_86Rev1s.pdf

Informe de coyuntura económica regional 2013

<http://www.banrep.gov.co/es/icer-antioquia-2013>

