



---

# **ASESORIA EN SISTEMAS DE GESTION DE CALIDAD PARA PYMES EXPORTADORAS**

STROBEL ASESORES S.A.S.

MEDELLÍN

MARZO DE 2013



# **ASESORIA EN SISTEMAS DE GESTION DE CALIDAD PARA PYMES EXPORTADORAS**

## **Plan de Negocios**



**STROBEL ASESORES S.AS.**

**Presentado por:**

**Jorge Andrés Acosta Strobel**

**Asesor:**

**Karen López Calvo**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER**

**Medellín, marzo de 2013**



El uso de este plan de negocios está limitado a los estudiantes autorizados que estén cursando la asignatura práctica, plan y negocios, y estén realizando su tesis de grado. De cualquier forma al hacer uso de esta, debe citarse la fuente. No está permitida la reproducción parcial o total de este plan de negocios por cualquier medio, sin el permiso previo y por escrito del titular del Copyright.

**DERECHOS RESERVADOS © 2013** – Jorge Andrés Acosta Strobel -Estudiante Institución Universitaria ESUMER. [Jorgeacostastrobel@gmail.com](mailto:Jorgeacostastrobel@gmail.com). Calle 76 No 80-126 Carretera al mar Medellín-Colombia Teléfonos 2646011 Ext. 225

# **ASESORIA EN SISTEMAS DE GESTION DE CALIDAD PARA PYMES EXPORTADORAS Contenido - Plan de Negocio**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

### **1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO**

### **2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**

### **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

- 3.1. Nombre de la Empresa
- 3.2. Descripción de la Empresa
- 3.3. Misión de la Empresa
- 3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- 3.5. Ventajas Competitivas
- 3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7. Relación de productos y/o servicios
- 3.8. Justificación del Negocio
- 3.9. Análisis del entorno y del sector
- 3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio

### **4. ANALISIS DEL MERCADO**

- 4.1. Objetivos de Mercadeo
- 4.2. Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios
- 4.3. El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios
  - 4.3.1. El Mercado Meta
  - 4.3.2. Estudio del Mercado Consumidor
- 4.4. El Mercado Proveedor
  - 4.4.1. Proveedores
  - 4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor
- 4.5. El Mercado Competidor
  - 4.5.1. Competidores
  - 4.5.2. Estudio del Mercado Competidor
- 4.6. El Mercado Distribuidor
  - 4.6.1. Distribución
  - 4.6.2. Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)
  - 4.6.3. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)
  - 4.6.4. Manejo de Inventarios
  - 4.6.5. Comunicación
  - 4.6.6. Actividades de promoción y divulgación
- 4.7. Precios de los Productos
  - 4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos
  - 4.7.2. Los Precios de los productos tomando como base los Costos
  - 4.7.3. Los Precios de los Productos propuestos
  - 4.7.4. Política de Precios
- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización

4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado

4.10. Plan de ventas

### **5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)**

5.1. Objetivos de producción

5.2. Descripción del proceso de producción

5.3. Capacidad de producción

5.4. Plan de Producción

5.5. Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1. Locaciones

5.5.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.

5.5.4. Requerimientos de servicios.

5.5.5. Requerimientos de personal.

5.6. Programa de producción

### **6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

6.1. Procesos Administrativos

6.1.1. Descripción de los procesos administrativos

6.1.2. Procesos administrativos externalizados

6.2. Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1. Organigrama

6.2.2. Descripción funcional de la Organización

6.3. Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1. Locaciones

6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina.

6.3.4. Requerimientos de servicios.

6.3.5. Requerimientos de personal

6.4. Programa de administración

### **7. ASPECTOS LEGALES**

7.1. Tipo de Organización empresarial

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

### **8. ASPECTOS FINANCIEROS**

8.1. Estructura Financiera del proyecto

8.1.1. Recursos Propios

8.1.2. Créditos y Prestamos Bancarios

8.2. Ingresos y Egresos

8.2.1. Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

8.2.1.2 Otros Ingresos

8.2.2. Egresos

8.2.2.1. Inversiones

8.2.2.2. Costos

8.2.2.3. Gastos

8.2.2.4. Gastos Financieros

8.3. Estados Financieros Proyectados

- 8.3.1. Flujo de Caja
- 8.3.2. Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)
- 8.3.3. Balance General
- 8.4. Evaluación financiera del proyecto
  - 8.4.1. Valor Presente Neto
  - 8.4.2. Tasa Interna de Retorno
  - 8.4.3. Indicadores Financieros proyectados
  - 8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)
  - 8.4.5. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

## **9. CONSIDERACIONES FINALES**

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

### RESUMEN EJECUTIVO

En este escrito se hará una presentación de un plan de negocios. El proyecto considera la puesta en marcha de una empresa de asesoría en normas ISO, 9001:2008 sistemas de gestión de calidad para preparar pymes para exportadoras, este proyecto se hizo con el fin de ayudar a las pequeñas y medianas empresas que deseen exportar por medio de asesorías en sistemas de gestión de calidad. Es impórtame afirmar que nuestra empresa va dirigida a las pequeñas empresas exportadoras con el fin de hacerlas más atractivas a los mercados internacionales por medio de las asesorías en la norma ISO 9001:2008

Las empresas anteriormente manejaban a la certificación en la norma ISO: 9001 como un elemento diferenciación, en la actualidad ya la calidad no es una diferenciación sino un requisito para las organizaciones. En Colombia las micro, pequeñas y medianas empresas son el mas del 90% de las empresas en el país, de estas empresas el 64% no logra mantenerse más de un año en funcionamiento, una de las condiciones por las cuales las empresas no se logran mantener es el hecho de no tener buen asesoramiento o buen acondicionamiento en sus instalación, y el factor más importante es porque no son capaces de competir con las empresas grande del país. Strobel Asesorías nace con el fin de ayudar a las pequeñas empresas a ser competitivas en los mercados nacionales e internacionales por medio del asesoramiento en sistemas de calidad con el fin de que las empresas cumplan con los siguientes requisitos con el fin de mantener en el mercado, algunos de estos son: Mejora en la calidad de producto, satisfacer al nicho de mercado, reducir los desperdicios de las empresas asesoradas, y presentarles la manera de entrar a mercados internacionales, asesorándolos de manera continua en el tema de exportaciones, y guiarlos a que certifique en la norma 9001:2008 con el fin de que tengan certificaciones que los hagan más competentes ante las diferentes empresas nacionales e internacionales

Strobel asesores como empresa prestadora de servicios con énfasis en las empresas exportadora ya que estas empresa son las que más sufren, debido a que no cuentan con la asesoría adecuada en temas como: ¿Qué es una exportación? Los pasos que se requieren para una buena legalización de las empresas, los pasos para una exportación sin contra tiempos, y cuáles son los mejores clientes para sus productos o servicios.

La empresa Strobel Asesores cuenta con pocos requerimientos legislativos para entrar en funcionamiento, decidimos establecer la empresa como una Sociedad Anónima Simplificada, de igual manera se puede decir que no se necesitan ningún tipo de maquinaria pesada para la realización de algún producto, no se usaran software debido a que solo un 32% de las Pymes son que manejan sistemas informáticos de manera óptima, por lo cual nuestras asesorías por medio de un software no sería bien tomadas por el 68% que no manejan bien las tecnologías de información, además podemos afirmar que en Colombia las personas no se realizaciones de buena manera con métodos virtuales de educación o de trabajo por lo cual preferimos dar nuestros servicios de asesorías de manera presencial

Strobel Asesores referente a los gastos de la empresa podemos decir que es una empresa que necesita \$154.354.130 para abrir sus puertas, en la empresa tendría una inversión de \$100.000.000 la cual la haría Jessie Strobel, la empresa trabaja 10 empleados vinculados directamente, y en caso de necesitarse 9 persona vinculadas por prestación de servicios con el fin de cumplir la demanda de las organizaciones que necesiten asesorías, con el fin de darle lo mejor a cada una de las empresas asesoradas, permitiremos que nuestros consultores trabajen máximo con 3 empresas asesorándolas, Strobel Asesores cobrara a las empresas \$120.000 la hora del asesor, y nosotros le pagaremos al asesor \$80.000 por hora, por lo cual por hora Strobel asesores tendrá una ganancia de \$40.000 por hora de una asesor, las ventas que esperamos por mes son de 1194 horas,

Strobel asesores es una empresa que no puede modificar sus precios de venta al público, debido a que se empezarían a presentar pérdidas en la organización, el número de hora por mes podría variar máximo en un 35% con el fin de que la empresa pueda ser rentable de manera continua.

La empresa Strobel Asesores es una empresa viable económicamente, de igual manera podemos afirmar que es una apuesta segura como empresa debido a que el país necesita que las empresas crezcan y no desaparezcan, la empresa contribuiría de muy buena manera al crecimiento de las pymes dando como valor agregado una idea de exportación, Strobel Asesorías es una empresa que tratara de cumplir sueños organizacionales a las Pymes.

## 1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

JORGE ANDRES ACOSTA STROEL					
<b>Identificación:</b>	1017202752	<b>Teléfono:</b>	4217085	<b>Celular:</b>	3122861500
<b>Dirección:</b>	Calle 77AC # 75-165 Apartamento 506		<b>Barrio:</b>	Robledo	
<b>Ciudad</b>	Medellín	<b>Correo electrónico:</b>	<a href="mailto:andystrobel@hotmail.com">andystrobel@hotmail.com</a>		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	X	<b>Universitarios</b>	
<b>Otros Estudios:</b>					

## **2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**

El presente proyecto se llevó a cabo principalmente por razones académicas, con el propósito de evaluar la viabilidad de la puesta en marcha de un plan de negocios que considera el montaje de una empresa de consultoría que permita a Pymes prepararse en los requisitos del Sistema de Gestión de Calidad, bajo la norma NTC ISO 9001:2008, con el fin de mejorar su competitividad frente al sector exportador.

El reciente auge de Pymes que desean exportar ha crecido en los últimos 10 años, y este crecimiento lleva a las empresas a querer incrementar la participación en el mercado nacional y la incursión en mercados internacionales, pero para ello, las empresas deben prepararse al interior mejorando sus estructura interna y su modelo de trabajo, para esto existen normas internacionales como la norma NTC ISO 9001:2008 que facilita a los líderes crecer de una manera estructurada, ordenada, mejorar sus procesos y por ende su nivel de producción y conocer sus capacidades; es allí en donde radica el beneficio de este trabajo, en apoyar a la estas empresas a que monten una estructura interna que favorezca su potencial exportador.

## **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

### **3.1 Nombre de la Empresa**

STROBEL ASESORES S.AS.

### **3.2 Descripción de la Empresa**

STROBEL ASESORES S.AS.; es un empresa que presta servicios de Asesoría en Sistemas de Gestión de Calidad bajo el modelo de la norma NTC ISO 9001:2008, a pequeñas y medianas

empresas de producción que deseen abrirse al mercado de las exportaciones y que estén ubicadas en cualquiera de los 125 municipios del departamento de Antioquia.

Nuestro servicios de Asesoría se enfoca en el facilitar el cumplimiento de los requisitos de la norma NTC ISO 9001:2008 y la verificación de tres condiciones básicas de las PYMES: la suficiencia patrimonial y financiera, (requisitos básicos del patrimonio y del pasivo, aplicables a las empresas colombianas) condiciones administrativas (existencia jurídica de la institución y a un sistema contable que le permita generar estados financieros) y condiciones de producción para la exportación. (Facilitar el cumplimiento los acuerdos comerciales).

Somos una empresa que crece a partir de las demandas del mercado, con 10 empleados fijos altamente comprometidos y capacitados en las diferentes necesidades de nuestros clientes y un grupo de profesionales adscritos a nuestro portafolio de servicios, que nos facilita el desarrollo en temas especializados; nos distinguimos por la excelencia en el servicio, la oportunidad en la asesorías, un excelente grupo de profesionales que nos acompañan y la puesta a punto de los requisitos para la exportación. Estamos ubicados en la Cra. 80 con calle 35; en un céntrico lugar de la ciudad de Medellín, para facilita el acceso de potenciales clientes tenemos un web sitie; [www.strobelasesorías.com.co](http://www.strobelasesorías.com.co), [facebook/strobelasesorías](https://www.facebook.com/strobelasesorías) y [twitter @strobelasesorías](https://twitter.com/strobelasesorías).

### **3.3 Misión de la Empresa**

Somos generadores de valor, al realizar el asesoramiento de Pymes que deseen cumplir con los requisitos del Sistema de Gestión de Calidad bajo la norma NTC ISO 9001: 2008, para ampliar su capacidad en los mercados internacionales, con los más amplios estándares de profesionalismo, asesoría personalizada, oportuna y un equipo humano altamente comprometido con sus clientes.

### 3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

#### Objetivo General

Determinar la viabilidad de la creación y puesta en marcha de una empresa de asesoría en la implementación de los requisitos un sistema de Gestión de calidad bajo la norma NTC ISO 9001:2008 para Pymes, con el fin de mejorar su competitividad frente al sector exportador.

#### Objetivos Específicos

1. Realizar el estudio de mercado para determinar la viabilidad del montaje de una empresa de asesoría en Calidad bajo el estándar ISO 9001:2008 para pymes, que deseen exportar.
2. Elaborar el estudio técnico para definir la viabilidad del proyecto Strobel Asesorías.
3. Determinar la estructura organizacional y administrativa de la empresa de la empresa Strobel Asesorías.
4. Identificar los requisitos legales para la implementación de la empresa Strobel Asesorías.
5. Realizar un estudio financiero de la empresa Strobel Asesorías.
6. Evaluar la viabilidad financiera de la empresa Strobel Asesorías, con base en el estudio financiero.

### 3.5 Ventajas Competitivas

Las prestación de servicios la empresa Strobel Asesorías S.A.S a Pymes, tiene como principios fundamentales la prestación de un servicio de calidad, eficiente y eficaz, acorde a las necesidades y requerimientos de cada una de las empresas que lo requieran; con la garantía de un acompañamiento oportuno y continuo, dadas las características de cada una de estas.

Antioquia es un departamento pluricultural y geográficamente diverso, con municipios muy cercanos a la capital del departamento y otros sumamente apartados; en este sentido, nuestro

servicio de asesoría, pretende llegar a todo tipo de empresas de productos, que se ubiquen en cualquiera de los municipios del departamento de Antioquia, y que necesiten cumplir con los requisitos de la norma NTC ISO 9001:2008, para exportar.

La prestación de nuestros servicios de asesoría está enfocado en generar valor agregado a los procesos y productos de nuestros clientes PYMES, así:

- Asesoría enfocada en la credibilidad de los negocios de los clientes asegurando el cumplimiento de las normas.
- Asesoría que busca posicionarse como una de las mejores de Antioquia y del país.
- Consultores expertos en Calidad con nivel gerencial y conocimiento profundo de las normas.
- Consultoría a la medida de cada cliente partiendo del conocimiento de sus procesos y del entorno económico, tecnológico y legal que lo rodea.

### **3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir**

En la actualidad el departamento de Antioquia posee gran cantidad de Pymes nacientes, que desean aumentar sus ingresos, sostenerse y exportar sus productos a nivel internacional; sin embargo no cuentan con el conocimiento de los estándares internacionales de calidad, le permitan crecer de manera estructurada, mejorar su modelo de producción y considerar los requisitos que en la mayoría de los casos son necesarios para la exportación; en este sentido, la empresa de asesorías Strobel Asesorías S.A.S., encuentran el nicho de mercado necesario para contactar, asesorar , apoyar la certificación de estas Pymes en los estándares de Calidad bajo la norma NCT ISO 9001: 2008 y prepararlas para el mercado de las exportaciones.

### 3.7 Relación de productos y/o servicios

Servicios de asesoría para la implementación de un Sistema de Gestión de Calidad bajo el modelo de la norma NTC ISO 9001:2008, que incluye:

- Definición con el equipo de alta dirección de la empresa de la misión, visión políticas, objetivos, modelos, metodologías y programas para la gestión organizacional
- Estructuración de la documentación de la empresa, (levantamiento del Know-how; procesos, documentación legal y reglamentaria, recolección de sus buenas prácticas y fichas de productos, entre otros.)
- Asesoramiento para el Mejoramiento de las comunicaciones, de acuerdo a la estructura organizacional de la empresa. (canales y medios)
- Revisión de la gestión de recursos (Humanos, técnicos y tecnológicos) para la mejora de los procesos.
- Asesoría para la continua incorporación de acciones para la mejora del Sistema de gestión de Calidad (acciones, preventivas, correctivas, de mejora, auditorías internas, relacionamiento con proveedores, clientes, entre otros)
- Auditoría de validación, previas a visita del organismo certificador. (Icontec, Bureu veritas, SGI, entre otros).

### 3.8 Justificación del Negocio

Se considera importante el desarrollo de este servicio de asesoría *Strobel Asesorías S.A.S*, porque ayudamos a las pymes en Antioquia, a estructurarse internamente, mejorar sus procesos y poder ser más competitivas en el mercado nacional, así como además poder incursionar en el mercado de las exportaciones.

La consecución de un certificado que valide la Gestión de la Calidad de una empresa, bajo el modelo de la norma NTC ISO 9001:2008, es un tema que preocupa a muchos de sus líderes, pues más allá de obtener el documento de la certificación (papel), la pretensión es adquirir las practicas que permitan a los miembros de la empresas mejorar los procesos, el producto, su eficiencia operativa y sostenerse y crecer con el tiempo.

Una empresa con un Sistema de Gestión de Calidad, sólido y una cultura de calidad incorporada en sus miembros, facilita la gestión administrativa, la de producción y posibilidad la exploración de mercados internacionales.

### **3.9 Análisis del entorno y del sector**

#### **Análisis del Entorno**

##### **Variables Políticas/legales**

El entorno político el crecimiento de las Pymes, evidencian el desarrollo de la región y el país, sin embargo la normativa de favorecimiento no es evidente; sin embargo la normativa en materia de Pymes si está bastante adelantada cola diferentes leyes nombradas acontinuacion:

- Ley Mipyme ley 590 de junio del 2000, por la cual se dictan disposiciones par promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas
- Ley 905 del 2 de agosto de 2004, se modifica la ley 590 para la promoción promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia.

##### **Variables Económicas**

La economía colombiana viene presentando un comportamiento positivo, que favorece el crecimiento de las Pymes y posibilita un enorme potencial exporador.

Según un estudio de de la EAN,(escuela de administración de negocios) se revela que la mayoría de las empresas que se crean en el país con la idea de exportar fracasan su intento, 10 años de seguimiento a 1738 pequeñas y medianas empresas exportadoras, permitieron detectar que solo 25 de ellas no solamente lograron mantenerse en el mercado sino que crecieron y se convirtieron en un ejemplo para estas empresas en el país; en tanto que la mayoría desaparecieron del mercado. (Pymes exportadoras: pocas son las exitosas, Portafolio, octubre 2 de 2011)

De acuerdo el diario El espectador en julio de 2011, Colombia es “Un país de pymes”:

En Colombia el 96% de las empresas son mipymes y Bogotá concentra el mayor número de éstas con el 96,4% de las 23.000 existentes. (<http://www.elespectador.com/impreso/negocios/articulo-285125-un-pais-de-pymes>)

### **Variables Sociales**

Según el DANE, la población en cuanto a empleos informales, (ocupados informales) en las trece áreas metropolitanas, fue 51,6% para el trimestre móvil septiembre – noviembre de 2012.

Según rama de actividad, la población ocupada informal en las trece áreas Metropolitanas se encontró principalmente en comercio, hoteles y restaurantes (41,4%). Según posición ocupacional, trabajador por cuenta propia acumuló 57,7% de la población ocupada informal. 52,1% de la población ocupada informal tenía nivel educativo secundario. El principal lugar de trabajo de la población ocupada informal en el total de las trece áreas fue local fijo (32,5%). Lo que advierte la necesidad de desarrollar la pequeña y mediana empresa como parte del desarrollo social de los colombianos.

### **Variables Tecnológica**

Se dice que el 37% de las pymes no invierten en tecnología, el 72% de las pymes que invierten tecnológicamente, el 34% no hace un buen uso de las herramientas tecnológicas (Caracol Radio - 2011), lo cual en nuestro caso como consultores, hace que no podamos tratar de hacer nuestras asesorías por vía virtual, ya que no sería bien aceptado,

En nuestro país Según John Morales Naranjo, investigador de la EAN, en su conferencia para el Centro de desarrollo empresarial, Herramientas Tecnológicas para la Competitividad de las Pymes y el “Uso de las TIC’S en Colombia” (EAN -2011), esta porcentualmente manejado de esta manera en el país :

35% - No tiene planes de inversión en TIC’s en los próximos 3 años

33% - No tiene página web

45% - No usa tecnología IP en su empresa.

53% - No utiliza servidores

76% - No utiliza bases de datos

65% - No utiliza ERP

78% - No usa CRM

57% - No usa software en dispositivos móviles.

43% - No utiliza PBX

70% - No usa dispositivos de seguridad en red

Según los datos podemos deducir que las pymes les faltan mucho crecer en una manera

tecnológica por lo cual no es viable usar un modelo de asesorías virtual por el momento, sin embargo como asesores esto puede ser una ventaja ya que podríamos facturar mayor número de horas en una organización, para poder enseñarles a las pequeñas y medianas empresas a desarrollar la tecnología con el fin de que las cosas tengan mayor estandarización y una mejor satisfacción al cliente.

### **Variables Ecológica**

En Colombia, los sectores industrial, agropecuario y domestico producen aproximadamente 8.950 toneladas diarias de materia orgánica contaminada y diariamente se descargan al entorno natural 4,5 millones de m<sup>3</sup> de aguas residuales.

Según la Política de Manejo Integral de Residuos Sólidos, expedida por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, esta práctica se ha favorecido por la falta de aplicación de tecnologías alternativas para el tratamiento, aprovechamiento y disposición final de los residuos; falta de recursos financieros por parte de los municipios; falta de empresas de aseo consolidadas que ofrezcan alternativas en el manejo de los residuos sólidos, todo lo cual origina un desconocimiento a nivel municipal de la existencia de tecnologías alternas para el manejo de los residuos sólidos, aunque el gobierno colombiano haya tomado medidas para regular el aprovechamiento y valorización de los residuos sólidos como la Política de Manejo Integral de Residuos Sólidos, el Decreto 1713 de 2002 y la Resolución 1045 de 2003; esto indica que las Pymes como empresas crecientes deben contemplar en manejo de sus residuos sólidos producto de las operaciones productivas que realicen

### **Situación del Sector**

Según Camilo Giraldo columnista del periódico La República, las micro, pequeñas y medianas empresas pueden ser el impulso que hace falta al sector industrial para que haya un resurgimiento, pues viene capa caída desde el trimestre de 2012 cuando empezó a mostrar una curva decente en volumen de perdidos (Periódico Emprendedores - 2013).

Es decir, en este campo el emprendimiento también tiene una oportunidad. Las Mipymes tienen un gran papel dentro del comercio, pero uno si quiera que se generaran más de ellas en el sector industrial que es donde más se están necesitando. Según Proexport 65% de las empresas del país envían productos al extranjero (Proexport - 2013), sin embargo por otra parte en un el Colombiano en un artículo en el 2011 cita “42% de las Pymes exportadoras no sobreviven más de 2 años en el mercado nacional por falta de asesorías y la fuerza que hacen las grandes industrias”. Por lo tanto podemos decir que las pymes están necesitando de asesorías para ser más competitivo ante una industrial que cada vez va creciendo gracias a los tratados que realizamos.

### **3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio**

Los conocimientos más relevantes a considerar son:

- Conocimientos del sector de las Pymes al cual va dirigido todos los esfuerzos de Strobel Asesorías S.A.S; Es necesario identificarlas y establecer todo tipo de información y datos de relevancia que definan el tamaño de este sector y su crecimiento.
- La empresa de asesorías Strobel Asesorías S.A.S; está proyectada para trabajar con empresas a nivel regional (Antioquia), sin descartar empresas a nivel nacional, por tal razón es necesario

tener conocimientos para definir el canal de distribución a nivel regional y nacional.

- El propósito de la empresa Strobel Asesorías S.A.S, es facilitar a Pymes del sector productos el crecimiento y sostenibilidad, por medio de la implementación de un sistema de gestión de calidad bajo el modelo ISO9001:2008, por ello debe tener conocimientos en sistema de Gestión de Calidad para pymes, mejores prácticas, sistemas de producción eco eficientes, para poder darlos a conocer efectivamente dentro de estas empresas que son el mercado meta.
- Se deben tener conocimientos de la constitución legal de las empresas de acuerdo a la actividad económica a la cual se dedican, para poder facilitar que cuenten con los requisitos que le permitan hacer negocios dentro y fuera del país.
- Conocer los procesos de producción y los productos que ofrecen las empresas, el sector en el que se ubican, los proveedores de materia prima, insumos y maquinarias necesarias y además conocer el perfil de sus clientes.
- Se debe conocer también como está estructurada financiera y jerárquicamente la empresa, sus funciones, responsabilidades y la modalidad de contratación más conveniente para estas empresas y su modelo de costeo.

## 4. ANALISIS DEL MERCADO

### 4.1 Objetivos de Mercadeo

- A corto plazo (6 meses a 1 año)

Definir las técnicas de mercadeo que usara la empresa *Strobel Asesorías S.A.S*, con las pequeñas y medianas empresas del sector productivo de Antioquia, para darse a conocer durante el primer de incursión en el mercado, con un logro de 35 empresas contactadas.

- A mediano plazo (2 a 3 años).

Posicionarnos en el mercado nacional como empresa de Asesorías en Sistemas de Gestión de calidad bajo el modelo ISO 9001: 2008, para Pymes; con una agresiva penetración en el mercado por medio de la participación en eventos realizados por entidades certificadoras en Sistemas de Gestión del país, un amplio grupo de seguidores en la página web, redes sociales y referenciación de clientes satisfechos de nuestros servicios, lograremos la puesta a punto para la certificación y exportación de 30 Pymes.

- A largo plazo (4 a 5 años):

*Strobel Asesorías S.A.S* será en el 2018, una de empresas de asesorías antioqueñas reconocida a nivel nacional y posicionada en el ranking latinoamericano, por la implementación de Sistemas de Gestión de Calidad, a Pymes, con un equipo de profesionales reconocidos por su idoneidad y calidad de sus servicios, la amplia tecnología de comunicaciones para contactar a nuestros clientes en el departamento de Antioquia y de Colombia.

### 4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

La empresa ofrece servicios de asesoría para la implementación del Sistema de Gestión de Calidad bajo el modelo de la norma NTC ISO 9001:2008, para Pymes que deseen certificarse y exportar, entre las asesorías que se requieren están:

- Revisión y ajuste o definición de los principios de la empresa, la misión, visión políticas, objetivos, modelos, metodologías y programas para la gestión organizacional
- Levantamiento y estructuración de la documentación de la empresa, (procesos, documentación legal y reglamentaria, recolección de sus buenas prácticas y fichas de productos, entre otros.)
- Definición/estructuración o mejoramiento del modelo de comunicaciones, de acuerdo a la estructura organizacional de la empresa. (canales y medios)
- Revisión de la gestión de recursos, humanos, (definición de perfiles, competencias, roles y responsabilidades de los cargos), evaluación de los recursos técnicos, tecnológicos y de infraestructura para la mejora de los procesos productivos.
- Asesoría para la mejora continua (acciones, preventivas, correctivas, de mejora), auditorías internas, relacionamiento con proveedores, clientes, entre otros.
- Servicios de auditoría de verificación, previas a visita del organismo certificador. (Icontec, Bureu veritas, SGI, entre otros).

### 4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

#### 4.3.1 El Mercado Meta

Nuestro mercado meta está representado en el potencial de empresas medianas y pequeñas (Pymes) del sector productivo que existen en los 125 municipios de Antioquia y que requieran

asesorías para certificarse en calidad bajo en la norma NTC ISO 9001:2008, para la mejora de su capacidad producción o de servicios e incursionar en el mercado internacional de una manera sostenible.

Las características principales de estas empresas son:

- Pequeñas, medianas empresas
- Sector productivo ( confección, plásticos, vidrio, artesanías, alimentos y bebidas, entre otras)
- Que estén interesadas en mejorar su capacidad de producción, implementar el sistema de calidad bajo la NTC ISO 9001: 2008 e incursionar en exportaciones.
- Ubicadas en el departamento de Antioquia.

Los servicios se ofrecen de manera directa, con un equipo de profesionales expertos en Sistema de Gestión de calidad la NTC ISO 9001: 2008 y experiencia en el sector productivo.

### **4.2.2. Estudio del Mercado Consumidor**

#### **a) Objetivos del estudio del mercado consumidor**

El principal objetivo del mercado consumidor es obtener la información necesaria para poder determinar las conductas de adquisición de los servicios de asesoría, por parte de los empresarios de las Pymes potenciales, de esta forma se podrá presentar satisfactoriamente el portafolio de servicios que se realizará de manera directa por parte de nuestros profesionales.

Las variables que se estudiarán son:

- Motivación de adquisición de los servicios de Asesoría en Sistemas de Gestión de Calidad.
- Preferencias de empresas de asesoría.

- Sector económico al que pertenecen las Pymes (productivas)
- Periodos o época del año en que son requeridos los servicios de asesoría.

### **b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor**

Para la realización del estudio del consumidor o clientes potenciales de Pymes potenciales se realizó una búsqueda en fuentes primarias de información. (tesis, reportes de investigaciones, informes, documentación técnica publicitaria, páginas web oficiales estatales y entre otras)

- <http://www.revistapyme.com/>
- <http://www.portafolio.co>
- <http://www.icontec.org.co>
- <http://www.bancoldex.com>
- <http://www.bureauveritas.com.co>
- <http://www.camaramedellin.com.co>
- <http://www.elcolombiano.com>
- <http://www.eltiempo.com>

### **c) Aplicación de la Medios**

La búsqueda de información para la realización del estudio de Pymes potenciales consumidores de nuestros productos o servicios se llevo a cabo entre días 11 y 12 de Marzo de 2013 vía internet así:

- <http://www.revistapyme.com/>
- <http://www.portafolio.co>
- <http://www.icontec.org.co>
- <http://www.bancoldex.com>

- <http://www.bureauveritas.com.co>
- <http://www.camaramedellin.com.co>
- <http://www.elcolombiano.com>
- <http://www.eltiempo.com>

### d) Resultados del estudio de los consumidores

#### Población Consumidora

Los principales consumidores de nuestro servicio de asesoría son:

- Pymes (Pequeñas, medianas empresas)
- Del sector productivo ( confección, plásticos, vidrio, artesanías, alimentos y bebidas, entre otras)
- Que estén interesadas en mejorar su capacidad de producción, implementar el sistema de calidad bajo la NTC ISO 9001: 2008 e incursionar en exportaciones.
- Ubicadas en el departamento de Antioquia.

#### Determinación de la Demanda

Según Confecamaras existen 814.270 Mipymes. De ellas, la mayoría son las microempresas con 557.189 pues cuentan con menos de 10 empleados. Le siguen las pequeñas, con 73.465 que tienen de 11 a 50 empleados; en tercer lugar están las medianas con 19.610 y entre 51 y 200 trabajadores. (Periódico Emprendedores – 2013)

Según Mincomercio las Mipymes en Colombia son 814.270 de ellas 102.981 están en el departamento de Antioquia (Mincomercio-2013).se indica que el sector comercio es el que tiene mayor concentración entre las Mipymes con el 32%, siendo el siguiente sector el de servicio con

el 27%, otros sectores a destacar es el sector de alimentos y el sector industrial.

Nuestra demanda estará determinada por las Pymes del sector productivo que estén interesadas en mejorar su capacidad de producción, implementando el sistema de calidad bajo la NTC ISO 9001: 2008 e incursionar en exportaciones, ubicadas en el departamento de Antioquia, consideramos que el primer año contactaremos 35 empresas y realizaremos unas 20 asesorías.

Para el segundo y tercer año estimamos un contacto con 60 Pymes y una demanda para asesoría no menor de 30 empresas.

#### **4.4 El Mercado Proveedor**

##### **4.4.1 Proveedores**

Nuestros proveedores de servicios de asesoría, están representados por un grupo de profesionales especializados en Sistema de gestión de Calidad, bajo el modelo ISO 9001:2008, expertos en temas de procesos y con experiencia en Pymes.

- Nuestras instalaciones requieren de un proveedor de servicios de mantenimiento de la infraestructura física, que las realiza el arrendatario Arrendamientos Santa fé.
- El Proveedor de mantenimiento para equipos de cómputo, servidores es Tecnisumer y Ciberdata.
- Adquirimos nuestros insumos (papelería y pequeños equipos de oficina) con Papelería Marión

##### **4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor**

###### **a) Variables estudiadas del mercado proveedor**

Nuestros proveedores son reconocidos en el medio por su experiencia, confianza y profesionalismo, poseen certificaciones en normas ISO y prestan sus servicios de manera continua y a precios del mercado.

- Personal adscrito a las consultorías: Como requisito especial de nuestros servicios preferimos profesionales con no menos de 5 años de experiencia en asesorías y experiencia en el sector productivo.
- Arrendamientos Santa Fé: 47 años en servicios de arrendamiento y apoyo al mantenimiento de la infraestructura física, que las realiza el arrendatario
- Tecnisumer: 20 años en el mercado, como proveedor de mantenimiento de equipos de cómputo, servidores.
- Papelería Marión: 40 años de experiencia, implementos e insumos para oficina y afines (papelería y pequeños equipos de oficina).

### **b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor**

La información de nuestros proveedores se obtuvo de manera directa y también a través de las páginas web

- Personal adscrito a las consultorías: recolección de información directa a través de entrevista.
- Arrendamientos Santa Fé: [www.arrendamientossantafe.com](http://www.arrendamientossantafe.com)
- Tecnisumer: [www.tecnisumer.com.co](http://www.tecnisumer.com.co)
- Papelería Marión: [www.marion.com](http://www.marion.com)

**c) Aplicación de la Medios**

La investigación del mercado de proveedores se revisó entre el 11 y 13 de marzo de 2013

- [www.arrendamientossantafe.com](http://www.arrendamientossantafe.com)
- [www.tecnisumer.com.co](http://www.tecnisumer.com.co)
- [www.marion.com](http://www.marion.com)

**d) Resultados del estudio de los proveedores**

<b>La información de nuestros proveedores se obtuvo de manera directa</b>	<b>Contacto</b>	<b>Persona de contacto</b>	<b>Forma de pago</b>	<b>Observaciones</b>
Personal adscrito a las consultorías: recolección de información directa a través de entrevista.	Ver registros de hojas de vida consultores		Pago al terminar sus servicios	Excelente servicio, se realiza encuesta de proveedores
Arrendamientos Santa Fé	Tel 4131421	Alejandro Velásquez	De contado	Excelente servicio, encuesta de proveedores
Tecnisumer	Tel 2307582 Ext 211/231	Yaneth Ochoa	De contado; descuento por pronto pago	Excelente servicio
Papelería Marión	Tel 2399999	Asesora de servicios.	Pago al mes	Excelente servicio, entrega inmediata

## 4.5 El Mercado Competidor

### 4.5.1 Competidores

El servicios de asesorías en Sistemas de gestión de Calidad esta caracterizado por firmas, en las cuales se destacan:

EMPRESA	Dirección	Persona de contacto	Producto	Precio
Grupo Regional Iso	Universidad de Antioquia Centro de extensión 2198515	Juan Carlos Rodríguez	Apoyo en la implementación de Sistemas de gestión de Calidad bajo la norma NTC ISO 9001:2008	Hora de consultoría entre \$70,000 y \$125,000 pesos
Enlace Consultores	Tel 2702196 Edificio el Portal en envigado	Gloria Yepes	Implementación de Sistemas de gestión de Calidad bajo la norma NTC ISO 9001:2008	Hora de consultoría entre \$70,000 y 125 pesos
Bureau veritas	Edificio Block Centro empresarial, Cra. 43 A # 19-17 oficina 231	Asesor de servicios comerciales	Apoyo en la implementación de Sistemas de gestión de Calidad bajo la norma NTC ISO 9001:2008	Hora de consultoría \$110,000 pesos
Prima Consultoría S.A.S	<a href="http://www.prismaconsultoria.com">www.prismaconsultoria.com</a>	Asesor de servicios comerciales	Consultoría en gestión de calidad ISO 9001, Consultoría en certificación de producto en normas NTC del Icontec.	Hora de consultoría entre \$70,000 y 125 pesos

Mejoramiso Ltda	Cr48 12 Sur-70 Of 204 . Medellín	Asesor de servicios comerciales	Implementación de Sistemas de gestión de Calidad bajo la norma NTC ISO 9001:2008 y software	Hora de consultoría entre \$125,000 y 145 pesos
-----------------	----------------------------------	---------------------------------	---	---

### 4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

#### a) Variables estudiadas del mercado Competidor

Las variables analizadas a nuestros competidores fueron

- Producto, Ubicación, Tecnología, Participación en el mercado y precio.

#### b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Para la revisión de estas estrategias revisamos fuentes primarias de información: Se accedió a las páginas web de los diferentes competidores.

- Grupo regional Iso: <http://www.universidaddeantioquia.com>
- Bureau veritas: <http://www.bureauveritas.com.co>
- Prisma Consultoría S.A.S: <http://www.primaconsultoria.com>
- Enlace consultores: <http://www.enlaceconsultores.com.co>
- Mejoramiso: <http://www.mejoramiso.com>

#### c) Aplicación de la Medios

La investigación del mercado de competidores se revisó entre el 18 y 19 de marzo de 2013, visitando las web correspondientes a los competidores.

- <http://www.universidaddeantioquia.com>
- <http://www.bureauveritas.com.co>

- <http://www.prismaconsultoria.com>
- <http://www.enlaceconsultores.com.co>
- <http://www.mejoramiso.com>

**d) Resultados del Estudio de la Competencia**

EMPRESA	Dirección	Persona de contacto	Producto	Precio	Fortaleza	Debilidad
Grupo Regional Iso	Universidad de Antioquia Centro de extensión 2198515	Juan Carlos Rodríguez	Apoyo en la implementación de Sistemas de gestión de Calidad bajo la norma NTC ISO 9001:2008	Hora de Consultoría entre \$70,000 y \$125,000 pesos	Buenos márgenes de precios	Poca disponibilidad de consultores
Enlace Consultores	Tel 2702196	Gloria Yepes	Implementación de Sistemas de gestión de Calidad bajo la norma NTC ISO 9001:2008	Hora de consultoría entre \$70,000 y 125 pesos	Precios competitivos, experiencia y buen servicio	Se enfocan en grandes clientes
Buerau veritas	Edificio Block Centro empresarial,	Asesor de servicios comerciales	Apoyo en la implementación de Sistemas de	Hora de consultoría	Buenos márgenes de	N/A

	cra 43 A # 19-17 oficina 231		gestión de Calidad bajo la norma NTC ISO 9001:2008	\$110,000 pesos	precios, experienc ia y servicio	
Prima Consultoría S.A.S	www.primac onsultoria.co m	Asesor de servicios comerciales	consultoría en modelos de gestión normativo como: Consultoría en gestión de calidad ISO 9001, Consultoría en certificación de producto en normas NTC del Icontec,	Hora de Consultor ía entre \$70,000 y 125 pesos	Buenos márgenes de precios	N/A
Mejoramiso Ltda	Cr48 12 Sur- 70 Of 204. Medellín	Asesor de servicios comerciales	Implementación de Sistemas de gestión de Calidad bajo la norma NTC	Hora de consultorí a entre \$125,000 y 145	Precios competiti vos, experienc ia y buen	Consultoría amarrada a la compra del software

			ISO 9001:2008 y software	pesos	servicio	
--	--	--	-----------------------------	-------	----------	--

### 4.6 El Mercado Distribuidor

#### 4.6.1 Distribución

Nuestra distribución se realiza de manera directa, por ser una empresa de Asesorías empresariales en Sistemas de gestión de Calidad, nuestros medios de comunicación nos facilitan darnos a conocer y establecer contacto con potenciales clientes.

#### 4.6.2 Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)

##### a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

No aplica para el caso de la empresa de Asesorías Strobel asesorías S.A.S.

##### b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

No aplica para el caso de la empresa de Asesorías Strobel asesorías S.A.S.

##### c) Aplicación de la Medios

No aplica para el caso de la empresa de Asesorías Strobel asesorías S.A.S.

##### d) Resultados del Estudio del mercado Distribuidor

No aplica para el caso de la empresa de Asesorías Strobel asesorías S.A.S.

#### **4.6.3 Distribución Directa (En caso de ser aplicable)**

##### **a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto**

Nuestra distribución se realiza de manera directa, por ser una empresa de Asesorías empresariales en Sistemas de gestión de Calidad.

En Cámara de comercio de Medellín, se obtienen los nombres de los potenciales clientes inscritos como Pymes y a partir de allí se realiza el contacto telefónico y se ofrecen los servicios, los medios de comunicación, portal web y e-mail nos facilitan la divulgación de nuestros servicios.

##### **b) Fuerza de ventas**

La empresa Strobel Asesorías S.A.S, cuenta con 2 asesores de ventas, con contrato directo con la empresa; quienes están continuamente identificando y ofreciendo servicios a potenciales clientes Pymes, existe una comisión del 2% del valor de la asesoría que se entrega a estas personas encargadas de la fuerza de ventas.

#### **4.6.4 Manejo de Inventarios**

La empresa Strobel Asesorías S.A.S, considera para los segundos semestres del año, la vinculación de asesores por prestación de servicios, para la realización apoyos en auditorías de verificación de Sistemas de gestión de calidad a Pymes, sin embargo esto se define por demanda espontánea.

#### **4.6.5 Comunicación**

**Imagen de la empresa:**



**Información del Brochure y la página web:**

Ofrecemos servicios de asesoría para la implementación de Sistemas de Gestión de Calidad bajo el modelo de la norma NTC ISO 9001:2008, que incluye:

- Definición con el equipo de alta dirección de la empresa de la misión, visión políticas, objetivos, modelos, metodologías y programas para la gestión organizacional
- Estructuración de la documentación de la empresa, (levantamiento del Know-how; procesos, documentación legal y reglamentaria, recolección de sus buenas prácticas y fichas de productos, entre otros.)
- Asesoramiento para el Mejoramiento de las comunicaciones, de acuerdo a la estructura organizacional de la empresa. (canales y medios)
- Revisión de la gestión de recursos (Humanos, técnicos y tecnológicos) para la mejora de los procesos.
- Asesoría para la continua incorporación de acciones para la mejora del Sistema de gestión de Calidad (acciones, preventivas, correctivas, de mejora, auditorías internas, relacionamiento con proveedores, clientes, entre otros)

Auditoría de validación, previas a visita del organismo certificador. (Icontec, Bureu veritas, SGI, entre otros).

#### **4.6.6 Actividades de promoción y divulgación**

Para poder darnos a conocer *Strobel Asesorías S.A.S*, participará en eventos de entidades certificadores reconocida en congresos a nivel nacional para posicionar nuestra marca y nuestros servicios.

Para facilita el acceso de potenciales clientes tenemos un web sitio:

[www.strobelasesorías.com.co](http://www.strobelasesorías.com.co).

Y la inclusión en redes sociales a través de las direcciones: facebook /strobelasesorías y twitter @strobelasesorías.

Participación en directorios empresariales a nivel nacional.

#### **4.7 Precios de los Producto**

##### **4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos**

El servicio de asesoría *Strobel Asesorías S.A.S*, está previsto considerando.

- Tamaño de la organización.
- Número de empleados.
- Procesos de producción involucrados en la asesoría.

De acuerdo a ello los precios hora oscilan entre \$80.000 y 120.000 pesos considerándolos competitivos dentro del mercado.

##### **4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos**

NOTA: Esta información se realiza a partir del análisis financiero, apartado 8 de este proyecto.

##### **4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos**

Considerando el tamaño de la empresa Pyme que se asesora, su número de empleados, la cantidad de procesos de producción involucrados en la asesoría; en *Strobel Asesorías S.A.S* se determina el valor de la hora entre \$80.000 y 120.000 pesos.

### 4.7.4 Política de Precios

La empresa Strobel Asesorías S.A.S realiza el cobro de sus servicios, al siguiente mes haberse prestado el servicio y de acuerdo a la tarifa hora definida en los términos del contrato; se realizan descuentos del 10% hora de asesoría a nuestros clientes frecuentes.

### 4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

**Tabla 4: Actividades de comercialización**

RECURSOS/MATERIALES/HUMANOS	DESCRIPCIÓN	COSTO
Creación de página web	Debe incluir; las características de la empresa, el portafolio de servicios, los números y link de contactos	\$400,000 Año
Inscripción en directorios empresariales	Directorio empresarial colobiano.com	\$0.
Participación en evento de entidades certificadoras	Entrega de separata comercial, y presencia de Asesor comercial	\$1500,000 Año (3 eventos)

### 4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

#### Riesgos

- Que los costos de la prestación de los servicios de Asesoría resulten tan elevados que el precio final del producto no sea competitivo en el mercado objetivo.

- Que la competencia nos tome mercado.
- Que el posicionamiento sea muy demorado y los clientes lleguen de manera tardía.
- Que la demanda no sea la esperada.
- Qué los profesionales adscritos se nos vayan para otras empresas.

### Oportunidades

- Ingresar al mercado con una propuesta de asesoría que facilite la incorporación de los requisitos de la norma NTC ISO 9001:2008, de manera rápida y consiente en las empresas.
- El gran número de Pymes que hoy desean tener sistema de Calidad como parte de su oferta para las exportaciones.

#### **4.10 Plan de ventas**

El plan de ventas de servicios para los próximos 2 años, consiste en realizar asesorías a Pymes a 60 empresas por año; con un crecimiento esperado de 5% anual y sostenido.

### **5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)**

#### **5.1 Objetivos de producción**

- A corto plazo (6 meses a 1 año)

Definir las técnicas de mercadeo que usara la empresa *Strobel Asesorías S.A.S*, con las pequeñas y medianas empresas del sector productivo de Antioquia, para darse a conocer durante el primer año de incursión en el mercado, con un logro de 35 empresas contactadas.

- A mediano plazo (2 a 3 años).

Posicionarnos en el mercado nacional como empresa de Asesorías en Sistemas de Gestión de calidad bajo el modelo ISO 9001: 2008, para Pymes; con una agresiva penetración en el mercado por medio de la participación en eventos realizados por entidades certificadoras en Sistemas de Gestión del país, un amplio grupo de seguidores en la página web, redes sociales y referenciación de clientes satisfechos de nuestros servicios, lograremos la puesta a punto para la certificación y exportación de 30 Pymes.

- A largo plazo (4 a 5 años):

Strobel Asesorías S.A.S será en el 2018, una de empresas de asesorías antioqueñas reconocida a nivel nacional y posicionada en el ranking latinoamericano, por la implementación de Sistemas de Gestión de Calidad, a Pymes, con un equipo de profesionales reconocidos por su idoneidad y calidad de sus servicios, la amplia tecnología de comunicaciones para contactar a nuestros clientes en el departamento de Antioquia y de Colombia. De igual manera lograremos la puesta a punto para la certificación a más de 100 Pymes en el territorio colombiano

## 5.2 Descripción del proceso de producción

A continuación la tabla de proceso de producción definido con cada uno de los procesos.

#	ACTIVIDAD	TIEMPO PROMEDIO	RESPONSABLE	PARTICIPA
1	<p>Actividades Previas:</p> <p>Presentación de la organización STROBEL ASESORES S.A.S la alta dirección.</p> <p>Socialización de la Propuesta de intervención: Etapas generales, acompañamiento, responsabilidades y fechas de entregables.</p>	1 hora	Consultor	Representante de la alta dirección de la organización
2	<p>Diagnóstico:</p> <p>Compilación de la información de la Organización.</p> <p>Revisión y estructuración de los contenidos para la etapa de la documentación</p>	8 horas	Consultor	Representante de la organización
3	Presentación de informes	8 horas	Consultor	Representante de la organización
4	<p>Revisión de la estrategia organizacional:</p> <p>Misión, Visión, política y objetivos de calidad.</p> <p>Metodologías para la planificación y revisión estratégica (Balance Score Care, hoshin, políticas, objetivos, entre otros)</p>	16 horas	Consultor	Representante de la alta dirección de la organización
5	Presentación de informes	8 horas	Consultor	Representante de la organización

6	Caracterización de los procesos o ajustes de procesos caracterizados: Revisión en sitio (entrevistas) a las personas responsables de los procesos para obtener la caracterización de procesos: Objetivo, alcance, entradas, salidas, interacciones, mecanismos de control, indicadores, responsabilidades y flujos de trabajo.	4 horas (por proceso)	Consultor	Representantes de los procesos de la organización
7	Levantamiento o ajuste al levantamiento de los procesos de la organización.	4 horas (por proceso)	Consultor	Representantes de los procesos de la organización (equipo de trabajo)
8	Presentación de informes	8 horas	Consultor	Representante de la organización
9	Revisión del levantamiento de procesos: Revisión de toda la Estructuración de procesos (Desde la planificación estratégica hasta la definición de acciones de mejora) y validación de las interacciones, alcances y acuerdos de servicios (ANS).	16 horas	Consultor	Representantes claves de todos los procesos de la organización
10	Presentación de informes	8 horas	Consultor	Representante de la organización
11	Socialización de los procesos a los equipos de trabajo de la estructura, documentación, requisitos del Sistema de gestión de Calidad de los procesos de la organización	2 horas por proceso	Consultor	Representantes de procesos y equipos de trabajo

12	Presentación de informes	8 horas	Consultor	Representante de la organización
13	Auditoría Interna: Preparación de las personas que serán auditores internos del sistema de Gestión de Calidad. (Mínimo 1 por proceso) Ejercicio Auditoría para la verificación de cumplimiento de los requisitos de la norma NTC ISO 9001:2008, legales y reglamentarios	16 horas	Consultor	Representantes de procesos
14	Presentación de informes	8 horas	Consultor	Representante de la organización
15	Ajustes a los procesos: Revisión y ajuste a los procesos a partir de los hallazgos de la auditoría interna.	2 horas por proceso	Consultor	Representantes de procesos
16	Presentación de informes	8 horas	Consultor	Representante de la organización
17	Entrega de la documentación a la organización: Manual de calidad, procesos, indicadores, responsabilidades.	1 hora	Consultor	Representante de la alta dirección de la organización
18	Presentación de informes	8 horas	Consultor	Representante de la organización
19	Socialización a la organización del Manual del Sistema de Gestión de Calidad	4 horas por proceso	Consultor	Representantes de procesos y equipos de trabajo

### **5.3 Capacidad de producción**

La capacidad de la empresa en trabajadores está compuesta por 2 trabajadores de planta y 9 consultores externos, lo que daría un total de 11 consultores la cantidad de capacitaciones que se pueden dar son 33 por cada mes, por lo tanto cada consultor podría trabajar máximo como consultor en 3 empresas

### **5.4 Plan de Producción**

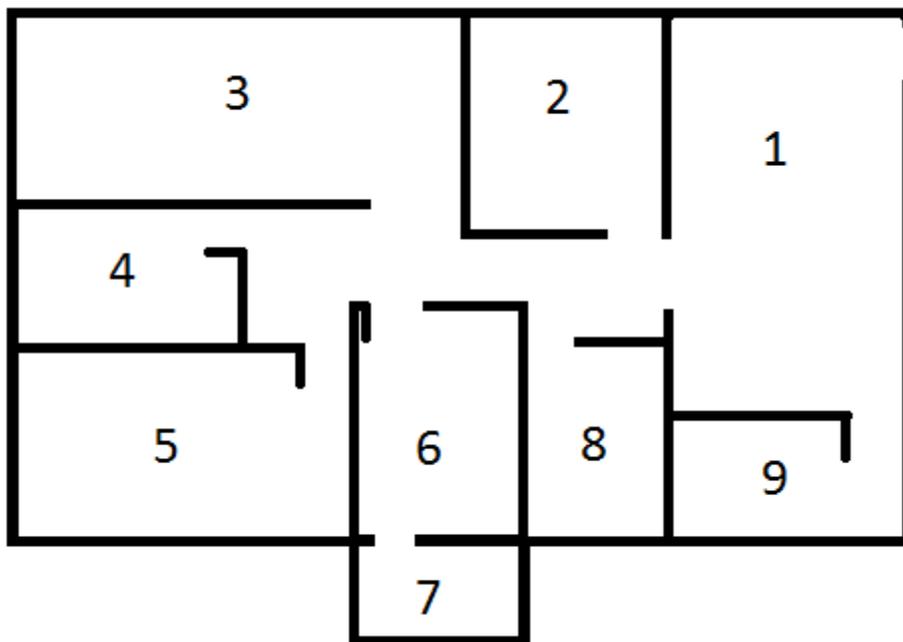
Se planean tener un mínimo 100 horas al mes. Y un máximo al mes de 2288 horas, la tendencia media por mes deberá ser de 1194 horas prestadas con el fin de alcanzar el crecimiento anual sin ningún tiempo de complicación

### **5.5 Recursos materiales y humanos para la producción**

#### **5.5.1 Locaciones**

Cra. 80 con calle 35

El local cuenta con unas medidas de 84,7m<sup>2</sup>



( Fuente: Arrendamientos Santa Fe, Realizador por Jorge Acosta Strobel)

1.Recepcion y sala de espera

2.Sala de reuniones

3.Oficinas

4.Baño

5.Gerencia

6.Cocineta

7.Cuarto útil

8.Zona de comidas

9.Baño

### 5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Requerimientos	Cantidad	Costo unidad	Costo total	Proveedor
Computadores (Incluye Windows y Antivirus)	3	645.250	1.935.750	Tecnisumer
Video Bean	2	1.181.170	2.362.340	Tecnisumer
Cámara Digital	3	93.525	280.575	Tecnisumer
<b><u>Total</u></b>			<b><u>4.578.665</u></b>	

### 5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

**NOTA:** Los materiales e insumos se encuentran redactados en el numeral 6.3.3 en Requerimientos de materiales en la parte administrativa

### 5.5.4 Requerimientos de servicios.

**NOTA:** Los requerimientos de servicios se encuentran redactados en el numeral 6.3.4 en requerimiento de servicios en la parte administrativa

### 5.5.5 Requerimientos de personal.

#### CONSULTORES

<b>PERFIL DE CARGO</b> <b>Selección, Capacitación y desarrollo</b>			
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		<b>1</b>	
Nombre del Cargo	CONSULTOR DE PLANTA		
Area o Dependencia	DEPARTAMENTO DE SERVICIOS		
Cargo del Jefe	JEFE DEL DEPARTAMENTO DE SERVICIOS		
Tipo de contrato	Vinculación Directa con la Empresa		
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Prestar servicios de asesoría, identificando oportunidades de mejora en los procedimientos, procesos y asegurando el cumplimiento de los requisitos establecidos en el contrato entre el cliente y la empresa Strobel asesores. S.AS:		
<b>FUNCIONES</b>			
Realizar diagnosticos empresariales			
Implementar requisitos de los sistemas de Gestión de calidad requeridos por la empresa			
Auditar os procesos de la empresa asignada dando cumplimiento a los requisitos normativos y al objeto de al contratación			
Identificar oportunidades de mejora en los procedimientos y en el servicio de las líneas auditadas.			
Presentar informes mensuales al jefe inmediato sobre el resultado de los monitoreos realizandos durante el mes.			
Estar actualizado en los contenidos de las normas, los productos y el sector de la Pymes a las cuales se asesora, par agarantozar la calidad del			
Generar diariamente las alertas y retroalimentaciones a las instancias que lo requieran de la empresa a la aque se asesora y a Strobel Asesores			
Realizar las funciones asignadas por su jefe inmediato.			
<b>FORMACION ACADEMICA</b>			
Especialización en alta gerencia, gerencia financiera, Sistema de gestión calidad (entre otras) con tituto universitario expedido por entidadreconocida por el Men (Ministerio de educación Nacional).			
Administrador de empresas, ingeniero industrial, administrativo, negociador internacional, economista, con tituto universitario completo.			
<b>CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS</b>			
CATEGORIA	CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS		NIVEL REQUERIDO
HERRAMIENTAS DE OFFICE	Excel, Word, ppt		3,5
CONOCIMIENTOS EN SISTEMA DE GESTIÓN			3
SERVICIO AL CLIENTE	Según la línea que solicite podrá requerirse conocimientos específicos en el producto de la línea.		3
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN ESCRITA	Redacción, Ortografía.		4
<b>EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL CARGO</b>			
Tiempo: Mínimo 2 años.			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>CORPORATIVAS</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>	<b>FUNCIONALES</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>
COMUNICACIÓN	4	FLEXIBILIDAD	3,5
ORIENTACIÓN AL	4	APTITUD DE APRENDIZAJE	3,5
ORIENTACIÓN AL	4	CONCENTRACIÓN	4
TRABAJO EN EQUIPO	4	CAPACIDAD DE DECISIÓN CRITICA Y OBJETIVA	4
RELACIONAMIENTO	4	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	4
ACEPTACIÓN DE NORMAS Y POLÍTICAS	4		
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>N° Versión</b>	<b>Descripción</b>		
#			
<b>APRUEBA:</b>			
<b>JEFE DEL DEPARTAMENTO DE SERVICIOS</b>			

<b>CONSULTOR VINCULADO DIRECTAMENTE</b>			
	<b>ITEMS</b>	<b>BASE / EMPLEADO</b>	<b>TOTAL</b>
Salario base	Salario MMLV	1.200.000	\$ 1.200.000,00
	Subsidio de transporte	0	\$ -
Prestaciones Sociales	Prima de servicios 8.33%	8,3333%	\$ 100.000,00
	Cesantías 8.33%	8,3333%	\$ 100.000,00
	Intereses a la cesantías 1%	1%	\$ 12.000,00
	Vacaciones 4.17%	4,17%	\$ 50.000,00
Aportes Seguridad Social	Pensión 12 %	12%	\$ 144.000,00
	Salud 8.5%	8,50%	\$ 102.000,00
	Riesgos Profesionales	0,5220%	\$ 6.264,00
Parafiscales	Parafiscales 9% (Sena 2%, ICBF 3% y Cajas Comp Familiar 4%)	9%	\$ 108.000,00
		<b>Costo Mensual Trabajador</b>	<b>\$ 1.822.264,00</b>

<b>PERFIL DE CARGO</b>			
<b>Selección, Capacitación y desarrollo</b>			
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		1	
Nombre del Cargo	CONSULTOR DE PLANTA		
Area o Dependencia	DEPARTAMENTO DE SERVICIOS		
Cargo del Jefe	JEFE DEL DEPARTAMENTO DE SERVICIOS		
Tipo de contrato	Prestación de servicios		
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Prestar servicios de asesoría, identificando oportunidades de mejora en los procedimientos, procesos y asegurando el cumplimiento de los requisitos establecidos en el contrato entre el cliente y la empresa Strobel asesores. S.AS:		
<b>FUNCIONES</b>			
Realizar diagnosticos empresariales, bajo metodologías específicas (análisis de entorno, entrevistas, encuestas, entre otros)			
Implementar requisitos de los sistemas de Gestión de calidad requeridos por la empresa Contratante			
Auditar los procesos de la empresa asignada dando cumplimiento a los requisitos normativos y al objeto de la contratación			
Identificar oportunidades de mejora en los procedimientos y en el servicio de las líneas auditadas.			
Presentar informes mensuales al jefe inmediato sobre el resultado de los monitoreos realizados durante el mes.			
Estar actualizado en los contenidos de las normas, los productos y el sector de las Pymes a las cuales se asesora, para garantizar la calidad del servicio.			
Generar diariamente las alertas y retroalimentaciones a las instancias que lo requieran de la empresa a la que se asesora y a			
<b>FORMACION ACADEMICA</b>			
Ingeniero, economista, negociador, administrador con título universitario expedido por el Ministerio de Educación Nacional			
Especialización en alta gerencia, gerencia financiera, Sistema de gestión calidad (entre otras) con título universitario expedido por entidad reconocida por el Men (Ministerio de educación Nacional).			
<b>CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS</b>			
CATEGORIA	CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	NIVEL REQUERIDO	
HERRAMIENTAS DE OFFICE	Excel, Word, ppt	3,5	
CONOCIMIENTOS EN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD		4	
SERVICIO AL CLIENTE	Según la línea que solicite podrá requerirse conocimientos específicos en el producto de la	5	
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN	Redacción, Ortografía.	5	
<b>EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL CARGO</b>			
Tiempo: Mínimo 3 años.			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>CORPORATIVAS</b>	<b>NIVEL REQUER</b>	<b>FUNCIONALES</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>
COMUNICACIÓN	4	FLEXIBILIDAD	3,5
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4	APTITUD DE APRENDIZAJE	3,5
CONCENTRACIÓN		ORIENTACIÓN AL LOGRO	4
TRABAJO EN EQUIPO	3,5	CAPACIDAD DE DECISIÓN CRÍTICA Y OBJETIVA	4
RELACIONAMIENTO	4	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	4
		ACEPTACIÓN DE NORMAS Y POLÍTICAS	3,5
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>N° Versión</b>	<b>Descripción</b>		
#			
<b>APRUEBA:</b>			
<b>JEFE DEL DEPARTAMENTO DE SERVICIOS</b>			

**NOTA:** este consultor será pagado de acuerdo al número de horas que haga en una empresa u organización.

## 5.6 Programa de producción

ACTIVIDADES PREOPERATIVAS	Duración (Semanas)	Inicio	Fin	Semanas								
				1	2	3	4	5	6	7	8	
Búsqueda y Arrendamiento del local	2	1	2	x	x							
Adecuación local	3	3	5			x	x	x				
Compra de equipos	2	4	5				x	x				
Instalación de Equipos	1	6	6						X			
Contratación del personal	3	5	7					x	X	x		
Selección de Proveedores de insumos	2	5	6					x	X			
Adquisición de insumos	2	7	8									x

## 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1 Procesos Administrativos

#### 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	RESPONSABLE	TIEMPO
<b>Llamada a clientes potenciales y ofrecer nuestros servicios de asesorías</b>	Consiste en llamar a cada uno de los clientes potenciales con el fin de ofrecer nuestro servicio de asesorías y saber que otros servicios le gustaría atender a los clientes	Asesor de Ventas	1 día
<b>Recepción de llamadas de empresas interesadas</b>	Consiste en atender el llamado de empresas interesadas en nuestro servicio de consultoría y saber un poco de ellas con el fin de ir pensando el persona que se podría requerir para la asesoría en caso de que se pueda presentar	Asesor de Ventas y/o Jefe de Mercadeo	1 día.

<p><b>Visita a la empresa</b></p>	<p>Consiste en evaluar qué tipo de empresa es, que problemáticas tiene la empresa, verificar número de personas vinculadas que tiene la organización, definir horarios de disponibilidad para consultoría, y definir precio de asesorías y cantidad de horas que se necesitan para desarrollar el servicio en la empresa.</p>	<p>Jefe de Servicios y Consultor</p>	<p>3 días</p>
<p><b>Revisión de hojas de vida del personal experto en el tema</b></p>	<p>Consiste en la revisión de hojas de vida de consultores externos en caso de ser necesario, con el fin de responder lo más rápido posible a las exigencias del cliente y de igual manera tener el mejor equipo calificado para dar un excelente servicio</p>	<p>Jefe de Recursos Humanos</p>	<p>1 día.</p>
<p><b>Llamado al personal necesario para las consultoría</b></p>	<p>Este consiste en realizar la llamada a varios consultores con el fin de hacerles una entrevista, y verificar los conocimientos sobre el tema que sea necesario por medio de pruebas psicotécnicas</p>	<p>Secretaria General</p>	<p>2 días.</p>
<p><b>Entrevista para escoger al personal consultor requerido</b></p>	<p>Consiste en hacer la entrevista a los candidatos a ser consultores, en este proceso se miden los conocimientos de los consultores externos con el fin de medir sus cualidades y en qué temas son más expertos</p>	<p>Jefe de Recursos Humanos</p>	<p>3 días.</p>
<p><b>Realización de contrato para consultores</b></p>	<p>Consiste en la realización del contrato en el modelo de prestación de servicio, para los consultores que pasaron satisfactoriamente la entrevista de trabajo y mostrando de igual manera las metodologías para entregar de una manera óptima la asesoría al cliente.</p>	<p>Jefe de Recursos Humanos</p>	<p>1 día.</p>

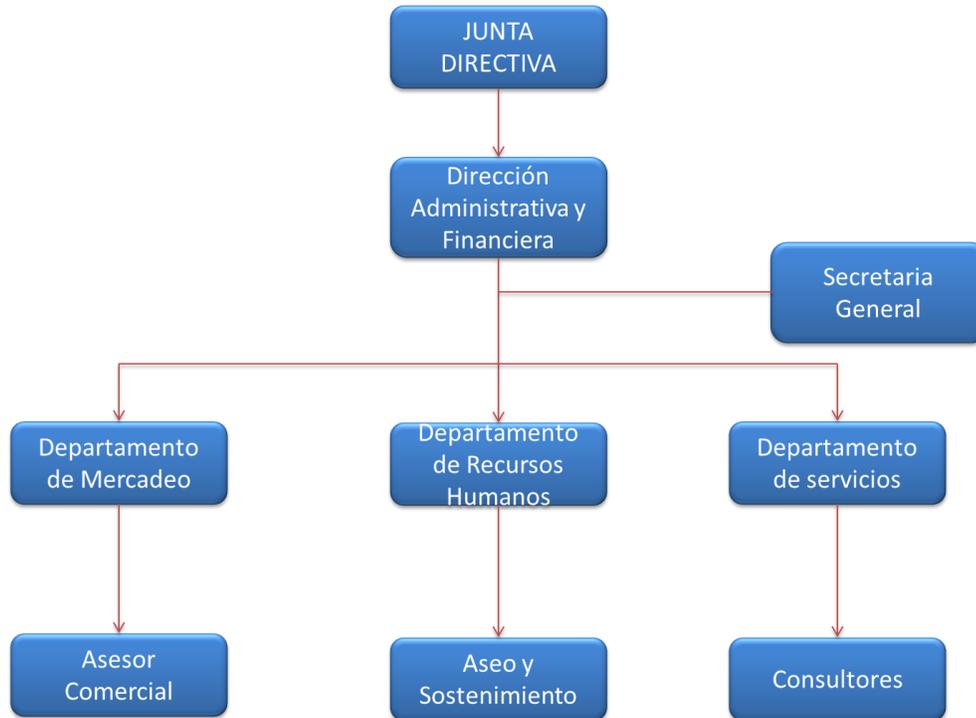
<b>Prestación de servicios de los consultores al cliente</b>	Consiste en el desarrollo de las etapas necesarias, para la implementación del sistema de gestión de calidad y la puesta punto de la empresas exportadoras, por lo general esta etapa tiene: una etapa de diagnóstico, una etapa de planificación de actividades una etapa de ejecución y una etapa de verificación de resultados	Consultor	De 3 a 6 meses (5 procesos a certificar) – De 6 a 10 meses (6 a 12 procesos)
<b>Informe de sistema de gestión de calidad a los presentantes de la empresa auditada</b>	Consiste en realizar un informe que muestra el estado de avance de la ejecución del servicio en la empresa auditada, incluyendo los entregables de las asesorías	Consultor	1 Día (cada mes auditado).
<b>Seguimiento de la implementación de requisitos de la norma</b>	Consiste en implementar las normas a los procesos de las empresas auditadas con el fin de mejorar continuamente, de igual manera este punto incluye la preparación previa a las empresas para la visita del ente certificador.	Consultor	1 Mes
<b>Ofrecimientos de asesoría para mejora continua</b>	Consiste en ofrecer a nuestros clientes ya certificados en la norma, el servicio de una mejora continua basados en la norma ISO 9004:2005.	Asesor de Mercadeo y/o Jefe de Mercadeo	1 Día

### 6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Servicio	Perona que lo presta	Costo
Contabilidad	Alfredo Monterrosa Ortega (Contador Público)	\$750.000 mensuales.
Mensajería para la documentación	Servientrega	\$41.250 mensuales

## 6.2 Estructura Organizacional del Negocio

### 6.2.1 Organigrama



**Organigrama (Realizado por Jorge Acosta)**

### 6.2.2 Descripción funcional de la Organización

**NOTA:** Las funciones de la organización están expuestas en el numeral 6.3.5

## 6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

### 6.3.1 Locaciones

**NOTA:** Este Punto esta detallado en la Figura 2 en el numeral 5.5.1

### 6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Requerimientos	Cantidad	Costo unidad	Costo total	Proveedor
Computadores	7	648.875	4.542.125	Tecnisumer
Impresora Multifuncional	4	414.845	1.659.380	Tecnisumer
Teléfonos	5	54.900	274.500	Homecenter
Fax	2	269.900	539.800	Homecenter
Licencia Antivirus	10 mínimo	348.000	348.000	Tecnisumer
Calculadoras	7	14.870	104.090	Papeleria Marion
Microondas	1	179.900	179.900	Homecenter
Cafetera	1	119.000	119.000	Homecenter
Extintores	4	51.900	207.600	Homecenter
Escritorios	7	199.900	1.399.300	Homecenter
Canecas de Basura	10	45.900	45.900	Homecenter
Sillas para escritorio	14	58.900	824.600	Homecenter
Tablero Mágico	2	126.500	253.000	Papeleria Marion
Marcador Borrable	20	3.890	77.800	Papeleria Marion
Muebles para sala de espera	2	369.900	739.800	Homecenter
Mesa sala de espera	1	199.900	199.900	Homecenter
<b>Total</b>			<b>20.907.080</b>	

### 6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Requerimientos	Cantidad	Costo unidad	Costo total	Proveedor
Resma de papel	10	7.000	70.000	Papeleria Marion
Lapiceros personalizados	50	650	32.500	Papeleria Marion
Carpetas personalizadas	50	500	25.000	Papeleria Marion
C.D + Porta C.D personalizado	50	750	37.500	Tecnisumer
Lápices	25	600	15.000	Papeleria Marion

Borradores	10	540	5.400	Papeleria Marion
Marcador Borrable	20	3.890	77.800	Papeleria Marion
Borradores	15	540	8.100	Papeleria Marion
Materiales de aseo (ambientador, papel higiénico, limpiavidrios, blanqueador, lavaplatos, jabón antibacterial)	Varios	70.000/mes	70.000/mes	Almacenes Éxito
Materiales Varios (vasos, bandeja, cubiertos, jarra, portavasos, pocillos, platos, mezcladores)	Varios	130.000	130.000	Almacenes Exito
Comestibles de cafetería (café, aromáticas, azúcar)	Varios	40.000mes	40.000/mes	Almacenes Éxito
<b>Total</b>			<b><u>1.096.000</u></b>	

#### 6.3.4 Requerimientos de servicios.

Servicio	Descripción	Proveedor	Precio
Servicios Públicos	eléctricos, agua, gas, internet y comunicaciones	EPM	\$ 610.000 Mensual
Vigilancia	Cuidaran el establecimiento 24 horas	G4S	\$ 841.000 Mensual
Seguro	Materia prima, producto terminado, maquinaria contra todo riesgo y Empleados.	Suramericana de seguros (Sura)	1% del avaluó. \$550.000 mensual
Arriendo	84,7m2	Local (Pago A arrendamientos Santa Fe)	\$ 1.300.000 Mensual
Mantenimiento	Equipos de cómputo y actualización de software	Tecnisumer	\$ 1.000.000 (Semestral)

### 6.3.5 Requerimientos de personal

<b>PERFIL DE CARGO</b> <b>Selección, Capacitación y desarrollo</b>			
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		<b>3</b>	
Nombre del Cargo	DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO		
Area o Dependencia	DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA		
Cargo del Jefe	JUNTA DIRECTIVA		
Tipo de contrato	Vinculación Directa con la Empresa		
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	LOGRAR QUE LA EMPRESA ALCANCE LOS NIVELES DE EXCELENCIA EN EL MANEJO FINANCIERO Y DE GESTIÓN HUMANA ENCAMINADOS EN EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO DE LA INSTITUCIÓN.		
<b>FUNCIONES</b>			
1. Manejo oportuno y veraz de la información contable.			
2. Controlar los procesos de facturación y envío de las facturas de terceros en los tiempos estipulados por la empresa Strobel			
3. Velar por el cobro y rotación de la cartera de acuerdo con las políticas establecidas.			
4. Propiciar un clima laboral adecuado que las personas se desarrollen y generen compromiso con la empresa.			
5. Lograr en el interior de la empresa la disciplina, orden, aseo y seguridad apropiados, haciendo de la misma una empresa segura.			
6. Manejar la información financiera, administrativa y comercial; de manera confidencial.			
<b>FORMACION ACADEMICA</b>			
Ingeniero, economista, negociador, administrador con título universitario expedido por el Ministerio de Educación Nacional			
Especialización en alta gerencia, gerencia financiera.			
<b>CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS</b>			
CATEGORIA	CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	NIVEL REQUERIDO	
HERRAMIENTAS DE OFFICE	Excel, Word, ppt	4	
CONOCIMIENTOS EN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD		4	
SERVICIO AL CLIENTE	Según la línea que solicite podrá requerirse conocimientos específicos en el producto de la	5	
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN	Redacción, Ortografía.	5	
<b>EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL CARGO</b>			
Tiempo: Mínimo 5 años en cargos similares.			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>CORPORATIVAS</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>	<b>FUNCIONALES</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>
COMUNICACIÓN	5	FLEXIBILIDAD	4
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5	ORIENTACIÓN AL LOGRO	5
CONCENTRACIÓN	4	CAPACIDAD DE DECISIÓN CRITICA Y OBJETIVA	5
TRABAJO EN EQUIPO	4	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	4
RELACIONAMIENTO	4	ACEPTACIÓN DE NORMAS Y POLÍTICAS	5
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>N° Versión</b>	<b>Descripción</b>		
#			
<b>APRUEBA:</b>			
<b>JUNTA DIRECTIVA</b>			

<b>PERFIL DE CARGO</b>			
<b>Selección, Capacitación y desarrollo</b>			
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		<b>4</b>	
Nombre del Cargo	AUXILIAR ADMINISTRATIVA-SECRETARIA		
Area o Dependencia	DIRECCION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA		
Cargo del Jefe	DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO		
Tipo de contrato	Vinculación Directa con la Empresa		
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	Responsabilizarse por la recepción, emisión, transcripción y archivo de la información oral y escrita que fluye o ingrese a la empresa Strobel asesores. S.AS:		
<b>FUNCIONES</b>			
1. Transcribir la correspondencia que le sea solicitada.			
2. Recepcionar y realizar todas las llamadas telefónicas que le sean solicitadas.			
3. Organizar la papelería y el archivo de la dependencia.			
4. Abrir y mantener al día la correspondencia.			
5. Responsabilizarse porque el stock de recursos materiales del área se mantenga al día.			
6. Canalizar adecuadamente las solicitudes del personal vinculado, ya sea para atención personal o para cualquier necesidad de estos requieran con las áreas de la empresa.			
7. Responsabilizarse por el adecuado funcionamiento del Banco de hojas de vida de Gestión Humana para Elección de			
8: Elaborar todo lo concerniente a contratos, ingresos a EPS, ARP, Fondos de Pensiones y Cesantías, entre otros.			
<b>FORMACION ACADEMICA</b>			
Secretariado sistematizado			
<b>CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS</b>			
CATEGORIA	CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	NIVEL REQUERIDO	
HERRAMIENTAS DE OFFICE	Excel, Word, ppt	3,5	
SERVICIO AL CLIENTE	Atención básica para el contacto comercial	4	
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN ESCRITA	Redacción, Ortografía.	5	
<b>EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL CARGO</b>			
Tiempo: Mínimo 6 meses en cargos similares			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>CORPORATIVAS</b>	<b>NIVEL REQUER</b>	<b>FUNCIONALES</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>
COMUNICACIÓN	4	FLEXIBILIDAD	3,5
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4	APTITUD DE APRENDIZAJE	4
CONCENTRACIÓN	3	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4
TRABAJO EN EQUIPO	3	CAPACIDAD DE DECISIÓN CRÍTICA Y OBJETIVA	3
RELACIONAMIENTO	4	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	3
		ACEPTACIÓN DE NORMAS Y POLÍTICAS	4
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>N° Versión</b>	<b>Descripción</b>		
#			
<b>APRUEBA:</b>			
<b>JEFE DEL DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS</b>			

<b>PERFIL DE CARGO</b>			
<b>Selección, Capacitación y desarrollo</b>			
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		<b>6</b>	
Nombre del Cargo	JEFE DEL DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS		
Area o Dependencia	DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS		
Cargo del Jefe	DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO		
Tipo de contrato	Vinculación Directa con la Empresa		
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	LOGRAR QUE LA EMPRESA ALCANCE LOS NIVELES DE EXCELENCIA EN EL MANEJO DE LA GESTIÓN HUMANA ENCAMINADOS EN EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO DE LA INSTITUCIÓN.		
<b>FUNCIONES</b>			
1. Diseñar, dirigir y controlar los procesos relacionados con el personal contratado por la empresa (incluyendo Outsourcing).			
2. Desarrollar acciones encaminadas a mejorar el nivel de vida de los empleados.			
3. Administrar los recursos humanos y materiales del área.			
4. Realizar la orientación administrativa y jurídica de las relaciones laborales.			
5. Desarrollar políticas de Bienestar			
<b>FORMACION ACADEMICA</b>			
Abogado Titulado, Especialización en Derecho Laboral, omado o especialización en Gestión Humana.			
<b>CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS</b>			
CATEGORIA	CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	NIVEL REQUERIDO	
HERRAMIENTAS DE OFFICE	Excel, Word, ppt	4	
CONOCIMIENTOS EN SISTEMA DE GESTIÓN.		4	
SERVICIO AL CLIENTE	Según la línea que solicite podrá requerirse conocimientos específicos en el producto de la	5	
NEGOCIACIÓN	Negociación de conflictos	5	
CONTRATACIÓN	Realización de contratación comercial y manejo de polizas	5	
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN ESCRITA	Redacción, Ortografía.	5	
<b>EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL CARGO</b>			
Tiempo: Minimo 3 años en cargos similares			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>CORPORATIVAS</b>	<b>NIVEL REQUER</b>	<b>FUNCIONALES</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>
COMUNICACIÓN	4	FLEXIBILIDAD	3,5
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4	APTITUD DE APRENDIZAJE	4
CONCENTRACIÓN		ORIENTACIÓN AL LOGRO	4
TRABAJO EN EQUIPO	5	CAPACIDAD DE DECISIÓN CRITICA Y OBJETIVA	4
RELACIONAMIENTO	4	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	4
		ACEPTACIÓN DE NORMAS Y POLÍTICAS	5
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>N° Versión</b>	<b>Descripción</b>		
#			
<b>APRUEBA:</b>			
<b>DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</b>			

<b>PERFIL DE CARGO</b> Selección, Capacitación y desarrollo			
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		<b>5</b>	
Nombre del Cargo	JEFE DE MERCADEO		
Área o Dependencia	DEPARTAMENTO DE MERCADEO		
Cargo del Jefe	DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO		
Tipo de contrato	Vinculación Directa con la Empresa		
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	LOGRAR QUE LA EMPRESA ALCANCE LOS NIVELES DE EXCELENCIA EN EL MANEJO DE SERVICIOS ENCAMINADOS EN EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO DE LAEMPRESAINSTITUCIÓN.		
<b>FUNCIONES</b>			
Realizar diagnósticos empresariales, identificación de sectores empresariales y nuevos nichos de mercado			
Atraer a clientes potenciales par que se implementen Sistemas de Gestión de calidad			
Auditar los procesos de la empresa asignada dando cumplimiento a los requisitos normativos y al objeto de la contratación			
Facilitar el desarrollo en conocimientos al asesor de ventas y asesores de servicio para que estos puedan realizar las actividades dando cumplimiento a los requisitos normativos y al objeto de la contratación			
Identificar oportunidades de mejora en los procedimientos y en el servicio de las líneas auditadas.			
Estar actualizado en los contenidos de la página web, los productos y el sector de la Pymes a las cuales se asesora, para garantizar la calidad del servicio.			
<b>FORMACION ACADEMICA</b>			
Ingeniero, Mercaderista, Administrador con título universitario expedido por el Ministerio de Educación Nacional			
Especialización en alta gerencia, gerencia de mercadeo y especializaciones asociadas con el tema			
<b>CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS</b>			
CATEGORIA	CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	NIVEL REQUERIDO	
HERRAMIENTAS DE OFFICE	Excel, Word, ppt	4	
CONOCIMIENTOS EN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD		4	
SERVICIO AL CLIENTE	Según la línea que solicite podrá requerirse conocimientos específicos en el producto de la línea.	5	
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN ESCRITA	Redacción, Ortografía.	5	
<b>EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL CARGO</b>			
Tiempo: Mínimo 2 años en cargos similares			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>CORPORATIVAS</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>	<b>FUNCIONALES</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>
COMUNICACIÓN	5	FLEXIBILIDAD	5
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5	APTITUD DE APRENDIZAJE	4
CONCENTRACIÓN		ORIENTACIÓN AL LOGRO	4
TRABAJO EN EQUIPO	4	CAPACIDAD DE DECISIÓN CRÍTICA Y OBJETIVA	4
RELACIONAMIENTO	4	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	5
		ACEPTACIÓN DE NORMAS Y POLÍTICAS	5
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>N° Versión</b>	<b>Descripción</b>		
#			
<b>APRUEBA:</b>			
<b>DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</b>			

<b>PERFIL DE CARGO</b> Selección, Capacitación y desarrollo			
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		7	
Nombre del Cargo	JEFE DE SERVICIOS		
Área o Dependencia	DEPARTAMENTO DE SERVICIOS		
Cargo del Jefe	DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO		
Tipo de contrato	Vinculación Directa con la Empresa		
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	LOGRAR QUE LA EMPRESA ALCANCE LOS NIVELES DE EXCELENCIA EN EL DESARROLLOS DE SU SERVICIO DE ASESORIAS		
<b>FUNCIONES</b>			
Realizar diagnósticos empresariales, identificación de consultores podría prestar mejor los servicios dependiendo el tipo de empresa que necesite el servicio			
Atraer a clientes potenciales par que se implementen Sistemas de Gestión de calidad			
Auditar los procesos de la empresa asignada y mirando que se puede corregir para el futuro en el tema de asesorías, o que otros productos se pueden implementar			
Facilitar el desarrollo en conocimientos al asesor de ventas y asesores de servicio para que estos puedan realizar las actividades dando cumplimiento a los requisitos normativos y al objeto de la contratación			
Identificar oportunidades de mejora en los procedimientos y en el servicio de las líneas auditadas.			
Proponer otros tipos de servicios se pueden trabajar dentro de la organización con el fin de ampliar los servicios que tiene Strobel asesorías S.A.S			
<b>FORMACION ACADEMICA</b>			
Ingeniero, Administrador con título universitario expedido por el Ministerio de Educación Nacional			
Especialización en alta gerencia, gerencia de proyectos y especializaciones afines			
<b>CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS</b>			
CATEGORIA	CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	NIVEL REQUERIDO	
HERRAMIENTAS DE OFFICE	Excel, Word, ppt	5	
CONOCIMIENTOS EN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD		5	
SERVICIO AL CLIENTE	Según la línea que solicite podrá requerirse conocimientos específicos en el producto de la línea.	4	
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN ESCRITA	Redacción, Ortografía.	4	
<b>EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL CARGO</b>			
Tiempo: Mínimo 2 años en cargos similares			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>CORPORATIVAS</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>	<b>FUNCIONALES</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>
COMUNICACIÓN	5	FLEXIBILIDAD	5
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5	APTITUD DE APRENDIZAJE	5
CONCENTRACIÓN		ORIENTACIÓN AL LOGRO	4
TRABAJO EN EQUIPO	4	CAPACIDAD DE DECISIÓN CRÍTICA Y OBJETIVA	4
RELACIONAMIENTO	5	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	4
		ACEPTACIÓN DE NORMAS Y POLÍTICAS	4
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>N° Versión</b>	<b>Descripción</b>		
#			
<b>APRUEBA:</b>			
<b>DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</b>			
<b>PERFIL DE CARGO</b>			

Selección, Capacitación y desarrollo			
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		<b>8</b>	
Nombre del Cargo	ASEO Y SOSTENIMIENTO		
Área o Dependencia	DEPARTAMENTO RECURSOS HUMANOS		
Cargo del Jefe	JEFE DE RECURSOS HUMANOS		
Tipo de contrato	Vinculación Directa con la Empresa		
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	LOGRAR QUE LAS INSTALACIONES DE LA ORGANIZACIÓN MANTENGAN EN UN NIVEL ÓPTIMO, DE IGUAL MANERA REPARAR E IDENTIFICAR LOS ERRORES DE INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA		
<b>FUNCIONES</b>			
Realizarla limpieza de la empresa con el fin de mantenerla limpia			
Tener buen trato con las personas de la organización, y aun mas con las personas que son clientes potenciales			
Reparar cualquier tipo de problema de tipo eléctrico que se pueda presentar en la organización			
Mantener la infra estructura en orden			
Identificar oportunidades de mejora en los procedimientos para una mejor implementación de los productos de limpieza y el orden en la infraestructura.			
Recibir los pedidos de los artículos mensuales como: Resmas, marcadores, insumos para café y mover convenientemente los muebles en el trabajo			
<b>FORMACION ACADEMICA</b>			
Técnico título técnico expedido por el ministerio de educación, Bachiller con años de experiencia en el sector de aseo			
Tener conocimientos de electrónica, plomería o mubleria			
<b>CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS</b>			
CATEGORIA	CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	NIVEL REQUERIDO	
HERRAMIENTAS DE OFFICE	Excel, Word, ppt	2	
CONOCIMIENTOS EN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD		2	
SERVICIO AL CLIENTE	Según la línea que solicite podrá requerirse conocimientos específicos en el producto de la línea.	5	
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN ESCRITA	Redacción, Ortografía.	4	
<b>EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL CARGO</b>			
Tiempo: Mínimo 2 años en cargos similares			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>CORPORATIVAS</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>	<b>FUNCIONALES</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>
COMUNICACIÓN	5	FLEXIBILIDAD	5
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4	APTITUD DE APRENDIZAJE	5
CONCENTRACIÓN	4	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3
TRABAJO EN EQUIPO	3	CAPACIDAD DE DECISIÓN CRITICA Y OBJETIVA	3
RELACIONAMIENTO	5	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	5
		ACEPTACIÓN DE NORMAS Y POLÍTICAS	4
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>N° Versión</b>	<b>Descripción</b>		
#			
<b>APRUEBA:</b>			
<b>JEFE DE RECURSOS HUMANOS</b>			

<b>PERFIL DE CARGO</b> Selección, Capacitación y desarrollo			
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b> <span style="float: right;">9</span>			
Nombre del Cargo	ASESOR COMERCIAL O VENTAS		
Área o Dependencia	DEPARTAMENTO DE MARCADEO		
Cargo del Jefe	JEFE DE MERCADEO		
Tipo de contrato	Vinculación Directa con la Empresa		
<b>OBJETIVO DEL CARGO</b>	LOGRAR QUE LA EMPRESA ALCANCE UN NUMERO DE CLIENTES ELEVADOS CON EL FIN DE TENER MAS PROYECTOS POR REALIZAR		
<b>FUNCIONES</b>			
Realizar diagnósticos empresariales de las empresas las cuales pueda interesarle nuestro servicio,			
Atraer a clientes potenciales par que se implementen Sistemas de Gestión de calidad			
Hacer llamadas de satisfacción al cliente con el fin de lograr una cercanía con el			
Facilitar la información de la empresa a prometedores clientes, recibir sugerencias y recomendaciones para la organización			
Participar activamente de ferias y muestras empresariales			
Realizar encuestas con el fin de saber las tendencias del mercado e ir mas haya para complacer a nuestros clientes de manera optima			
<b>FORMACION ACADEMICA</b>			
Tecnólogo en Mercadeo o áreas afines			
<b>CONOCIMIENTOS COMPLEMENTARIOS</b>			
CATEGORIA	CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	NIVEL REQUERIDO	
HERRAMIENTAS DE OFFICE	Excel, Word, ppt	5	
CONOCIMIENTOS EN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD		3	
SERVICIO AL CLIENTE	Según la línea que solicite podrá requerirse conocimientos específicos en el producto de la línea.	5	
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN ESCRITA	Redacción, Ortografía.	4	
<b>EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL CARGO</b>			
Tiempo: Mínimo 2 años en cargos similares			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>CORPORATIVAS</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>	<b>FUNCIONALES</b>	<b>NIVEL REQUERIDO</b>
COMUNICACIÓN	5	FLEXIBILIDAD	5
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5	APTITUD DE APRENDIZAJE	5
CONCENTRACIÓN		ORIENTACIÓN AL LOGRO	4
TRABAJO EN EQUIPO	4	CAPACIDAD DE DECISIÓN CRITICA Y OBJETIVA	4
RELACIONAMIENTO	5	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	4
		ACEPTACIÓN DE NORMAS Y POLÍTICAS	4
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>N° Versión</b>	<b>Descripción</b>		
#			
<b>APRUEBA:</b>			
<b>JEFE DE MERCADEO</b>			

<b>SALARIO DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</b>			
	<b>ITEMS</b>	<b>BASE / EMPLEADO</b>	<b>TOTAL</b>
Salario base	Salario MMLV	2.500.000	\$ 2.500.000,00
	Subsidio de transporte	0	\$ -
Prestaciones Sociales	Prima de servicios 8.33%	8,3333%	\$ 208.333,33
	Cesantías 8.33%	8,3333%	\$ 208.333,33
	Intereses a la cesantías 1%	1%	\$ 25.000,00
	Vacaciones 4.17%	4,17%	\$ 104.166,67
Aportes Seguridad Social	Pensión 12 %	12%	\$ 300.000,00
	Salud 8.5%	8,50%	\$ 212.500,00
	Riesgos Profesionales	0.5220%	\$ 8.874,00
Parafiscales	Parafiscales 9% (Sena 2%, ICBF 3% y Cajas Comp Familiar 4%)	9%	\$ 225.000,00
<b>Costo Mensual Trabajador</b>			<b>\$ 3.796.383,33</b>

<b>SALARIO AUXILIAR ADMINISTRATIVO</b>			
	<b>ITEMS</b>	<b>BASE / EMPLEADO</b>	<b>TOTAL</b>
Salario base	Salario MMLV	589.500	\$ 589.500,00
	Subsidio de transporte	70.500	\$ 70.500,00

Prestaciones Sociales	Prima de servicios 8.33%	8,3333%	\$ 55.000,00
	Cesantías 8.33%	8,3333%	\$ 55.000,00
	Intereses a la cesantías 1%	1%	\$ 6.600,00
	Vacaciones 4.17%	4,17%	\$ 24.562,50
Aportes Seguridad Social	Pensión 12 %	12%	\$ 70.740,00
	Salud 8.5%	8,50%	\$ 50.107,50
	Riesgos Profesionales	0,5220%	\$ 3.077,19
<b>Parafiscales</b>	Parafiscales 9% (Sena 2%, ICBF 3% y Cajas Comp Familiar 4%)	9%	\$ 53.055,00
		<b>Costo Mensual Trabajador</b>	\$ 978.142,19

<b>SALARIO DE JEFE DE RECURSOS HUMANOS</b>			
	<b>ITEMS</b>	<b>BASE / EMPLEADO</b>	<b>TOTAL</b>
Salario base	Salario MMLV	2.000.000	\$ 2.000.000,00
	Subsidio de transporte	0	\$ -
Prestaciones Sociales	Prima de servicios 8.33%	8,3333%	\$ 166.666,67
	Cesantías 8.33%	8,3333%	\$ 166.666,67
	Intereses a la cesantías 1%	1%	\$ 20.000,00
	Vacaciones 4.17%	4,17%	\$ 83.333,33
ad Soc ial	Pensión 12 %	12%	\$ 240.000,00

	Salud 8.5%	8,50%	\$ 170.000,00
	Riesgos Profesionales	0,5220%	\$ 10.440,00
<b>Parafiscales</b>	Parafiscales 9% (Sena 2%, ICBF 3% y Cajas Comp Familiar 4%)	9%	\$ 180.000,00
	<b>Costo Mensual Trabajador</b>		\$ 3.037.106,67

<b>SALARIO DE JEFE DE SERVICIOS</b>			
	<b>ITEMS</b>	<b>BASE / EMPLEADO</b>	<b>TOTAL</b>
Salario base	Salario MMLV	2.000.000	\$ 2.000.000,00
	Subsidio de transporte	0	\$ -
Prestaciones Sociales	Prima de servicios 8.33%	8,3333%	\$ 166.666,67
	Cesantías 8.33%	8,3333%	\$ 166.666,67
	Intereses a la cesantías 1%	1%	\$ 20.000,00
	Vacaciones 4.17%	4,17%	\$ 83.333,33
Aportes Seguridad Social	Pensión 12 %	12%	\$ 240.000,00
	Salud 8.5%	8,50%	\$ 170.000,00
	Riesgos Profesionales	0,5220%	\$ 10.440,00
<b>Parafiscales</b>	Parafiscales 9% (Sena 2%, ICBF 3% y Cajas Comp Familiar 4%)	9%	\$ 180.000,00
	<b>Costo Mensual Trabajador</b>		\$ 3.037.106,67

<b>SALARIO DE JEFE DE MERCADEO</b>			
	<b>ITEMS</b>	<b>BASE / EMPLEADO</b>	<b>TOTAL</b>
Salario base	Salario MMLV	2.000.000	\$ 2.000.000,00
	Subsidio de transporte	0	\$ -
Prestaciones Sociales	Prima de servicios 8.33%	8,3333%	\$ 166.666,67
	Cesantías 8.33%	8,3333%	\$ 166.666,67
	Intereses a la cesantías 1%	1%	\$ 20.000,00
	Vacaciones 4.17%	4,17%	\$ 83.333,33
Aportes Seguridad Social	Pensión 12 %	12%	\$ 240.000,00
	Salud 8.5%	8,50%	\$ 170.000,00
	Riesgos Profesionales	0,5220%	\$ 10.440,00
Parafiscales	Parafiscales 9% (Sena 2%, ICBF 3% y Cajas Comp Familiar 4%)	9%	\$ 180.000,00
<b>Costo Mensual Trabajador</b>			<b>\$ 3.037.106,67</b>

<b>SALARIO ASEO Y SOSTENIMIENTO</b>			
	<b>ITEMS</b>	<b>BASE / EMPLEADO</b>	<b>TOTAL</b>
Salario base	Salario MMLV	589.500	\$ 589.500,00
	Subsidio de transporte	70.500	\$ 70.500,00
Prestaciones Sociales	Prima de servicios 8.33%	8,3333%	\$ 55.000,00
	Cesantías 8.33%	8,3333%	\$ 55.000,00
	Intereses a la cesantías 1%	1%	\$ 6.600,00

	Vacaciones 4.17%	4,17%	\$ 24.562,50
Aportes Seguridad Social	Pensión 12 %	12%	\$ 70.740,00
	Salud 8.5%	8,50%	\$ 50.107,50
	Riesgos Profesionales	0,5220%	\$ 3.077,19
Parafiscales	Parafiscales 9% (Sena 2%, ICBF 3% y Cajas Comp Familiar 4%)	9%	\$ 53.055,00
<b>Costo Mensual Trabajador</b>			\$ 978.142,19

ASESOR COMERCIAL			
	ITEMS	BASE / EMPLEADO	TOTAL
Salario base	Salario MMLV	1.200.000	\$ 1.200.000,00
	Subsidio de transporte	0	\$ -
Prestaciones Sociales	Prima de servicios 8.33%	8,3333%	\$ 100.000,00
	Cesantías 8.33%	8,3333%	\$ 100.000,00
	Intereses a la cesantías 1%	1%	\$ 12.000,00
	Vacaciones 4.17%	4,17%	\$ 50.000,00
Aportes Seguridad Social	Pensión 12 %	12%	\$ 144.000,00
	Salud 8.5%	8,50%	\$ 102.000,00
	Riesgos Profesionales	0,5220%	\$ 6.264,00
Parafiscales	Parafiscales 9% (Sena 2%, ICBF 3% y Cajas Comp Familiar 4%)	9%	\$ 108.000,00
<b>Costo Mensual Trabajador</b>			\$ 1.822.264,00

#### 6.4 Programa de administración

ACTIVIDADES PREOPERATIVAS	Duración (Semanas)	Inicio	Fin	Semanas									
				1	2	3	4	5	6	7	8		
Búsqueda y Arrendamiento del local	2	1	2	x	x								
Adecuación local	3	3	5			x	x	x					
Compra de equipos	2	4	5				x	x					
Instalación de Equipos	1	6	6						x				
Contratación del personal	3	5	7					x	x	x			
Selección de Proveedores de insumos	2	5	6					x	x				
Adquisición de insumos	2	7	8										x

## 7. ASPECTOS LEGALES

### 7.1 Tipo de Organización empresarial

Strobel Asesorías será una **Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S**

Este tipo de sociedad se constituye mediante documento privado registrado ante la Cámara de Comercio. En este documento se debe definir el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como 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.

#### Características de la Sociedad por Acciones Simplificada

- Tipo societario autónomo
- Naturaleza comercial
- Es una sociedad de capitales
- Considerable autonomía contractual
- Las accionistas responden hasta el monto de sus aportes
- Estructura de gobierno flexible
- Estructura de capitalización flexible
- Simplificación de los trámites de constitución
- Prohibición de acceder al mercado público de valores

## 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

TRAMITE	ENTIDAD	COSTO
Registro Único Tributario	DIAN	\$ 0
Consulta Nombre	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia	\$ 0
Minuta de Constitución	Contador Público	\$ 0
Escritura Publica	Notaria	\$ 5.750
Inscripción ante CCMA	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia	\$ 3.000
Certificado de Existencia y Representación Legal	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia	\$ 3.600
Visto bueno de cumplimiento y medidas de seguridad	Bomberos	\$82.000
Registro Mercantil	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia	\$322.000
Certificado del uso del Suelo	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia	\$ 0
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 416.350</b>

## ASPECTOS FINANCIEROS

### 8.1 Estructura Financiera del proyecto

#### 8.1.1 Recursos Propios

En la empresa solo se cuenta con un Socio, el aportara 100.000.000 de pesos de contado el nombre del Socio es Jessie Strobel es una inversionista colombiana nacida en santa marta con número de cedula 57.427.546 de Santa Marta.

#### 8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

<b>ENTIDAD FINANCIERA:</b>	BANCOLOMBIA S.A.
<b>PRESTAMO BANCARIO:</b>	\$ 54.354.130
<b>DESTINACIÓN:</b>	Libre Inversión
<b>INTERES (EFECTIVO MENSUAL)</b>	2, 58%
<b>PLAZO</b>	60 meses
<b>MODALIDAD DEL PRESTAMO:</b>	Cuota Fija

### 8.2 Ingresos y Egresos

#### 8.2.1 Ingresos

##### 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Los ingresos del negocio son directamente las ventas que se realizarán

<b>Ventas</b>		<b>Participación del total Ventas</b>
Asesorías de sistemas de gestión de calidad	\$ 143.280.000,1	100,00%
<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>	<b>\$ 143.280.000,1</b>	<b>100,00%</b>

### 8.2.1.2 Otros Ingresos

No tenemos ningún otro ingreso en la empresa.

### 8.2.2 Egresos

Los egresos de Strobel Asesorías están constituidos principalmente por los costos, los gastos y la cuota de financiación del préstamo; en el resto de este estudio se podrá visualizar cada uno de ellos.

#### 8.2.2.1 Inversiones

**La inversión necesaria para construir este proyecto en una realidad es:**

Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
<b>Activos Fijos</b>	\$ 15.745.360,0	\$ 0,0	\$ 15.745.360,0
<b>Gastos Pre operativos</b>	<b>\$ 1.365.934,0</b>	\$ 0,0	<b>\$ 1.365.934,0</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	\$ 137.242.836	\$ 0,0	\$ 137.242.836
<b>Total Requerimientos Financieros</b>			<b>\$ 154.354.130</b>

NOTA: hay que tener en cuenta que hay un inversionista que ingresara \$100.000.000 de capital el cual se podrá invertir en gastos, capital o activos fijos. Por lo tanto el préstamo será de \$54.354.130

### 8.2.2.2 Costos

<b>Costos variables Unitarios de los Componentes del Producto</b>				
<b>Componente</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Total Por Componente</b>
CONSULTOR	\$ 80.000,00	1,00	Horas	\$ 80.000,00

<b>COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 2.400.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.244.528
Arriendo	\$ 1.300.000
Servicios	\$ 610.000
Mantenimiento	\$ 166.667
Vigilancia	\$ 841.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 6.562.195</b>

A continuación, mostraremos los costos fijos que se genera en nuestra organización cada mes, de los cuales le equivales el 4,25% costos fijos de producción

#### **Gastos Administrativos y legales**

A continuación se mostrara los gastos fijos que le empresa necesita cada mes para subsistir

<b>COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 9.679.000
Prestaciones Sociales	\$ 5.184.988
Papelería	\$ 174.800

Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 275.000
Seguros	\$ 550.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 17.450.167</b>

A continuación, mostraremos los costos fijos que se generan en nuestra organización cada mes, de los cuales los costos fijos de administración equivalen el 11,30%

### Gastos Distribución y Ventas

Salarios	\$ 2.400.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.244.528
Publicidad y Mercadeo	\$ 158.334
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 3.802.862</b>

### Gastos Amortización de diferidos

<b>TOATAL AMORTIZACIÓN MENSUAL</b>	<b>\$ 687,5</b>
------------------------------------	-----------------

### 8.2.2.3 Gastos Financieros

Los gastos financiero de Strobel Asesores, esta constituidos por los interés causados del crédito que se realizara para creación de la empresa. En la siguiente grafica se podrá visualizar los interés de cada uno de los meses del crédito (60 meses).

MESES	INTERESES	MESES	INTERESES	MESES	INTERESES
1	0	21	\$ 3.715.574	41	\$ 1.857.787
2	\$ 5.573.361	22	\$ 3.622.685	42	\$ 1.764.898
3	\$ 5.480.472	23	\$ 3.529.795	43	\$ 1.672.008
4	\$ 5.387.582	24	\$ 3.436.906	44	\$ 1.579.119
5	\$ 5.294.693	25	\$ 3.344.017	45	\$ 1.486.230
6	\$ 5.201.804	26	\$ 3.251.127	46	\$ 1.393.340
7	\$ 5.108.914	27	\$ 3.158.238	47	\$ 1.300.451
8	\$ 5.016.025	28	\$ 3.065.349	48	\$ 1.207.562
9	\$ 4.923.135	29	\$ 2.972.459	49	\$ 1.114.672
10	\$ 4.830.246	30	\$ 2.879.570	50	\$ 1.021.783

11	\$ 4.737.357	31	\$ 2.786.680	51	\$ 928.893
12	\$ 4.644.467	32	\$ 2.693.791	52	\$ 836.004
13	\$ 4.551.578	33	\$ 2.600.902	53	\$ 743.115
14	\$ 4.458.689	34	\$ 2.508.012	54	\$ 650.225
15	\$ 4.365.799	35	\$ 2.415.123	55	\$ 557.336
16	\$ 4.272.910	36	\$ 2.322.234	56	\$ 464.447
17	\$ 4.180.021	37	\$ 2.229.344	57	\$ 371.557
18	\$ 4.087.131	38	\$ 2.136.455	58	\$ 278.668
19	\$ 3.994.242	39	\$ 2.043.566	59	\$ 185.779
20	\$ 3.901.353	40	\$ 1.950.676	60	\$ 92.889

### 8.3 Estados Financieros Proyectados

#### 8.3.1 Flujo de Caja

#### FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA

En el flujo de caja del inversionista podemos observar que desde el primer año hay una ganancia significativa, y cada año después del primero se va casi duplicando la inversión lo cual indica una rentabilidad muy buena para el inversionista que esté interesado en invertir

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.719.360.001	\$ 1.923.757.518	\$ 2.152.453.812	\$ 2.408.337.521	\$ 2.694.640.686
- Costos variables		\$ 1.146.240.001	\$ 1.203.552.001	\$ 1.263.729.601	\$ 1.326.916.081	\$ 1.393.261.885
- Costos fijos		\$ 333.782.686	\$ 350.471.820	\$ 367.995.411	\$ 386.395.181	\$ 405.714.940
Costos fijos de Producción		\$ 78.746.340	\$ 82.683.657	\$ 86.817.840	\$ 91.158.732	\$ 95.716.668
Costos fijos de Administración		\$ 209.402.002	\$ 219.872.102	\$ 230.865.707	\$ 242.408.992	\$ 254.529.442
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 45.634.344	\$ 47.916.061	\$ 50.311.864	\$ 52.827.457	\$ 55.468.830
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450
- Intereses Credito		\$ 15.285.468	\$ 11.919.861	\$ 8.554.253	\$ 5.188.645	\$ 1.823.038
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 219.739.397	\$ 353.501.387	\$ 507.862.097	\$ 685.525.164	\$ 889.528.373
- Impuestos	\$ 0	\$ 72.514.001	\$ 116.655.458	\$ 167.594.492	\$ 226.223.304	\$ 293.544.363
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 147.225.396	\$ 236.845.929	\$ 340.267.605	\$ 459.301.860	\$ 595.984.010
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 54.354.130	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 162.368.569
Préstamos	\$ 54.354.130					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 166.819.525
Valor de Salvamento						-\$ 4.450.956
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 154.354.130	\$ 17.732.968	\$ 18.076.075	\$ 18.436.337	\$ 18.814.613	\$ 10.870.826
Activos Fijos	\$ 15.745.360					
Pago Credito (Capital)		\$ 10.870.826	\$ 10.870.826	\$ 10.870.826	\$ 10.870.826	\$ 10.870.826
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 1.365.934					
Capital de Trabajo	\$ 137.242.836	\$ 6.862.142	\$ 7.205.249	\$ 7.565.511	\$ 7.943.787	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 100.000.000</b>	<b>\$ 133.804.878</b>	<b>\$ 223.082.304</b>	<b>\$ 326.143.718</b>	<b>\$ 444.799.697</b>	<b>\$ 751.794.202</b>

## FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

En el flujo de caja del proyecto podemos observar que igual que en el inversionista el primer año hay una ganancia significativa, lo cual indica que este préstamo sería fácil mente avalado para el proyecto y financieramente la empresa produciría

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.719.360.001	\$ 1.923.757.518	\$ 2.152.453.812	\$ 2.408.337.521	\$ 2.694.640.686
- Costos variables		\$ 1.146.240.001	\$ 1.203.552.001	\$ 1.263.729.601	\$ 1.326.916.081	\$ 1.393.261.885
- Costos fijos		\$ 333.782.686	\$ 350.471.820	\$ 367.995.411	\$ 386.395.181	\$ 405.714.940
Costos fijos de Producción		\$ 78.746.340	\$ 82.683.657	\$ 86.817.840	\$ 91.158.732	\$ 95.716.668
Costos fijos de Administración		\$ 209.402.002	\$ 219.872.102	\$ 230.865.707	\$ 242.408.992	\$ 254.529.442
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 45.634.344	\$ 47.916.061	\$ 50.311.864	\$ 52.827.457	\$ 55.468.830
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 235.024.865	\$ 365.421.248	\$ 516.416.350	\$ 690.713.809	\$ 891.351.410
- Impuestos	\$ 0	\$ 77.558.205	\$ 120.589.012	\$ 170.417.396	\$ 227.935.557	\$ 294.145.965
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 157.466.659	\$ 244.832.236	\$ 345.998.955	\$ 462.778.252	\$ 597.205.445
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450	\$ 4.312.450
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 162.368.569
Préstamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 166.819.525
Valor de Salvamento						-\$ 4.450.956
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 154.354.130	\$ 6.862.142	\$ 7.205.249	\$ 7.565.511	\$ 7.943.787	\$ 0
Activos Fijos	\$ 15.745.360					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 1.365.934					
Capital de Trabajo	\$ 137.242.836	\$ 6.862.142	\$ 7.205.249	\$ 7.565.511	\$ 7.943.787	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 154.354.130</b>	<b>\$ 154.916.968</b>	<b>\$ 241.939.437</b>	<b>\$ 342.745.893</b>	<b>\$ 459.146.915</b>	<b>\$ 763.886.464</b>

### 8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

En la siguiente grafica se podrá observar, cada uno de los factores que intervienen en el estado de resultado. Como se puede evidenciar en este, durante el primer año tendremos una buena utilidad de

\$11.636.125 pesos.

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000	\$ 143.280.000
<b>- Costos variables</b>		\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000	\$ 95.520.000
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224	\$ 27.815.224
Costos fijos de Producción		\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195	\$ 6.562.195
Costos fijos de Administración		\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167	\$ 17.450.167
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862	\$ 3.802.862
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 1.402.337	\$ 1.378.964	\$ 1.355.592	\$ 1.332.220	\$ 1.308.847	\$ 1.285.475	\$ 1.262.103	\$ 1.238.731	\$ 1.215.358	\$ 1.191.986	\$ 1.168.614	\$ 1.145.242
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 18.183.069	\$ 18.206.441	\$ 18.229.813	\$ 18.253.186	\$ 18.276.558	\$ 18.299.930	\$ 18.323.303	\$ 18.346.675	\$ 18.370.047	\$ 18.393.419	\$ 18.416.792	\$ 18.440.164
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 6.000.413	\$ 6.008.126	\$ 6.015.838	\$ 6.023.551	\$ 6.031.264	\$ 6.038.977	\$ 6.046.690	\$ 6.054.403	\$ 6.062.116	\$ 6.069.828	\$ 6.077.541	\$ 6.085.254
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 12.182.656	\$ 12.198.316	\$ 12.213.975	\$ 12.229.634	\$ 12.245.294	\$ 12.260.953	\$ 12.276.613	\$ 12.292.272	\$ 12.307.932	\$ 12.323.591	\$ 12.339.250	\$ 12.354.910
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371	\$ 359.371
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 54.354.130	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 150.041.680
Prestamos	\$ 54.354.130												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 137.242.836
Valor de Salvamento													\$ 12.798.844
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 154.354.130	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902
Activos Fijos	\$ 15.745.360												
Pago Credito (Capital)		\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902	\$ 905.902
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 1.365.934												
Capital de Trabajo	\$ 137.242.836												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 100.000.000</b>	<b>\$ 11.636.125</b>	<b>\$ 11.651.784</b>	<b>\$ 11.667.444</b>	<b>\$ 11.683.103</b>	<b>\$ 11.698.763</b>	<b>\$ 11.714.422</b>	<b>\$ 11.730.081</b>	<b>\$ 11.745.741</b>	<b>\$ 11.761.400</b>	<b>\$ 11.777.060</b>	<b>\$ 11.792.719</b>	<b>\$ 161.850.058</b>

### 8.3.3 Balance General

Este punto no aplica en este proyecto

### 8.4 Evaluación financiera del proyecto

#### 8.4.1 Valor Presente Neto

<b>Valor Presente Neto proyecto</b>	\$ 151.143.125
<b>Valor Presente Neto inversionista</b>	\$183.001.035

#### 8.4.2 Tasa Interna de Retorno

<b>Tasa Interna de Rentabilidad Esperada</b>	79,59%
<b>Tasa Interna de Retorno inversionista</b>	183,88%

#### Tasa interna del Proyecto

<b>Tasa Interna de Retorno Proyecto</b>	140,31%
---	---------

#### 8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

Este punto no aplica para este proyecto

#### 8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Simulando que nuestro precio varíe un 10% sería la disminución máxima que aceptaría nuestro producto de tal manera podríamos afirmar que las horas pueden ser vendidas máximo a 108.000 por unidad para poder mostrar una ganancia a la organización.

<b>Cambio Porcentual en el Precio</b>	-10,00%
<b>Tasa de Retorno</b>	5,00%
<b>Valor Presente Neto</b>	2.280.763
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	5,22%

#### 8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Simulado que nuestras ventas varíe un 36% que sería la disminución máxima que aceptaría la organización, queriendo decir el número mínimo de horas a vender sería de 765 horas, para poder tener ganancias en la organización.

<b>Cambio Porcentual en las Ventas</b>	-36,00%
<b>Tasa de Retorno</b>	5,00%
<b>Valor Presente Neto</b>	502.865
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	5,07%

## 8. CONSIDERACIONES FINALES

Esta idea de negocio es comercialmente importante, llamativa y de gran fuerza ya que ayudara a las pymes exportadoras a prevalecer en el mercado colombiano por más tiempo, es una buena idea de negocio, la empresa Strobel asesores puede hacer más competitivas las empresas en Colombia con su modelo de calidad, que recordemos que ya no es un objeto diferenciador en las empresas sino que se ha vuelto un requisito en el mercado nacional e internacional.

En cuanto a la competencia podemos decir que es muy fuerte sin embargo, por el trabajo realizado se puede decir que Strobel Asesoress puede luchar su campo en la industria colombiana, yendo siempre a favor de las empresas pequeñas, que son el mayor número de empresas en el país y dejando que nuestros competidores sigan concentrados en las grandes.

En cuanto a la parte administrativa podemos decir que aunque no pueda variar mucho el valor de las horas en el mercado, se puede decir que si podemos tener una variable de un 35% en las horas prestadas lo cual hace que la empresa pueda ser optima, los balances de la empresa son positivos desde el 1ro al 5to año haciendo muy viable la organización.

Tras el trabajo anterior y su respectivo análisis podemos concluir que el proyecto de Strobel Asesores es viable financieramente hablando, mientras no se varié mucho el precio de venta de las horas en el mercado, por otra parte podemos apreciar que lo más difícil puede ser el principio del negocio mientras ubicamos varias empresas que quieran ser asesoradas, sin embargo el proyecto puede variar mucho en las horas trabajadas por lo cual hace que baje un poco el temor a la hora de iniciar el proyecto.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ministerio de comercio, industria y turismo (2012). *Es sector servicios en Colombia: su desarrollo e internacionalización* – Gabriel Duque Mildenberg [http://camara.ccb.org.co/documentos/6152\\_foroserviciosgabrielduque.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/6152_foroserviciosgabrielduque.pdf)
- Mision y Pyme (2008). *Pymes Cifras* <http://www.misionpyme.com/cms/content/view/107/41/>
- Hiperion (2009). *Guía práctica para la implementación de un sistema de gestión de calidad en Pymes* – Julián Roberto Acevedo, Leidy Erazo, Luis Gabriel Guzmán, Andrea Rodríguez <http://www.hiperion.com.co/Guia.pdf>
- Revista universidad EAFIT (2009). *Las pymes: una mirada a partir de la experiencia académica del MBA* - Dora Villegas Londoño, Iván Toro Jaramillo <http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/Documents/pymes-mirada-a-partir-experiencia-academica-mba.pdf>
- Prisma consultorías (2012). *Resumen de experiencias* <http://prismaconsultorias.blogspot.co>  
[http://www.maccalidad.com/index.php?option=com\\_content&view=section&layout=blog&id=1&Itemid=2\\_m/p/nuestros-clientes.html](http://www.maccalidad.com/index.php?option=com_content&view=section&layout=blog&id=1&Itemid=2_m/p/nuestros-clientes.html)
- Mejoramiso (2013). *Quienes somos* [http://www.mejoramiso.com/quienes\\_somos.php](http://www.mejoramiso.com/quienes_somos.php)
- Bureauveritas (2012). *Certificación* <http://www.bureauveritas.com.co/Certification/>
- BusinessCol. (2011). *PYMES En Colombia* – Acopi <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>

- Russell Bedford (2012). *Propuesta de Norma Internacional de Información Financiera para Pymes para la convergencia hacia estándares internacionales* [http://www.russellbedford.com.co/normas/octubre\\_12/Propuesta%20CTCP%20NIIF%20para%20PYMES.pdf](http://www.russellbedford.com.co/normas/octubre_12/Propuesta%20CTCP%20NIIF%20para%20PYMES.pdf)
- Área Digital (2006). *Indicadores de competitividad de Antioquia y sus regiones – Grupo de estudios regionales, Centro de investigaciones económicas, Universidad de Antioquia* <http://www.areadigital.gov.co/comisiontripartita/DocumentosPublicaciones/Indicadores%20de%20Competitividad.pdfDesarrollo>
- Sistema nacional de educación tecnológica (2010). *Desarrollo organizacional ¿Cuáles son las funciones que un consultor desempeña?*- Ana Cortez Chavez, Francisca Hernandez Salinas, Victor Reyna Guerrero entre otros <http://es.slideshare.net/bbshita04/funciones-de-un-consultor>
- Cámara de comercio (2013). *Tarifas de Registro mercantil año 2013* <https://sites.google.com/site/gecltda/hablemos-de-contratacion/tarifascamaradecomercioregistromercantilano2011>
- Caracol Radio (2009). *El 37% de las pymes colombianas no invierte en tecnología, según estudio* <http://www.caracol.com.co/noticias/tecnologia/el-37-de-las-pymes-colombianas-no-invierte-en-tecnologia-segun-estudio/20090320/nota/781696.aspx>
- IPC blog (2012). *¿Cuál será la evolución del IPC en 2013?* <http://www.ipcblog.es/ipc-2013/>

- Cámara de comercio de Cali (2010). *Sociedad por acciones simplificadas (S.A.S.)*  
<http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas>
- Portal Empresario (2010). *ABC de las SAS*  
[http://www.empresario.com.co/recursos/page\\_flip/CCB/2010/abc\\_sas/](http://www.empresario.com.co/recursos/page_flip/CCB/2010/abc_sas/)
- Proexport (2011). Pasos para instalar su empresa en Colombia  
<http://www.inviertaencolombia.com.co/como-invertir/pasos-para-instalarse.html>
- Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales (2012). *Estadísticas de Comercio Exterior*. Recuperado de:  
<http://www.dian.gov.co/dian/14cifrasgestion.nsf/pages/Estadisticas%20comercio%20exterior?opendocument>
- RESTREPO, José Manuel. Periódico Emprendedores (2013). *Las Mipymes son una solución para reanimar la industria*. 27 Mayo de 2013
- DIAZ, Javier. Periódico Emprendedores (2013). *Tips para dar inicio a su negocio*. 27 Mayo de 2013
- PALACIOS LLANES, Mónica. Periódico Emprendedores (2013). *La guía que un emprendedor no se puede perder*. 27 Mayo de 2013
- Alcaldía de Medellín. Cuarto Concurso Capital Semilla. Guía para la presentación del proyecto de Plan de Negocios. Medellín: 2007
- ALCARAZ Rafael. *El Emprendedor de éxito*. México: Editorial McGraw-Hill Interamericana, 3ª. Edición, 2006. ISBN 970-10-5914-X

- ARBOLEDA VELEZ, Germán. Proyectos –Formulación, evaluación y control. Cali: Editorial AC Editores, 4ª Edición., 2001. ISBN 958-96485-0-9
- FLOREZ URIBE, Juan Antonio. Proyecto de Inversión para PYME – Creación de Empresas. Bogotá: ECOE Ediciones, 2006. ISBN 978-958-648-469-5
- GARCIA, Oscar León. Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones, Editorial Prensa Moderna Impresores, Tercera Edición.
- MORALES C, Carlos Mario. Notas de Clase. Medellín: 2007
- SAPAG CHAIN, Nassir y otro. Preparación y Evaluación de Proyectos. Bogotá: Editorial McGraw Hill, 3ª. Edición, 1996. ISBN 958-600-338-8
- SAPAG CHAIN, Nassir. Criterios de Evaluación de Proyectos. Madrid: Editorial McGraw Hill, 1996. ISBN 84-481-0067-0
- SAPAG PUELMA, José Manuel. Evaluación de proyectos – Guía de ejercicios. Santiago de Chile: Editorial McGraw Hill, 2ª. Edición, 2000. ISBN 956-278-116-X
- GALINDO RUIZ, Carlos Julio. Manual para la creación de empresas –Guía de planes de negocios. Bogotá: ECOE Ediciones, 2006. ISBN 958-648-430-0