



ASESORIA Y CONSULTORIA PARA EL MERCADO FOREX

B & B CONSULTORES

7 DE JUNIO DE 2011



ASESORIA Y CONSULTORIA PARA EL MERCADO FOREX

Plan de Negocios



B & B Consultores

Medellín, Junio 2011



**Asesoría y Consultoría para el Mercado de DIVISAS, FOREX.
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 Directa**
 - 4.6.3. Comunicación**
 - 4.6.4. 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 y Los Precios de los Productos propuestos**
 - 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. Descripción del proceso de producción**
 - 5.2. Capacidad de producción**

- 5.3. Plan de Producción**
- 5.4. Recursos materiales y humanos para la producción**
 - 5.4.1. Locaciones**
 - 5.4.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.**
 - 5.4.3. Requerimientos de materiales e insumos.**
 - 5.4.4. Requerimientos de servicios.**
 - 5.4.5. Requerimientos de personal.**

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 públicas**

8. ASPECTOS FINANCIEROS

- 8.1. Estructura Financiera del proyecto**
 - 8.1.1. Recursos Propios**
 - 8.1.2. Créditos y Préstamos Bancarios**
- 8.2. Ingresos y Egresos**
 - 8.2.1. Ingresos**
 - 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.**
 - 8.2.2. Egresos**
 - 8.2.2.1. Inversiones**
 - 8.2.2.2. Costos**
 - 8.2.2.3. Gastos**
- 8.3. Estados Financieros Proyectados**
 - 8.3.1. Flujo de Caja**
 - 8.3.2. Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)**
- 8.4. Evaluación financiera del proyecto**
 - 8.4.1. Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno**
 - 8.4.2. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)**
 - 8.4.3. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)**

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

RESUMEN EJECUTIVO

B & B Consultores se ha creado con el objetivo de proporcionar las nociones básicas de análisis técnico a fin de poder interpretar los gráficos y comentarios que se muestran en las páginas web.

Por ello, en nuestras asesorías y consultorías mostramos la forma de interpretación de los gráficos, su composición, técnicas de análisis estadístico, etc., que forman un cóctel de opiniones a partir de donde obtendremos la información necesaria para dilucidar las tendencias, señales de compra y venta, etc., y posicionarnos así en los valores elegidos.

Las percepciones que se tienen de nuestro servicio de asesorías en nuestro nicho, compuesto aproximadamente por 40.640 clientes potenciales en la ciudad de Medellín, entre Estudiantes Universitarios y PYMES, son positivas según lo revelan las encuestas con una aceptación del 95% del total del nicho de mercado.

La empresa brinda otros servicios bastante útiles e interesantes, que igual mostraron excelente acogida según el estudio previo de mercados, como son la Membrecías, donde se puede participar en video conferencias en vivo con los Traders expertos, o el reporte de señales de mercado en tiempo real. Tras hacer un sondeo en el nicho se pudo identificar una fuerte demanda y al realizar el estudio del mercado competidor se pudo determinar que la oferta es bastante baja y muchas veces no satisface las necesidades de los clientes, bien sea por precio, calidad en los análisis o simplemente porque el servicio no esta enfocado adecuadamente al perfil de ese consumidor. De ahí el afán de nuestra empresa en enfocar nuestros esfuerzos y estrategias en un nicho de mercado específico.

Se detectaron las siguientes necesidades específicas en el mercado y a su vez se identifico la oportunidad e incursionar con los productos de la empresa:

- Falta de información y de herramientas de análisis técnico para operar en mercados financieros, específicamente el mercado de DIVISAS, FOREX.

Asesoría y consultoría:

Demanda satisfecha esperada a 1 años: 3.048 Asesorías vendidas.

Volumen de venta en pesos esperada a 1 años: \$ 44.450.000

Costos variable unidad de producción del servicio:\$ 247.000

Participación porcentual en las ventas del negocio:28,07%

- Las personas que tienen un capital disponible para capitalizar, pero no cuentan con el conocimiento, el tiempo ni la personalidad necesaria para enfrentarse a uno de los mercados más agresivos del sistema financiero.

Administración de una cuenta.

Demanda satisfecha esperada a 1 años:12 cuentas iguales o superiores a US\$5.000.

Volumen de venta en pesos esperada a 1 años:\$ 22.680.000,0

Costos variables unidad de producción del servicio:\$ 12.000,00

Participación porcentual en las ventas del negocio:14,32%

- Falta de seguridad en los nuevos TRADERS, que operan sus propias cuentas y que todavía tiene miedo de apretar el gatillo y tomar posiciones.

Reporte de señales de mercado y Video conferencias:

Demanda satisfecha esperada a 1 años:608 membrecías en total.

Volumen de venta en pesos esperada a 1 años: \$91.200.000.

Costos variables unidad de producción del servicio: \$27.900.

Participación porcentual en las ventas del negocio: 57.60%

Se requiere una inversión inicial de \$ 30.925.800, para al final del primer año, obtener una ganancia de \$ 1.068.031.524 por desarrollo de las actividades.

La Tasa Interna de Retorno es de 289,96%.

La viabilidad del negocio es bastante interesante, si se cuentan con los recursos necesarios para la adecuación y puesta en marcha del proyecto.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

DIEGO ALONSO BERRÍO GÓMEZ

Identificación: 15.518.764 **Teléfono:** 274 97 19 **Celular:** 312 833 89 11

Dirección: Calle 47 No 46ª 48 **Barrio:** FATIMA

Ciudad COPACABANA **Correo electrónico:** diegoaberrio@hotmail.com

GENELLER ESTID RIVERA CASTILLO

Identificación: 1128417147 **Teléfono:** 2723684 **Celular:** 3122666416

Dirección: CARRERA 58 AA N 31 37 **Barrio:** CABAÑAS

Ciudad BELLO **Correo electrónico:** geneller_07@hotmail.com

PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

- ✓ Este estudio se realizó con el ánimo de evaluar la viabilidad y sostenimiento en el tiempo, de una idea de negocio que tal vez ya ha realizado algunos avances informales en el mercado, esperando poder legalizar y estandarizar su operatoria para lograr mejores resultados, incrementando las ventas, realizando proyecciones sobre la demanda encontrada, evaluando proveedores para optimizar sus procesos de compra, analizando las verdaderas necesidades del cliente y sus percepciones respecto al producto y la competencia.

- ✓ Al encontrar resultados positivos en la investigación de mercados, se espera poner en práctica el cronograma de actividades y planes de proyección diseñados en este proyecto, para así garantizar la formación, sostenimiento y posicionamiento de la empresa en el mercado.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

B & B Consultores

3.2 Descripción de la Empresa

B & B Consultores se ha creado con el objetivo de proporcionar las nociones básicas de análisis técnico a fin de poder interpretar los gráficos y comentarios que se muestran en las páginas web.

Por ello, en nuestras asesorías y consultorías mostramos la forma de interpretación de los gráficos, su composición, técnicas de análisis estadístico, etc., que forman un cóctel de opiniones a partir de donde obtendremos la información necesaria para dilucidar las tendencias, señales de compra y venta, etc., y posicionarnos así en los valores elegidos.

En una primera parte se explican los conceptos básicos de chartismo, figuras geométricas, representación de datos, etc. En la segunda parte, se tratan los datos que tenemos de forma estadística, para proporcionar señales de compra y venta con en base indicadores, y en último término, a sistemas automáticos.

A lo largo de todo el seminario iremos viendo ejemplos de los distintos supuestos, y formas de actuar ante las situaciones generadas, para al final poder decidir con base en criterios propios el momento de comprar o vender un valor, divisa, futuro, etc., interpretando las señales que nos pueden proporcionar tanto los datos que tenemos como el tratamiento de los mismos.

La empresa opera en el sector servicios y está ubicada en la ciudad de Medellín, pretendiendo atender el mercado local.

3.3 Misión de la Empresa

B&B. Consultores es una organización profesional, especializada y dedicada a ofrecer servicios de capacitación, asesoramiento y consultoría en el mercado Spot Foreign Exchange (FOREX), estableciendo principios éticos y actuando con plena transparencia para lograr confianza y credibilidad en el cliente como en el mercado.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

OBJETIVO GENERAL

Capacitar y asesorar a las personas con cultura de inversión, que estén en camino de alcanzar su independencia financiera, a través de la compra y venta de divisas, utilizando el modelo del mercado FOREX, dándoles herramientas de análisis técnico (análisis estadístico de gráficos), y análisis fundamental (interpretación de datos macroeconómicos), para que puedan realizar operaciones exitosas, además servir como consultores para los nuevos traders.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Promocionar el mercado FOREX a través de medios masivos de comunicación en universidades, personas naturales, personas jurídicas mostrando este mercado como una gran alternativa de inversión y capitalización del ahorro, de bajo costo, fácil operatividad y accesibilidad.
- Capacitar y asesorar a los nuevos traders de forex, para que obtengan utilidades en la compra y venta de divisas, a través de la optimización de sus análisis en sus operaciones.
- Mostrar como una buena fuente de ingresos, la inversión en divisas, para que actúe como una segunda opción en las personas que tienen un empleo y se convierta en una posibilidad de empleo para las personas que no lo tengan y así ser un multiplicador de un capital ahorrado.
- Brindar capacitaciones evidenciando el éxito de muchas personas que se han vinculado a este tipo de negocio para así crear una cultura de inversión en las personas, como el mejor camino para alcanzar la independencia financiera, capitalizar sus ahorros y mejorar su calidad de vida.
- Realizar visitas empresariales con el fin de darles a conocer la oportunidad de negocio en el mercado FOREX, brindándoles un servicio profesional, transparente y personalizado a fin que nuestros clientes alcancen una importante rentabilidad.

Objetivos Corto plazo 6 meses:

- Brindar asesorías en el mercado de DIVISAS, FOREX, teniendo como valor agregado la imagen de consultor y prestando un servicio post venta de acompañamiento a los TRADERS, que compren la capacitación.
- Lograr mantener el nivel de ventas mensual sobre 5 asesorías y generar mensualmente como mínimo 8 contactos nuevos entre ellos los 5 clientes finales.
- Prestar el servicio de administración de cuentas en FOREX, bajo el cobro de una comisión sobre utilidades mensuales.
- Lograr mantener satisfechos a los 3 clientes actuales y cumplir con los planes de proyección pactados. Mantener un volumen de comisiones que solventen los gastos de despacho y de operaciones.

Objetivos Mediano Plazo 1 año:

- Brindar asesorías institucionales, a cooperativas de ahorro y crédito y pequeños fondos de inversión. Convirtiéndonos en consultores constantes.
- Tener 4 empresas consultantes cuyos ingresos solventarían los gastos de una oficina, equipada con una mesa de dinero adecuada para la operatoria de las nuevas cuentas y un despacho privado para atender los clientes institucionales.
- Este objetivo se espera alcanzar 18 meses después de tener el primer cliente institucional.
- Tener funcionando una mesa de dinero debidamente equipada, como se especificará más adelante para la operación de las cuentas y un despacho privado para las reuniones con las clientes institucionales.
- Tener a cargo 10 cuentas administradas superiores o iguales a 5000 mil USD, contar con un personal de operaciones de 11 TRADER capacitados, 10 operando las cuentas y realizando las conferencias en vivo.
- Se espera alcanzar este objetivo 6 meses después de tener la consultoría constante institucional.

Objetivos largo plazo 2 años:

- Mantener las empresas consultantes.
- Ofrecer ya no la administración de una cuenta en FOREX, solamente, sino también una administración de portafolios completa, con diferentes vehículos de inversión.
- Tener 4 clientes importantes solamente, con un volumen de capital entre 500 y 1 millón de USD.
- Mantener las operaciones a los clientes antiguos con los TRADERS de turno.

3.5 Ventajas Competitivas

La ventaja competitiva, está enfocada en el fortalecimiento del servicio al cliente y la participación interactiva de ellos con las TRADERS expertos de la empresa, aprovechando los siguientes beneficios:

- Generación de aptitudes y aprensión de conocimientos, para manejar las herramientas disponibles en el mercado para la interpretación de señal de compra y venta en el mercado de DIVISAS.
- Asesoría permanente a los nuevos TRADERS con cuenta real y solución de inquietudes en la toma de decisiones y formulación de estrategias para la operatoria diaria.
- Los clientes tiene contacto directo con el operador de servicio y pueden obtener señales en tiempo real e inmediato.
- El cliente GOLD, tiene la facilidad de solucionar sus dudas e inquietudes en el mismo instante que estas se presentan, y podrá ver en vivo la forma en que se ejecuta una inversión, como se administra y como se liquida.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir:

Es desalentador ver como hoy en día, las personas quizá por ambición, falta de conocimiento o simplemente por la falta de ética de algunas instituciones “financieras”, ven como sus ahorros o capital de inversión se va por el desagüe y en vez de recibir unas utilidades, se ven, total o parcialmente descapitalizadas; esto en el caso de los que por lo menos han desarrollado un pensamiento de ahorro e inversión y están en el buen camino de pretender alcanzar la independencia financiera, pero que desafortunadamente; o han caído en fondos de inversión ilegales que les ofrecen abultadas utilidades, o tienen su dinero invertido futuros, que son limitados e inaccesibles para la mayoría; o en el peor de los casos tienen su dinero congelado en la mas prehistórica manera de inversión que ofrece un Certificado a Termino Fijo.

Por otro lado, están aquellos que tal vez, por los mismos factores de desconocimiento o más grave aún, no tienen dentro de su haber el criterio de ahorro y mucho menos el de inversión; contando con una única fuente de ingresos que le ofrece el salario recibido por sus labores, cada vez mas desvalorizadas en el mundo cambiante y competitivo de hoy, sin tener una “llanta de repuesto” o un “colchón”, que amortigüe su caída si esto llegara a faltarle, lo que se traduciría en su derrumbe financiero.

Estos dos casos anteriores, se resumen simplemente, en el desconocimiento y falta de información de nuevos mecanismo de inversión y nuevos modelos de negocio impulsados por el desarrollo de la tecnología de las telecomunicaciones, en los cuales puede ser participe una persona, común y corriente.

- ¿Están las personas completamente consientes y al mando de sus propios riesgos financieros?
 - ¿Trabaja usted por dinero, o el dinero trabaja para usted?
 - ¿Sus fuentes de ingreso tienen el mismo caudal que sus “grifos” de salida?
 - ¿Qué tan cerca esta usted de la independendencia financiera?
-
- ¿Sabía usted que esto es posible?

3.7 Relación de productos y/o servicios

Tabla numero 1.

PRODUCTO	NECESIDAD	BENEFICIOS	SERVICIO AL CLIENTE
Asesoría y consultoría	Falta de información y de herramientas de análisis técnico para operar en mercados financieros, específicamente el mercado de DIVISAS, FOREX.	Generación de aptitudes y aprensión de conocimientos, para manejar las herramientas disponibles en el mercado para la interpretación de señal de compra y venta en el mercado de DIVISAS.	Asesoría permanente a los nuevos traders con cuenta real y solución de inquietudes en la toma de decisiones y formulación de estrategias para la operatoria diaria.
Administración de una cuenta.	Las personas que tienen un capital disponible para capitalizar, pero no cuentan con el conocimiento, el tiempo ni la personalidad necesaria para enfrentarse a uno de los mercados más agresivos del sistema financiero.	Van a poder participar de las posibilidades de ganancia que ofrece FOREX, poniendo si dinero a trabajar para ellos, a través de la contratación de una cuenta administrada y poder seguir con su estilo de vida y ocupaciones diarias.	Reporte mensual de operaciones y revisión de los planes de proyección propuestos, acceso continuo a la información de sus cuentas, pues son ellos los titulares de la misma ante los BROKERS.

Reporte de señales de mercado.	Brindar un poco de seguridad a los nuevos TRADERS, que operan sus propias cuentas y que todavía tiene miedo de apretar el gatillo y tomar posiciones.	Con este servicio, lo socios, puede ver las ordenes de mercado que toman nuestros traders expertos y así estar mas seguros en la operatoria.	Los clientes tiene contacto directo con el operador de servicio y pueden obtener señales en tiempo real e inmediato.
Video conferencia privada en vivo (mesa de dinero)	Permite participar en la mesa de dinero activamente a los socios Gold, en las sesiones de TRADING, escuchando los comentarios en tiempo real del mercado y aprendiendo de la experiencia de los operadores expertos.	El cliente Gold, adquirirá experiencia en la operatoria y podrá cotejar sus análisis con el de otro trader que esta activo en la sesión.	El cliente Gold, tiene la facilidad de solucionar sus dudas e inquietudes en el mismo instante que estas se presentan, y podrá ver en vivo la forma en que se ejecuta una inversión, como se administra y como se liquida.

3.8 Justificación del Negocio

Cotidianamente se habla de la importancia del ahorro, tanto en la economía personal, de una empresa y de un país, pues siempre será bueno tener una reserva de dinero bien sea para soportar una época donde las cosas no marchen tan bien como es costumbre y que una crisis no afecte o modifique nuestros planes y estilo de vida; también por si en algún momento necesitamos cierta suma de capital para invertir en un bien que necesitemos; o que sirva de mecanismo para alcanzar nuestros objetivos a largo y mediano plazo. Impulsados por algunos de estos lineamientos las personas se animan a ahorrar y así continuamente durante un tiempo disponen de un porcentaje de sus ingresos y van acumulando una reserva que sin darse cuenta en cualquier momento ya se ha convertido en una suma bastante considerable.

¿Qué pasa entonces con este nuevo capital en el común de los casos?

Vamos a mirar algunos posibles destinos que tiene este capital normalmente:

La mayoría de las personas, guardan literalmente su dinero en sus propios “cofres del tesoro”, lo que es completamente valido pues el riesgo asumido es “cero”, y sabrán, que cada vez que abran su candado allí va a estar su dinero tal cual lo dejaron después de la ultima inyección de capital. A simple vista es una muy buena opción por que no se corre el riesgo de una descapitalización; pero este capital solo estará creciendo a razón de sus esfuerzos laborales, y cada vez más se estará congelando una mayor suma de dinero.

Por otro lado están las personas que queriendo ir un poco más allá, deciden no congelar por completo el flujo de ese capital que han logrado reunir, y acuden a una entidad financiera para adquirir un Certificado a Terminado Fijo, pues aparte de pensar en seguir ahorrando quieren que su dinero genere con el tiempo cierta utilidad, y así crezca a mayor razón. Sin duda alguna es un excelente negocio pues puedes continuar ahorrando e inyectando capital y a su vez, este dinero te está generando más dinero, a un riesgo tan bajo casi igual a la utilidad que te está ofreciendo.

Pero qué tal si supiéramos que existe un modelo que relacione ahorro e inversión y que genere verdaderas utilidades. Afortunadamente ya existe y hace mucho tiempo, además es uno de los modelos más implementados por las personas en los países desarrollados, que actualmente en Colombia estamos adoptando y se llama inversión en Acciones o futuros, que también pueden ser commodities (materias primas, petróleo, oro...). Todos hemos visto, o al menos leído o escuchado, la manera en que se han valorizado acciones de empresas como ISA, ECOPEPETROL, las más conocidas en nuestro medio, o tenido razón acerca del índice de Valores de la Bolsa de Colombia, o algo sobre el Dow Jones, o el Nikeei225, que tal las escandalosas subidas y bajadas del petróleo, sin lugar a dudas es un escenario bastante interesante para poner nuestro capital en juego, pues si se escoge bien un corredor de bolsa que cobre altas comisiones por operación, si se tienen, no unos cuantos millones de pesos si no, bastantes millones y si los mercados están al alza, sin lugar a dudas se van a obtener muy buenos resultados; y ese capital ahorrado, que ahora se esta multiplicando y trabajando para usted, puede que en un corto periodo de tiempo se convierta en su principal fuente de ingresos.

Pero recuerde, necesita mucho capital para poder participar, no es usted quien controla su riesgo, solo obtendrá utilidades en mercados al alza, dicho mercado es ampliamente influenciado y manipulable y además tendrá que esperar un tiempo considerado para poder obtener sus utilidades que tendrá que compartir con su corredor de bolsa.

Desde hace algún tiempo está al alcance de cualquier persona y bajo muy buenas condiciones de mercado, una operación que anteriormente solo podían hacer los grandes Bancos o grandes fondos de ahorro. Esta operación es la compra y venta de divisas o mercado FOREX, por sus siglas en inglés. Este tipo de operaciones no es para nada nuevo, los bancos y grandes fondos vienen haciéndolo hace mucho tiempo, hace algunos años esta al alcance de todos y hace muy poco que se conoce entre la gente común y corriente, según parece por la falta de información y de educación, al respecto de este mercado financiero.

Este mercado es atractivo, pues su costo de operación es muy bajo, cualquier persona puede participar en él desde su computador, funciona las 24 horas del día, no necesita intermediarios ni comisionistas, el capital para invertir y participar es accesible y tiene buen apalancamiento.

Propuesta.

Brindar información, asesoría y consultoría, con respecto al mercado de DIVISAS por internet. Por medio de un seminario formativo y de inmersión en este nuevo modelo de negocio, que le permita a sus asistentes, conocer este sistema de inversión y convertirse en traders exitosos. Prestar además el servicio de consultoría en el momento de tomar posiciones en el mercado de DIVISAS.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Fuerza competitiva: En este momento se encuentran altamente posicionadas en el mercado de asesorías en mercado de DIVISAS dos empresas locales (Invertir Mejor y el Club de Divisas), que tiene trayectoria en el mercado, con alto impacto publicitario.

En nuestra empresa una campaña agresiva dirigida a nuestro nicho de mercado, será la estrategia de penetración aplicada para lograr el posicionamiento esperado.

Fuerza tecnológica: El desarrollo de las telecomunicaciones, particularmente el internet, nos permite tener acceso a nuevos negocios y medios de publicidad.

En la mayoría de las casas de estudiantes universitarios de Medellín hay un computador con conexión a internet y una pequeña empresa tiene como mínimo un computador con conexión a la red, no es un limitante la tecnología, por otra parte es una fortaleza que se puede explotar.

Fuerza económica: En estos tiempos de crisis es donde se presentan las mejores oportunidades, la falta de empleo y de liquidez, aumentan la aversión al riesgo, pues se espera que las inversiones den utilidades más altas y si no hay oportunidades de empleo suficientes, la necesidad de encontrar un ingreso esta mas latente, por lo cual las personas se ven más atraídas a buscar una solución a su falta de ingresos.

Esto afecta positivamente el negocio por que se presenta una alternativa a esa falta de empleo y fuentes de ingreso.

Fuerza legal y regulatoria: La actividad de la empresa no involucra en ningún momento ninguna actividad ilegal, como captación de fondos. Las charlas de capacitación no formal se realizan con el fin de enseñar unas aptitudes técnicas de análisis financiero para el lucro personal.

En este momento las leyes cambiarias están un poco reacias en el país para permitir a personas naturales realizar giros internacionales y más aun si es para inversiones en FOREX, esto puede presentar un pequeño obstáculo a la hora que nuestro cliente pretende abrir directamente su cuenta con el BROKER, pero nada que no se pueda solucionar. Como se dijo no es una ley expresamente sino una circular interna que sacaron los bancos para proteger el dinero de la gente y para prevenir el lavado de activos.

Los pasos y condiciones para realizar la apertura de una cuenta sin ningún problema son los siguientes:

Enviar al BROKER en EU, documentación que verifique su identidad y residencia. (Fotocopia de la cedula y licencia de conducción, adjuntado algún documento comercial como la cuenta de servicios que ratifique su domicilio)

Diligenciar formulario de apertura de cuenta.

Diligenciar en Bancolombia internacional formato para giros internacionales para inversión en el extranjero. (Reportar la salida de DIVISAS)

Llevar estos documentos a la oficina donde fue radicada su cuenta con el banco y el gerente de esa sucursal será quien aprueba su giro.

No es una ley, pero si son las políticas de los declarantes cambiarios.

“MARCO LEGAL

El actual marco legal del régimen cambiario colombiano está constituido por la Ley 9ª de 1991, las resoluciones que expide la Junta Directiva del Banco de la República como autoridad crediticia, monetaria y cambiaria en razón de las facultades a otorgadas a ésta por la Ley 31 de 1992, actualmente Resolución 8 de 2000, y por el Régimen de Inversiones Internacionales, contenido en el Decreto 2080 de 2000, modificado por el Decreto 1844 de 2003, ambos del Departamento Nacional de Planeación, normas que en términos generales regulan los siguientes aspectos:

- La Ley 9ª de 1991 o Ley Marco de Cambios Internacionales, es la norma que establece las disposiciones generales a las que debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales, señala los criterios, propósitos y funciones que deben observarse por parte del Ejecutivo, la Junta Directiva del Banco de la República y el Departamento Nacional de Planeación al expedir la normatividad que regula el régimen cambiario, precisando, para este efecto, que corresponde a la Junta Directiva del Banco de la República la función de regular lo relacionado con cambios internacionales y al Departamento Nacional de Planeación lo concerniente a inversiones internacionales.
- La Ley 31 de 1992 deslinda las funciones cambiarias asignadas al Ejecutivo y a la Junta Directiva del Banco de la República, atribuyéndole al Gobierno las funciones relativas a la definición de las operaciones de cambio del mercado cambiario y del mercado libre y al Banco de la República las funciones de autoridad cambiaria y regulador de la organización y funcionamiento del mercado cambiario.
- El Decreto 1735 de 1993, es la norma mediante la cual el Gobierno Nacional define cuáles son las operaciones de cambio y cuáles de ellas deben obligatoriamente canalizarse a través del mercado cambiario.
- La Resolución 8 de 2000 de la Junta Directiva del Banco de la República o Estatuto Cambiario y sus modificaciones, contentiva de las disposiciones concretas a las cuales debe sujetarse cualquier operación de cambio. Esta norma regula íntegramente el régimen de cambios internacionales, abordando entre otros temas, el control del mercado cambiario, las operaciones de cambio, los participantes en el mercado, la tenencia y negociación de divisas, etc.
- Los Decretos 2080 de 2000, 1844 de 2003, 4210 de 2004, 1866 de 2005, 4474 de 2005 y 1940 de 2006, que constituyen el Régimen de Inversiones Internacionales y regulan en su integridad el régimen de inversiones de capital del exterior en el país y el régimen de las inversiones colombianas en el exterior.”¹

Fuerza política: El tipo de inversión que se realiza en FOREX, es conocido como capitales golondrina, esto aplica para grandes volumen de capital que entran a una economía mientras esta ofrece buenas proyecciones de crecimiento y salen de ese sistema cuando se

¹Estudio Régimen Legal Colombiano, Marcela Becerra Cortés

prevé una recesión. El único país con el que se tiene contacto directo a la hora de hacer nuestras operaciones es Estados Unidos, un país que basa su filosofía en la libertad desde todos los aspectos, la relación política, económica y de índole cambiario con Estados Unidos, es una de las mejores de la región lo que permite una agilidad en las transacciones, además el sistema financiero es uno de los más vigilados del mundo.

Por el lado de las asesorías hablando ya directamente de la política interna Colombiana, no va a generar ningún tipo de roce u obstáculo en el negocio, pues los temas a tratar no involucran actividades que afecten la seguridad y la soberanía nacional, además que no se está atentando el desarrollo de la Banca, pues no se pretende ni captar dinero ni que se presenten fugas de capitales, por el contrario las remesas producto de las inversiones van a ser el resultado de nuestro ejercicio.

Descripción del Sector: Para hacernos más o menos una idea del sector en el que se desenvuelve la empresa vamos a realizar una descripción de quienes son nuestros clientes potenciales después de la segmentación de mercado, que se explicara mas adelante.

CLIENTES: Estudiantes Universitarios y PYMES de la ciudad de Medellín y Área Metropolitana.

Factores claves de éxito del negocio:

Actualmente en Colombia estamos adoptando la inversión en Acciones o futuros, que también pueden ser commodities (materias primas, petróleo, oro...). Todos hemos visto, o al menos leído o escuchado, la manera en que se han valorizado acciones de empresas como ISA, ECOPETROL, las más conocidas en nuestro medio, o tenido razón acerca del índice de Valores de la Bolsa de Colombia, o algo sobre el Dow Jones, o el Nikeei225, que tal las escandalosas subidas y bajadas del petróleo, sin lugar a dudas es un escenario bastante interesante para poner nuestro capital en juego, pues si se escoge bien un corredor de bolsa que cobre altas comisiones por operación, si se tienen, no unos cuantos millones de pesos si no, bastantes millones y si los mercados están al alza, sin lugar a dudas se van a obtener muy buenos resultados; y ese capital ahorrado, que ahora se está multiplicando y trabajando para usted, puede que en un corto periodo de tiempo se convierta en su principal fuente de ingresos.

Pero recuerde, necesita mucho capital para poder participar, no es usted quien controla su riesgo, solo obtendrá utilidades en mercados al alza, dicho mercado es ampliamente influenciado y manipulable y además tendrá que esperar un tiempo considerado para poder obtener sus utilidades que tendrá que compartir con su corredor de bolsa.

Desde hace algún tiempo esta al alcance de cualquier persona y bajo muy buenas condiciones de mercado, una operación que anteriormente solo podían hacer los grandes Bancos o grandes fondos de ahorro. Esta operación es la compra y venta de divisas o

mercado FOREX, por sus siglas en ingles. Este tipo de operaciones no es para nada nuevo, los bancos y grandes fondos vienen haciéndolo hace mucho tiempo, hace algunos años esta al alcance de todos y hace muy poco que se conoce entre la gente común y corriente, según parece por la falta de información y de educación, al respecto de este mercado financiero.

Este mercado es atractivo, pues su costo de operación es muy bajo, cualquier persona puede participar en él desde su computador, funciona las 24 horas del día, no necesita intermediarios ni comisionistas, el capital para invertir y participar es accesible y tiene buen apalancamiento.

¿Por qué negociar divisas?

No hay lote fijo

Costos bajos en las operaciones

Mercado las 24 horas

Apalancamiento

Liquidez

Posibilidad de practicar

Información gratuita

Cadena de valor de la empresa:

Proveedores, canal de distribución, actividad de la empresa, servicio al cliente y satisfacción del cliente.

Proveedores: En nuestro negocio la información y el dinero son nuestra materia prima pues es gracias al conocimiento diario de los mercados que transformamos el capital de ahorro de una persona en una inversión que genera unos ingresos mensuales establecidos.

Canal de distribución: la forma, el costo y la eficiencia con que se transmita la información es vital en nuestra empresa, pues es acá quizá donde se pueda reducir costos y aumentar así la satisfacción del cliente y brindar herramientas de negociación tanto con proveedores como con los clientes mismos. La siguiente tabla muestra los parámetros de verificación de estos dos eslabones de la cadena de valor:

Actividad de la empresa: La consultoría y asesoría en el mercado de DIVISAS, y la operatoria de cuentas es nuestra actividad principal y nuestro objetivo es la satisfacción del clientes, por eso la operatoria y las consultorías estas regidas por unas políticas estrictas de operación que más adelante serán mencionadas.

Competidores: El mercadeo no es una batalla de productos si no de percepciones.

La forma de aplicar esta ley a mi empresa, sería permitiendo que mi clientes antes de enfrentarse a la realidad de una cuenta en FOREX, experimenten por ellos mismos las

ganancias que pueden obtener siguiendo los lineamientos y políticas des TRADING, que se enseñan en los seminarios, es decir, que nadie se los cuente, sino que ellos lo perciban, sin la necesidad de sacar varias líneas de productos, como se ve actualmente, por ejemplo en el mercado podés encontrar, seminario para no expertos y para expertos. En mi aplicación de la ley solo sería un solo seminario donde se cuente lo necesario para entender el mercado y donde el nuevo trader perciba las ganancias, que no se las cuenten. Mis competidores actuales no tienen este tipo de percepción aplicando esta ley en mi negociación podre ganar mucho terreno en mi nicho de mercado.

Cuando admita algo negativo el prospecto le reconocerá algo positivo.

Vuelve y juega quizá un poco en contra la falta de madurez de la empresa, este sería el aspecto positivo del cual se valdría esta ley; como sería, mencionaría mi experiencia como cliente de las dos empresas grandes en Medellín, que están en mi mercado, hablaría de lo bien que me fue como cliente y de su antigüedad y permanencia, pero también dejaría muy claro, que mis seminarios son una compilación de experiencias de estos dos grandes. Esto sería lo bueno que esperaba me fuese reconocido.

Análisis del sector:

Nuestra empresa se encuentra ubicada en el sector **Servicios**, más específicamente, en el subsector **Otros servicios empresariales**, ya que nos dedicamos al Asesoramiento de PYMES y personas naturales, para la canalización de sus ahorros en inversiones en moneda extranjera de manera virtual y directa.

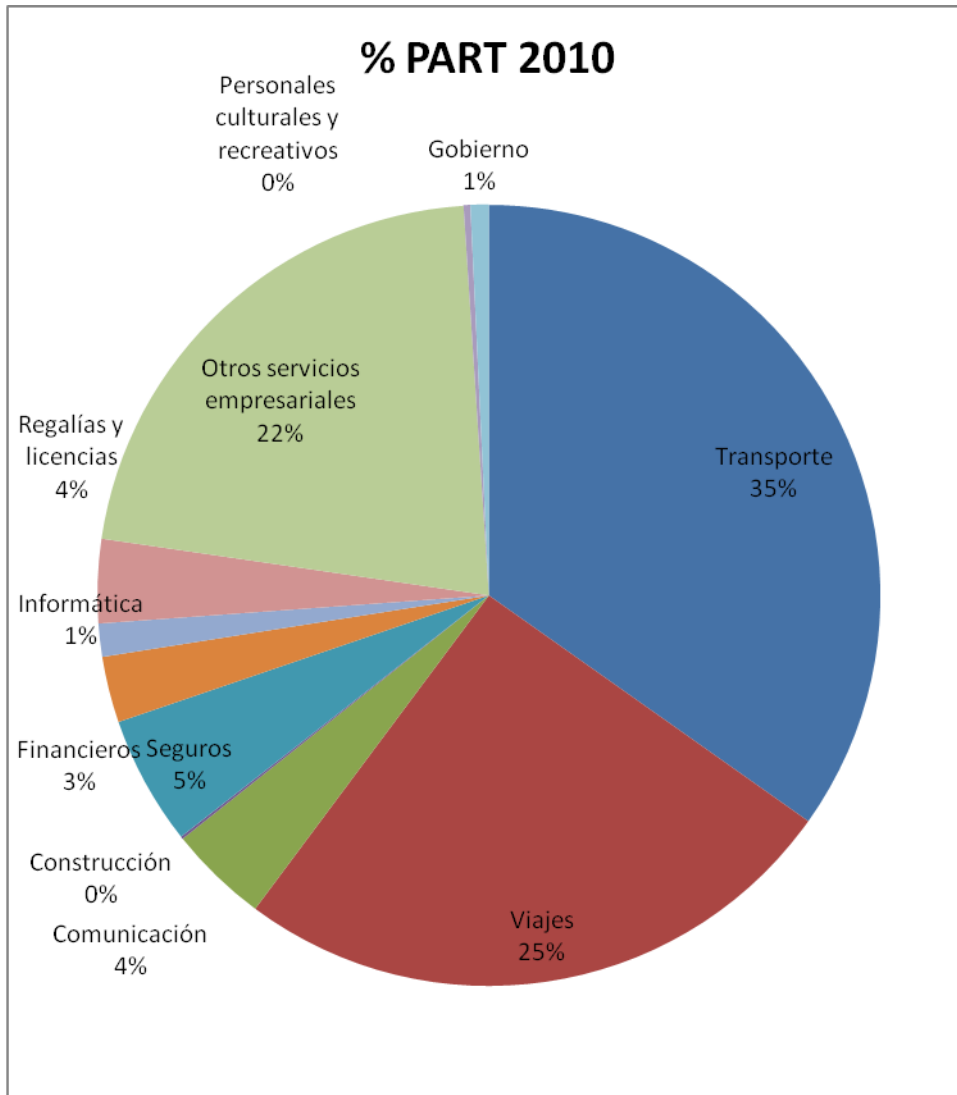
A continuación vamos a ver una tabla de participación y de comportamiento de cada sector en los últimos años:

Tabla Numero 2

VENTA DE SERVICIOS (US\$ MILLONES)				
SUBSECTOR	ENE-SEPT 2008	ENE-SEPT 2009	ENE-SEPT 2010	% PART 2010
Transporte	\$ 2.272,00	\$ 1.620,00	\$ 1.987,00	34,80%
Viajes	\$ 1.314,00	\$ 1.303,00	\$ 1.450,00	25,39%
Comunicación	\$ 127,00	\$ 169,00	\$ 235,00	4,12%
Construcción	\$ 3,00	\$ 2,00	\$ 6,00	0,11%
Seguros	\$ 314,00	\$ 297,00	\$ 305,00	5,34%
Financieros	\$ 117,00	\$ 68,00	\$ 156,00	2,73%
Informática	\$ 79,00	\$ 62,00	\$ 78,00	1,37%
Regalías y licencias	\$ 183,00	\$ 173,00	\$ 198,00	3,47%
Otros servicios empresariales	\$ 819,00	\$ 1.068,00	\$ 1.236,00	21,65%
Personales culturales y recreativos	\$ 31,00	\$ 25,00	\$ 16,00	0,28%
Gobierno	\$ 62,00	\$ 49,00	\$ 43,00	0,75%
TOTAL	\$ 5.321,00	\$ 4.836,00	\$ 5.710,00	100,00%

La siguiente grafica, muestra la participación porcentual de cada subsector, en el sector servicios:

2

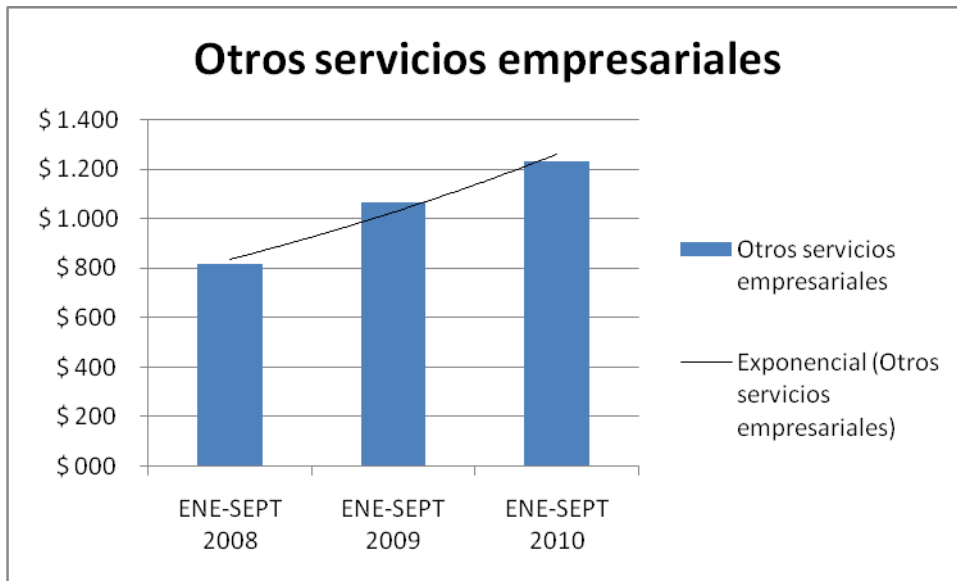


Grafica Numero 1

²Información obtenida de Ministerio de Comercio Industria y Turismo
<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/NewsDetail.asp?ID=5393&IDCompany=7>

Con las dos graficas, podemos darnos cuenta que en el 2010, las ventas de este sector representaron el 22% de las transacciones en servicios de todo el país, sumando un total de US\$ 1.236 millones de dólares, por encima de seguros y comunicación y solo por debajo de transporte y viajes, demostrando la alta participación de los clientes en las compras en este subsector.

El siguiente grafico, muestra el comportamiento creciente del subsector en los últimos años.



Grafica Numero 2.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

- ✓ Conocimientos y aptitudes en Administración.
- ✓ Conocimientos en direccionamiento estratégico de los recursos y el personal.
- ✓ Conocimientos en el Análisis Técnico de los Mercados Financieros.
- ✓ Conocimientos en contabilidad básicos.
- ✓ Conocimiento en estrategias de comercialización y ventas.
- ✓ Nociones básicas de mercadeo.
- ✓ Conocimientos básicos de régimen cambiario.
- ✓ Manejo adecuado de sistemas virtuales de operación, Informática.
- ✓ Nociones mínimas de gestión financiera.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Tabla numero 3.

PRODUCTO	CORTO PLAZO	MEDIANO PLAZO	LARGO PLAZO
<p>Asesoría y consultoría</p>	<p>Brindar asesorías en el mercado de DIVISAS, FOREX, teniendo como valor agregado la imagen de consultor y prestando un servicio post venta de acompañamiento a los TRADERS, que compren la capacitación.</p> <p>Lograr mantener el nivel de ventas mensual sobre 5 asesorías y generar mensualmente como mínimo 8 contactos nuevos entre ellos los 5 clientes finales.</p> <p>Actualmente se esta cumpliendo el objetivo.</p>	<p>Brindar asesorías institucionales, a cooperativas de ahorro y crédito y pequeños fondos de inversión. Convirtiéndonos en consultores constantes.</p> <p>Tener 4 empresas consultantes cuyos ingresos solventarían los gastos de una oficina, equipada con una mesa de dinero adecuada para la operatoria de las nuevas cuentas y un despacho privado para atender los clientes institucionales.</p> <p>Este objetivo se espera alcanzar 18 meses después de tener el primer cliente institucional.</p>	<p>Mantener las empresas consultantes.</p>
<p>Administración de una cuenta.</p>	<p>Prestar el servicio de administración de cuentas en FOREX, bajo el cobro de una comisión sobre utilidades mensuales.</p>	<p>Tener funcionando una mesa de dinero debidamente equipada, como se especificará mas adelante para la operación de las cuentas y un</p>	<p>Ofrecer ya no la administración de una cuenta en FOREX, solamente, sino también una administración de portafolios</p>

	<p>Lograr mantener satisfechos a los 3 clientes actuales y cumplir con los planes de proyección pactados. Mantener un volumen de comisiones que solventen los gastos de despacho y de operaciones.</p> <p>Actualmente se cumple el objetivo.</p>	<p>despacho privado para las reuniones con las clientes institucionales.</p> <p>Tener a cargo 10 cuentas administradas superiores o iguales a 5.000 mil USD, contar con un personal de operaciones de 11 TRADER capacitados, 10 operando las cuentas y 1 realizando las conferencias en vivo.</p> <p>Se espera alcanzar este objetivo 6 meses después de tener la consultoría constante institucional.</p>	<p>completa, con diferentes vehículos de inversión.</p> <p>Tener 4 clientes importantes solamente, con un volumen de capital entre 500 y 1 millón de USD.</p> <p>Mantener las operaciones a los clientes antiguos con los TRADERS de turno.</p>
--	--	--	---

<p>Reporte de señales de mercado.</p>	<p>Ofrecer una membresía a las personas que compran la asesoría y que pretenden operar sus propias cuentas, para que a través de video chat por SKYPE, pueda transmitirles las órdenes de mercado y oportunidades de negocio en tiempo real.</p> <p>Alcanzar un total de 20 socios para justificar la contratación de un operador de servicios.</p> <p>Se espera alcanzar este objetivo en los próximos 3 meses.</p>	<p>Cambiar el canal de suministro de señales de mercado de SKYPE, a una página privada de internet, donde el cliente puede renovar su membresía online, y tener actualizadas las señales en la página automáticamente.</p> <p>Tener reconocimiento internacional en internet y que la comunidad sea por lo menos de 200 socios activos.</p> <p>Se pretende lograr esto durante los próximos 24 meses.</p>	<p>Tener sistematizado el canal de distribución de señales, integrando con la plataforma de operaciones central, con el desarrollo de un software adecuado.</p> <p>La medición sería del tamaño de una red social, pero de carácter privado.</p>
<p>Video conferencia privada en vivo (mesa de dinero)</p>	<p>Contratar un Webinar, para realizar conferencias en vivo, durante las jornadas de operatoria, para no solo tener las señales de mercado, sino también los comentarios del TRADER experto.</p> <p>Este servicio para los clientes Gold, cuya membresía es un poco más costosa.</p>	<p>Lograr integrar en una sola página las señales de mercado y las video conferencias, para que los socios solo tengan que ingresar a una aplicación y direccionarse desde allí, al link donde su membresía les permite.</p> <p>Tener 50 membresías Gold activas.</p> <p>Un plazo de 24</p>	

	<p>Tener como mínimo 10 membrecías Gold, para justificar la contratación del operador de servicios.</p> <p>Se espera alcanzar este objetivo en 6 meses.</p>	<p>meses para lograrlo.</p>	
--	---	-----------------------------	--

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Tabla Número 4.

PRODUCTO	NECESIDAD	BENEFICIOS	SERVICIO AL CLIENTE
Asesoría y consultoría	Falta de información y de herramientas de análisis técnico para operar en mercados financieros, específicamente el mercado de DIVISAS, FOREX.	Generación de aptitudes y aprensión de conocimientos, para manejar las herramientas disponibles en el mercado para la interpretación de señal de compra y venta en el mercado de DIVISAS.	Asesoría permanente a los nuevos traders con cuenta real y solución de inquietudes en la toma de decisiones y formulación de estrategias para la operatoria diaria.
Administración de una cuenta.	Las personas que tienen un capital disponible para capitalizar, pero no cuentan con el conocimiento, el tiempo ni la personalidad necesaria para enfrentarse a uno de los mercados mas agresivos del sistema financiero.	Van a poder participar de las posibilidades de ganancia que ofrece FOREX, poniendo si dinero a trabajar para ellos, a través de la contratación de una cuenta administrada y poder seguir con su estilo de vida y ocupaciones diarias.	Reporte mensual de operaciones y revisión de los planes de proyección propuestos, acceso continuo a la información de sus cuentas, pues son ellos los titulares de la misma ante los BROKERS.
Reporte de señales de mercado.	Brindar un poco de seguridad a los	Con este servicio, lo socios, puede ver las	Los clientes tiene contacto directo

	nuevos TRADERS, que operan sus propias cuentas y que todavía tiene miedo de apretar el gatillo y tomar posiciones.	ordenes de mercado que toman nuestros traders expertos y así estar más seguros en la operatoria.	con el operador de servicio y pueden obtener señales en tiempo real e inmediato.
Video conferencia privada en vivo (mesa de dinero)	Permite participar en la mesa de dinero activamente a los socios Gold, en las sesiones de TRADING, escuchando los comentarios en tiempo real del mercado y aprendiendo de la experiencia de los operadores expertos.	El cliente Gold, adquirirá experiencia en la operatoria y podrá cotejar sus análisis con el de otro trader que está activo en la sesión.	El cliente Gold, tiene la facilidad de solucionar sus dudas e inquietudes en el mismo instante que estas se presentan, y podrá ver en vivo la forma en que se ejecuta una inversión, como se administra y como se liquida.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta:

MERCADO OBJETIVO

NACIONAL: nuestro nicho de mercado estará segmentado en universitarios y pymes.

Universitarios: Seleccionamos éste mercado porque vemos una oportunidad de mostrarle a los estudiantes una opción de ingresos en el mercado de divisas, para así demostrarles que se puede obtener un ingreso adicional sin tener una dependencia de sus padres.

En Medellín hay una población de 130.000 mil estudiantes en el nivel superior, de los cuales un 14 por ciento se encuentran sin empleo o sin fuente de ingresos es decir 18.200 dependen económicamente de sus padres.

El dato referente al PIB per cápita, es algo desalentador, pues después de realizar las conversiones necesarias obtenemos que en promedio los padres de esos hijos tiene unos ingresos mensuales de 600.700 pesos mensuales (3.794 USD al año), si se mira desde un punto de vista más amable, podríamos presumir una aversión al riesgo y a la inversión alta, pues están en búsqueda de aumentar este flujo de ingresos.

Pymes: Nos enfocamos en las medianas y pequeñas empresas ya que es un medio por el cual ellos van a tener recursos adicionales distintos a los de su actividad económica, los cuales les servirán para reinvertir en sus proyectos empresariales y es una oportunidad más para garantizar su permanencia y crecimiento en el mercado.

Por otro lado se dice que en Medellín, hay 12 PYMES por cada 2.000 habitantes y Medellín mas el área metropolitana cuenta con 3.740.000 personas para un total aproximado de PYMES de 22.440 PYMES. Haciendo una sumatoria de los dos tipos de clientes potenciales para nuestro nicho de mercado tendríamos alrededor de 40.640 clientes potenciales que según sus condiciones se pueden convertir en reales.³

4.2.2. Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- Identificar en qué nivel de conocimiento se encontraban las personas interesadas en realizar inversiones financieras en FOREX, con respecto a la toma de decisiones de compra venta, apoyándose en el Análisis técnico de los mercados financieros.
- Conocer la percepción que tienen las personas o micro empresas de Medellín con respecto a la participación activa en redes sociales específicas, enfocadas a la publicación de oportunidades de negocio en el mercado de DIVISAS.
- Cuantificar el deseo de pertenecer a una mesa de dinero que publique video conferencias en vivo, para los nuevos operadores independientes que se afilien a ella, donde puedan coger experiencia con el acompañamiento virtual de un TRADER experto.
- Reconocer que temas son los más importantes de tratar en una asesoría en FOREX, según las necesidades de los operadores novatos.
- Saber qué porcentaje de los nuevos TRADERS, son rentables y en qué nivel, para determinar la verdadera necesidad de nuestros servicios.

³Datos Estadísticos del DANE

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

El estudio se realizó por medio de encuestas virtuales, en la **Red Social Facebook**, donde participaron personas con nivel de conocimiento bajo, medio y alto, en el mercado FOREX.

A continuación se anexa formato de encuesta realizada.

¿Cuál es tu nivel en el FOREX?

- Empleo estrategias pero todavía no soy constante ni rentable y me falta aprender más de análisis técnico
- Conozco bastante de análisis técnico y fundamental y empleo estrategias y soy rentable
- Me considero avanzado ya que lo domino, soy rentable pero quiero seguir aprendiendo
- No sé nada, recién entro a investigar acerca de esto
- Conozco como funciona y un poco de análisis técnico

¿Qué te aporta formar parte de un grupo social?

- Nada
- Avanzar en el conocimiento del trading
- Mejorar y perfeccionar mi sistema
- Buscar mejores entradas
- Me aporta más que cualquier formación de pago

¿Qué opinión te merecen las video conferencias?

- Empecé a verlo, pero no pude terminarlo. Aburrido/difícil/inexacto/otros
- Lo he visto, pero no me parece bueno. No me interesa que haya más webinars de este estilo.
- Lo he visto y me ha costado seguirlo. Es difícil / El autor va demasiado rápido
- Lo he visto y me ha gustado. Espero ansioso otros videos sobre programación de Experts.
- Lo he visto y me ha gustado. Me gustaría que hubiera otros videos, de otros temas como indicadores o mejora de Experts conocidos.

¿Qué tema te gustaría tratar en la asesoría?

- Disciplina antes de colocar una orden?
- RSI
- Bandas de Bollinger
- Scalping
- Hedging
- Gestión del Dinero
- CarryTrade
- Rangos
- Tendencias
- MACD

¿Eres rentable en tu cuenta real?

- NO
- 0 - 10% MENSUAL
- 11% - 20% MENSUAL
- 21% - 30% MENSUAL
- 31% - 40% MENSUAL
- 41% - 50% MENSUAL
- 51% A MAS

c) Aplicación de la Medios

Las encuestas se realizaron desde las redes Sociales, Facebook, y se contacto directamente a algunas personas que se identificaron previamente.

Las encuestas fueron realizadas desde el 4 de marzo al 4 abril del año 2011.

Las personas encuestadas, fueron micro empresarios y estudiantes universitarios de la ciudad de Medellín.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

Tabla Número 5.

CLIENTE	CONSUMIDOR	CANTIDAD DE POBLACION	CAPACIDAD DE COMPRA
Estudiantes Universitarios	Los mismos estudiantes.	18.200 estudiantes aproximadamente.	Estudiantes de un nivel económico medio-alto, estratos 3 en adelante.
PYMES	El encargado de manejar los flujos de caja o el encargado de manejar la cuenta.	22.440 PYMES.	Empresas que tengan un flujo de caja positivo y que cuenten con un excedente destinado para una inversión.

Tabla Número 6.

CRITERIOS DE COMPRA			
Servicio	Forma de pago	Precio	Necesidad
Asesoría	Contado/Previo	Políticas de costos	La asesoría está enfocada según los resultados de la encuesta. (Ver contenido asesoría)
Video conferencia	Membrecía mensual	Políticas de costos	Las video conferencias tiene gran acogida (Ver resultados de la encuesta)
Reporte de señales	Membrecía mensual	Políticas de costos	El reporte de señales en las redes sociales tiene gran acogida (Ver resultados de encuesta)
Administración de cuenta	Liquidación utilidades mensuales	30% sobre utilidades	La mayoría de operadores aun no son rentables en tu cuenta real (Ver resultados de encuesta)

➤ **Asesorías:** Servicio de gran acogida enfocado en los temas de:

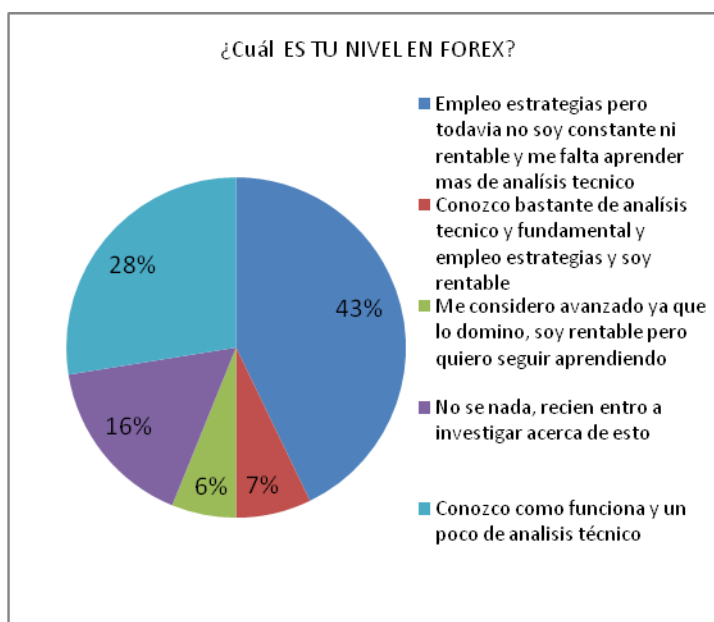
- **Scalping (intradía):** 29% de los encuestados.
- **Tendencias:** 12%.

- **Disciplina de TRADER:** 20%.
- **Gestión del dinero:** 10%
- **Video conferencia:** El 76% de los encuestados tiene una percepción positiva de este servicio, lo que lo hace rentable su producción y venta.
- **Reporte de Señales:** Solo un 5% de los encuestados manifestó que no le interesaría pertenecer a la red social, privada, para obtener señales de negocio, el 95% restante, tiene opiniones positivas diversas.
- **Administración de una cuenta:** El 48% de los encuestados, manifestó tener conocimientos pero carecen de experiencia y no son rentables en sus cuentas, lo que representa una oportunidad de ofrecer el servicio de administración de cuentas, con gran acogida en el mercado.

Resultados de las encuestas realizadas:

¿Cuál ES TU NIVEL EN FOREX?		
Empleo estrategias pero todavía no soy constante ni rentable y me falta aprender más de análisis técnico	241	42,00%
Conozco bastante de análisis técnico y fundamental y empleo estrategias y soy rentable	41	7,00%
Me considero avanzado ya que lo domino, soy rentable pero quiero seguir aprendiendo	37	6,00%
No se nada, recién entro a investigar acerca de esto	93	16,00%
Conozco como funciona y un poco de análisis técnico	153	27,00%
TOTAL	565	98,00%

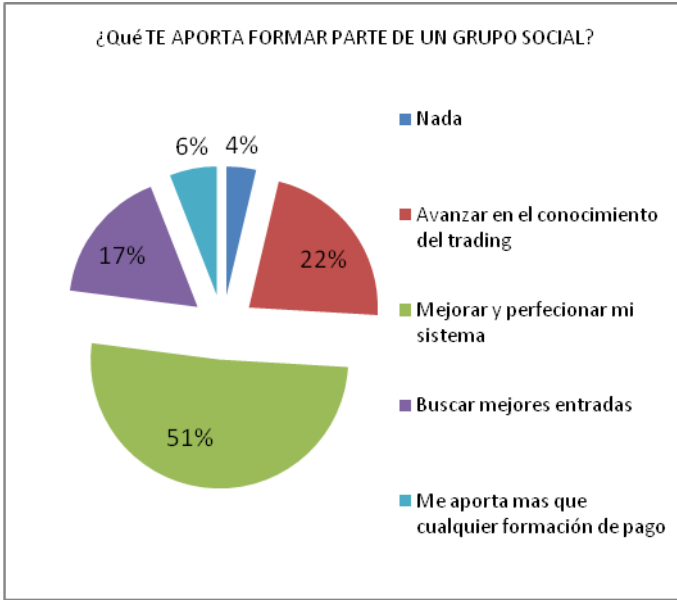
Tabla Número 7.



Grafica numero 3.

¿Qué TE APORTA FORMAR PARTE DE UN GRUPO SOCIAL?		
Nada	5	3,70%
Avanzar en el conocimiento del trading	30	22,22%
Mejorar y perfeccionar mi sistema	69	51,11%
Buscar mejores entradas	23	17,04%
Me aporta mas que cualquier formación de pago	8	5,93%
TOTAL	135	100,00%

Tabla Número 8.



Grafica numero 4.

Tabla Número 9.

Grafica numero 5.

¿Qué OPINION TE MERECE LAS VIDEO CONFERENCIAS?		
Empecé a verlo, pero no pude terminarlo. Aburrido/difícil/inexacto/otros	4	12,12%
Lo he visto, pero no me parece bueno. No me interesa que haya mas webinarios de este estilo.	2	6,06%
Lo he visto y me ha costado seguirlo. Es difícil / El autor va demasiado rápido	2	6,06%
Lo he visto y me ha gustado. Espero ansioso otros videos sobre programación de Experts.	12	36,36%
Lo he visto y me ha gustado. Me gustaría que hubiera otros videos, de otros temas como indicadores o mejora de Experts conocidos.	13	39,39%
TOTAL	33	100,00%

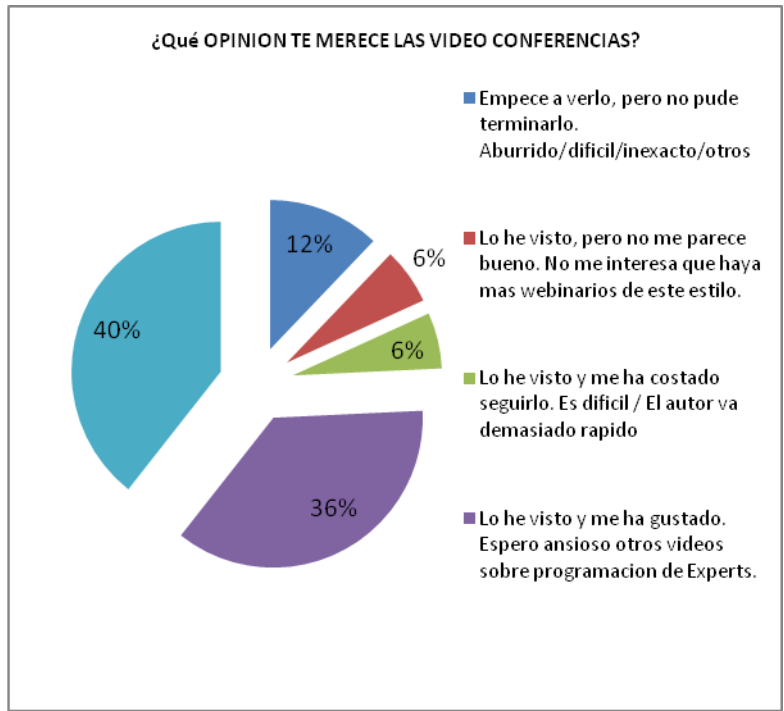


Tabla Número 10. Grafica numero 6.

¿Qué TEMA TE GUSTARÍA TRATAR EN LA ASESORIA?		
Disciplina antes de colocar una orden?	30	20,27%
RSI	2	1,35%
Bandas de Bollinger	6	4,05%
Scalping	43	29,05%
Hedging	8	5,41%
Gestión del Dinero	15	10,14%
Carry Trade	6	4,05%
Rangos	13	8,78%
Tendencias	17	11,49%
MACD	8	5,41%
TOTAL	148	100,00%

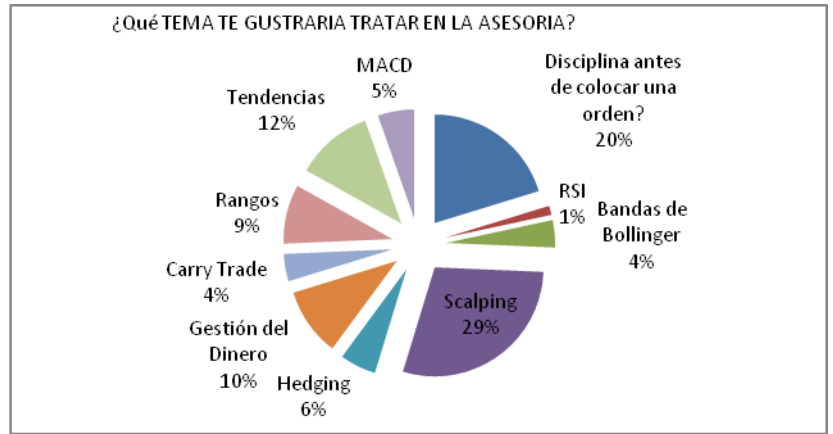
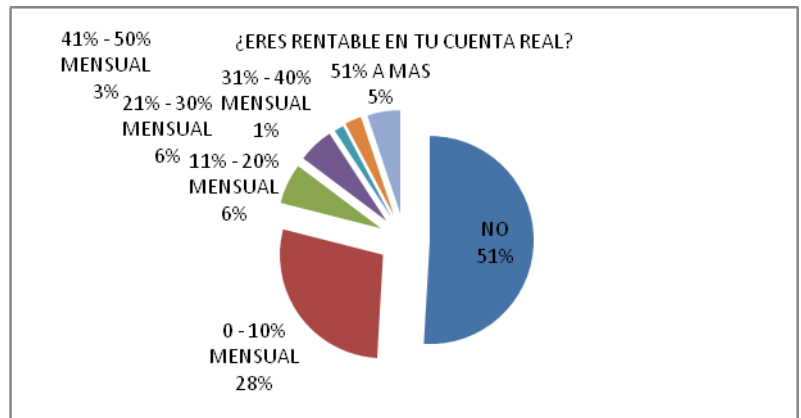


Tabla Número 11. Grafica numero 7.

¿ERES RENTABLE EN TU CUENTA REAL?		
NO	138	50,92%
0 - 10% MENSUAL	76	28,04%
11% - 20% MENSUAL	17	6,27%
21% - 30% MENSUAL	15	5,54%
31% - 40% MENSUAL	4	1,48%
41% - 50% MENSUAL	7	2,58%
51% A MAS	14	5,17%
TOTAL	271	100,00%



Determinación de la Demanda

Tamaño del segmento del mercado:

CLIENTE

Estudiantes Universitarios: 18.200 estudiantes aproximadamente.

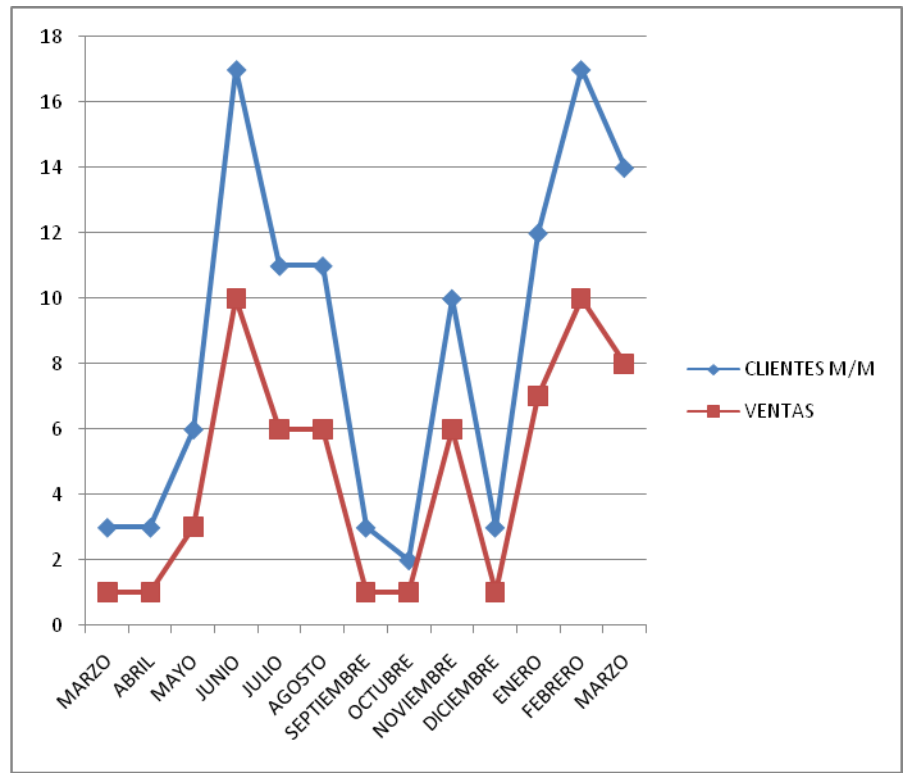
PYMES: 22.440 PYMES.

TOTAL: 40.640 Clientes potenciales.

Consumo aparente actual:

Tabla Número 12.

CLIENTES CONTACTADOS		VENTAS REALIZADAS
MARZO 2010	3	1
ABRIL 2010	3	1
MAYO 2010	6	3
JUNIO 2010	17	10
JULIO 2010	11	6
AGOSTO 2010	11	6
SEPTIEMBRE 2010	3	1
OCTUBRE 2010	2	1
NOVIEMBRE 2010	10	6
DICIEMBRE 2010	3	1
ENERO 2011	12	7
FEBRERO 2011	17	10
MARZO 2011	14	8
TOTAL	112	67



Grafica numero 8.

La empresa realizo un avance comercial desde Marzo de 2010, reportando los datos anteriores, arrojando un resultado para calcular un consumo actual aparente.

Para ese año de funcionamiento se tuvo:

Tabla Número 13.

Marzo 2010 - Marzo 2011				
Contactos	Venta	Total Nicho	% Nicho contactado	% Ventas/Contactos
112	67	40640	0,3%	59,82%

El porcentaje de nicho contactado fue bastante bajo, pero las ventas sobre los contactos realizados estuvo un poco mejor.

Demanda que se estima atender:

Con base en los porcentajes del nicho contactados y ventas sobre contactos realizados, se espera tener el siguiente comportamiento a corto, mediano y largo plazo:

Tabla Número 14.

Marzo 2010 - Marzo 2011				Agosto 2011 - Enero 2012			
Contactos	% Nicho	Venta	% Ven/Contac	Contactos	% Nicho	Venta	% Ven/Contac
112	0,28%	67	59,82%	610	1,50%	457	75,00%

Subir el nivel de contactos sobre el Nicho de 0,28% a 1,5%, y subir el nivel de ventas sobre contactos realizados de 59,8% a 75%, en los primeros 6 meses.

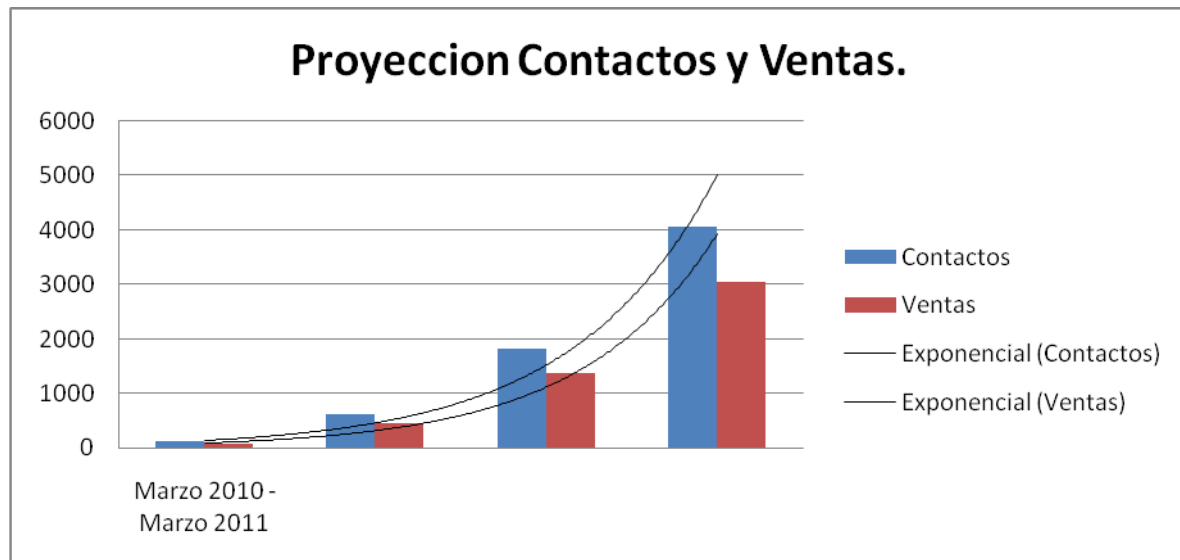
Tabla Número 15.

Enero 2012 - Enero 2013				Enero 2013 - Enero 2015			
Contactos	% Nicho	Ventas	% Ven/Contac	Contactos	Ventas	% Nicho	% Ven/Contac
1829	4,50%	1372	75,00%	4064	3048	10,00%	75,00%

Subir el nivel de contactos sobre el Nicho de 1,5% a 4,5%, y mantener el nivel de ventas sobre contactos realizados en 75%, en los próximos 12 meses.

Subir el nivel de contactos sobre el Nicho de 4,5% a 10%, y mantener el nivel de ventas sobre contactos realizados en 75%, en los próximos 24 meses.

Grafica numero 9.



Esta es la proyección de demanda que se desea atender, en el general de ventas de servicio de la empresa, basándonos en el consumo actual, proyecciones a corto, mediano y largo plazo.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

Tabla Número 16.

Proveedores de información

Calendario Económico	Señales técnicas	Plataforma de operaciones
Forex Factory	FXCM	FXCM
Fx Street	Fx Street	FX Solutions
FXCM	ACM	Alpari
Alpari		Deltastock
ACM		
FX Solutions		
Fxpro		

Tabla Número 17.

Proveedores de capital	
Cuenta administrada	Socios
Clientes	Inversionistas

En este caso el capital de nuestros clientes es la materia prima que con el servicio de administración de cuentas, será convertido en un ahorro capitalizable, la información también es materia prima indispensable, por eso se relacionan los proveedores de información y de plataformas de trabajo.

Tabla Número 18.

Proveedores maquinaria y equipos		
Mesa de Trabajo	Monitores 42"	Computadores
Carpintería el roble	Multi electro	Multi electro
Carpintería el olivo	Electro bello	Electro bello
Carpintería la toscana	Almacén éxito	Almacén éxito
	Tv azteca	Tv azteca

Estos son nuestros proveedores de maquinaria equipo necesarios para la prestación del servicio.

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

➤ Proveedores de información:

Tabla Número 19.

CARACTERISTICAS BUSCADAS					
CALIDAD		PRECIO		OTRAS	
Realidad en los análisis		Precio de suscripción		Respaldo y garantía	
Criterios utilizados		Descuentos		Legalidad	
Coherencia con la realidad		Forma de pago		Plataformas de operatoria	
Formación y		Spread		Ágil respuesta retiros	

asesoramiento			
Servicio al cliente	Capital mínimo de inversión	Ágil respuesta depósitos	
Efectividad en las ordenes			
TOTAL	TOTAL	TOTAL	

La medición sería una calificación cuantitativa de los aspectos mencionados en la tabla. El que mejor promedio obtenga será el proveedor escogido.

➤ **Proveedores de Capital:**

La materia prima en esta empresa es el capital de inversión de nuestros clientes, pues es un ahorro improductivo que se espera capitalizar y obtener un porcentaje de utilidades, del cual cierta cantidad pactada de ese porcentaje va a ser cobrada por nuestros servicios.

Los criterios de inspección por así llamarlos, van a lograr una caracterización del inversor, sus perspectivas y su volumen de inversión.

Tabla Número 20.

CARACTERISTICAS BUSCADAS	
INVERSOR	CAPITAL
Legalidad de sus fondos	Volumen a invertir
Cumplimiento en la documentación requerida	Retiros parciales
Perspectivas del negocio	Porcentaje de utilidades
Aversión al riesgo	
Forma de pago	

El mecanismo de inspección en este caso es de una forma cualitativa, pues no es un número el que determina o no, su escogencia, sino una serie de características, que van a conducir también a la identificación del producto que se espera obtener, valiéndose del volumen invertido, la aversión al riesgo y la forma de pago.

➤ **Proveedores de Maquinaria y Equipos:**

La maquinaria requerida para el buen funcionamiento de la empresa, sería, un computador por cada cuenta que se esté administrando.

El equipo, debe contar con las especificaciones mínimas, de un computador de oficina, más una red interna que permita la interconexión con los demás equipos, el software de análisis y operatoria y en particular un monitor de buenas dimensiones, que permita una mejor visualización de los gráficos. }

Tabla Número 21.

CARACTERISTICAS BUSCADAS

CALIDAD		PRECIO		OTRAS	
TOTAL		TOTAL		TOTAL	

Calificación cuantitativa, para la escogencia del proveedor más adecuado.

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

- **Proveedores de información:** Se evaluaron directamente desde sus páginas webs, consultando las características que buscábamos.
- **Proveedores de capital:** La inspección se realiza a través de los bancos, que son los encargados de decidir quién puede y quien no realizar giros internacionales, según sus características como cliente bancario. Esta evaluación, se hace sobre la marcha del negocio y es puntual para cada negocio.
- **Proveedores de Maquinaria y Equipos:** Se evaluaron mediante cotización escrita.

c) Aplicación de la Medios

Tabla Número 22.

Proveedores de información		
Calendario Económico	Señales técnicas	Plataforma de operaciones
Forex Factory	FXCM	FXCM
Fx Street	Fx Street	FX Solutions
FXCM	ACM	Alpari
Alpari		Deltastock
ACM		
FX Solutions		
Fxpro		

Las evaluaciones se realizaron a cada uno de los proveedores descritos en las tablas, mediante la consulta de sus páginas webs, llamadas a sus oficinas en las diferentes ciudades, en el mes de Abril del 2011.

Tabla Número 23.

Proveedores maquinaria y equipos		
Mesa de Trabajo	Monitores 42"	Computadores

Carpintería el roble	Multi electro	Multi electro
Carpintería el olivo	Electro bello	Electro bello
Carpintería la toscana	Almacén éxito	Almacén éxito
	Tv azteca	Tv azteca

Se solicito cotización escrita a cada uno de ellos, también se realizaron llamadas telefónicas consultando los precios, el mes de Mayo de 2011.

d) Resultados del estudio de los proveedores

Tabla Número 24.

Proveedores computadores					
Nombre	Dirección	Contacto	Precio	Cantidad	Forma de pago
Multi electro	Bello	Juliet Ospina	\$ 992.000	10	Contado
Electro Bello	Bello	Sergio Zapata	\$ 1.599.000	10	Contado
Almacén Éxito	Bello	Juan Carlos Moreno	\$ 999.000	10	Contado

Tabla Número 25.

Proveedores TV					
Nombre	Dirección	Contacto	Precio	Cantidad	Forma de pago
Multi electro	Bello	Juliet Ospina	\$ 1.423.000	10	Contado
Electro Bello	Bello	Sergio Zapata	\$ 1.399.900	10	Contado
Almacén Éxito	Bello	Juan Carlos Moreno	\$ 1.499.900	10	Contado

Tabla Número 26.

Proveedores mesa de trabajo					
Nombre	Teléfono	Contacto	Precio	Cantidad	Forma de pago
Carpintería el roble	2723689	Eusebio Farías	\$ 1.600.000	10	Contado
Carpintería el olivo	4586932	Elías carrillo	\$ 1.200.000	10	Contado
Carpintería la toscana	2115874	Darío Revenga	\$ 1.000.000	10	Contado

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

Tabla Número 27.

Competidores

Nombre de la empresa	Contacto	Dirección	Servicios
Club de divisas	Jaiber Pérez	Edificio FORUM (cale 7 sur #42 – 70 oficina 713)	Seminario de Forex para no expertos - Seminario para expertos - Reporte de señales - Video conferencia
Invertir Mejor	Juan Diego Gómez	juandiego@invertirmejor.com	Seminario para inversiones por internet - Administración de portafolios - sociedad reporte de señales.

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

Tabla Número 28

Competidor, Club de Divisas					
	Imagen	Precios y márgenes de utilidad	Fuerza de ventas	Servicio al cliente	Imagen
Fortalezas	Alto reconocimiento y posicionamiento en el mercado regional. Excelente medio de publicidad, audio visual, en un canal de TV regional. Excelente ubicación de sus instalaciones.	El servicio de reporte de señales les puede generar más rentabilidad pues su permanencia en el mercado y su antigüedad les a generado una cartera interesante de socios.	Muy buena imagen publicitaria, en internet y en Televisión regional, realiza sus ventas por medio de este canal.	Siempre que se busca contacto, es posible establecerlo y tener pronta respuesta, bien sea por correo electrónico o por teléfono.	La antigüedad en el mercado, los ha mantenido en la mente del consumidor
Debilidades	Ha perdido credibilidad entre los traders activos, por la ambigüedad en sus pronósticos.	Sus seminarios son el más costoso del mercado, pero su precio se considera elevado, para el material que brindan.	No están enfocados en un nicho de mercado específico y sus productos están muy estandarizados, no son aptos para todos los perfiles de inversores. Desperdiciando recursos en mercados estériles o que no van a generar compras constantes.		Su garantía esta más apoyada por su fama y tiempo en el mercado, que por su percepción de calidad y asertividad en sus análisis, y en la efectividad de sus seminarios de formación.
	Imagen	Precios y márgenes de utilidad	Fuerza de ventas	Servicio al cliente	Imagen

Fortalezas	<p>Alto reconocimiento y posicionamiento en el mercado regional.</p> <p>Excelente medio de publicidad, audio visual, en un canal de TV regional.</p> <p>Excelente ubicación de sus instalaciones-</p> <p>Juan Diego Gómez cuanta con un alto prestigio en inversiones financieras por su trayectoria profesional en diferentes frentes.</p>		<p>Muy buena imagen publicitaria, en internet y en Televisión regional, realiza sus ventas por medio de este canal.</p>	<p>Siempre que se busca contacto, es posible establecerlo y tener pronta respuesta, bien sea por correo electrónico o por teléfono.</p>	<p>La antigüedad en el mercado, los ha mantenido en la mente del consumidor</p>
Debilidades	<p>La administración de cuentas, ha perdido demanda, pues se dice que sus traders colaboradores no son muy competitivos y el no está a cargo de supervisar esa labor.</p>	<p>Sus seminarios son bastante costosos y se omiten algunos temas de interés en ellos, aunque la calidad de información que brindan es de primera mano siempre quedan faltando detalles.</p>	<p>No están enfocados en un nicho de mercado específico y sus productos están muy estandarizados, no son aptos para todos los perfiles de inversores. Desperdiciando recursos en mercados estériles o que no van a generar compras constantes.</p>		<p>Su garantía es su hoja de vida y trayectoria profesional, no las percepciones de sus clientes.</p>

Tabla Número 29.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Antes de iniciar este proyecto de empresa, fuimos clientes directos de ellos, utilizando ambos proveedores y la mayoría de sus líneas de servicio, el mecanismo para la investigación, fue una vivencia o trabajo de campo y luego se plasmaron las percepciones en una tabla de fortalezas y debilidades según el criterio que se quería evaluar.

c) Aplicación de la Medios

Esta evaluación, se realizó a las dos empresas de Asesoría en Forex, más representativas en la ciudad de Medellín, Club de Divisas e Invertir Mejor. Ha sido realizada desde el año 2008, a través de las experiencias y vivencias de Diego Berrío Gómez, en su época de cliente directo de las mismas.

d) Resultados del Estudio de la Competencia

Competidores						
Nombre de la empresa	Contacto	Dirección	Servicios	Forma de pago	Confiabilidad	Participación
Club de divisas	Jaiber Pérez	Edificio FORUM (cale 7 sur #42 - 70 oficina 713)	Seminario de Forex para no expertos - Seminario para expertos - Reporte de señales - Video conferencia	Contado y anticipado para todos sus servicios	Baja confiabilidad por la ambigüedad en las señales reportadas	1.600 clientes aproximadamente, entre socios y asesorados esporádicamente.
Invertir Mejor	Juan Diego Gómez	juandiego@invertirmejor.com	Seminario para inversiones por internet - Administración de portafolios - sociedad reporte de señales.	Contado y anticipado para sus servicios. El pago en la administración de portafolios se pacta directamente con el cliente.	Alta confiabilidad por su trayectoria profesional en diferentes frentes del mercado financiero	2.500 clientes aproximadamente entre clientes Gold y Elite.

Tabla Número 30

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

Las asesorías van a ser brindadas directamente en las instalaciones de la empresa, utilizando los medios audiovisuales de la mesa de dinero.

Estas van a ser dictadas por un TRADER experto de la empresa.

4.6.2 Distribución Directa

Tabla Número 31.

a) Fuerza de ventas

Fuerza de Ventas			
Servicio	Personal comercial	Perfil	Costo
Asesorías	4	Tecnólogo en mercadeo o afines	\$ 900.000
Video conferencias			
Reporte de señales			
Administración de cuentas	1 por cada cuenta	Profesional en administración y afines	\$ 1.100.000
Cantidad	5 inicialmente		\$ 4.700.000

4.6.3 Comunicación

Nombre comercial de los productos:

- Asesoría y consultoría en el mercado de DIVISAS, FOREX.
- Cuentas administradas.
- Reporte de señales de mercado.
- Video conferencia en vivo, con TRADER experto.

Nombre de la empresa:

Bulls&Bears Consultores.

Colores y logo símbolo: Azul, Blanco y rojo.



4.6.4 Actividades de promoción y divulgación

- Para las personas naturales, en este caso universitarios, se pediría un espacio en cada Universidad para realizar una charla completamente gratuita, donde se presentaría el mercado de DIVISAS, con un instrumento financiero para la capitalización del ahorro. Se haría una inmersión donde se hablaría de aspectos generales y se expondrían algunos casos de éxito.
- Para las MIPYMES, sería un trabajo más uno a uno, se buscaría el contacto con el encargado de manejar los flujos de caja y efectivo, se indagaría acerca de sus expectativas con respecto a ese capital en potencia, su dimensión y disponibilidad, después de esto se le presentaría la opción de invertir en FOREX, para lograr el efecto multiplicador del dinero.
- Capacitar y asesorar a los nuevos traders de FOREX, para que obtengan utilidades en la compra y venta de divisas, a través de la optimización de sus análisis en sus operaciones.
- Mostrar como una buena fuente de ingresos, la inversión en divisas, para que actúe como una segunda opción en las personas que tienen un empleo y se convierta en una posibilidad de empleo para las personas que no lo tengan y así ser un multiplicador de un capital ahorrado.

- Brindar capacitaciones evidenciando el éxito de muchas personas que se han vinculado a este tipo de negocio para así crear una cultura de inversión en las personas, como el mejor camino para alcanzar la independencia financiera, capitalizar sus ahorros y mejorar su calidad de vida.
- Realizar visitas empresariales con el fin de darles a conocer la oportunidad de negocio en el mercado FOREX, brindándoles un servicio profesional, transparente y personalizado a fin que nuestros clientes alcancen una importante rentabilidad.
- Promocionar el mercado FOREX a través de medios masivos de comunicación en universidades, personas naturales, personas jurídicas mostrando este mercado como una gran alternativa de inversión y capitalización del ahorro, de bajo costo, fácil operatividad y accesibilidad.

4.7 Precios de los Productos

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

Tabla Número 32.

Factores determinantes del precio de los servicios	
Perfil del consumidor	Mis clientes se encuentran representados por estudiantes y microempresarios, cuyo fin es capitalizar su ahorro y no verse descapitalizados al pagar una asesoría demasiado costosa.
Competencia	La competencia, por estar tan posicionada en el mercado, ha manipulado los precios a su antojo, entonces se entrara con unos precios más bajos para generar mayor expectativa de compra en los clientes.
Valor agregado	El valor agregado, es que las asesorías tiene un conjunto de conocimientos de las dos escuelas ya posicionadas lo que la hace más completa y oportuna.
Calidad	La calidad en las asesorías es un valor intrínseco en ellas, aunque menos costosa que la de la competencia es mejor y mas útil.

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Producto	Costo	Precio al mercado
Asesoría y consultora	\$ 247.000,00	\$ 350.000,00
Reporte de Señales	\$ 13.316,00	\$ 100.000,00
Video conferencias	\$ 14.631,00	\$ 200.000,00
Administración de cuenta	\$ 12.000,00	\$ 1.890.000,00

Tabla Número 76.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Tabla Número 33.

Costos Fuerza de Ventas						
Servicio	Personal comercial	Perfil	Costo	Rodamiento	Cantidad	Subtotal
Asesorías	1	Tecnólogo en mercadeo o afines	\$ 1.100.000	\$ 150.000	4	\$ 4.200.000
Video conferencias						
Reporte de señales						
Administración de cuentas	1 por cada cuenta	Profesional en administración y afines	\$ 1.100.000	\$ 200.000	1	\$ 1.300.000
TOTAL						\$ 5.500.000

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Un riesgo es algo que pretendemos evitar, algo para lo que todavía estamos a tiempo de tomar acciones que impidan su aparición, mientras que una oportunidad sería algo que queremos que ocurra, pero que requerirá de ciertas acciones y “empujones” para maximizar las posibilidades de su ocurrencia.

Toda inversión conlleva incertidumbre. Encarar y dominar el riesgo constituye una de las claves para la administración de la inversión y el retorno.

Riesgos:

- Riesgo regulatorio y de cumplimiento: manejar márgenes de rentabilidad, a pesar del cumplimiento de leyes y regulaciones. En este punto, existe una mayor presión para nosotros.
- Crisis en los mercados financieros globales: se aplica sobre todo en los sectores de servicios financieros.
- Cambios en demanda de consumidores: en medios y entretenimiento, a los consumidores de hoy no les gusta el formato y el modelo de negocios que traen las compañías de atrás para que sean atractivas a sus intereses. Si no se renuevan, mueren.
- Consolidación y transición: este corresponde a los jugadores de la industria que quieren comprar para tener una posición relevante. El riesgo es que no generen valor para los accionistas y que la inversión no crezca en rentabilidad.

Oportunidades:

- El principal beneficio es que tu negocio no tiene techo, por lo tanto puedes ganar cuanto quisieras si te las rebuscas para invertir y capitalizar tu empresa, seguir creciendo, y generar más trabajo y ganancias. Eso sólo depende de tu decisión.
- Puedes manejar tus propios tiempos. Pero ten cuidado, no confundas tu tiempo de trabajo con el personal. Si no aprendes a diferir ambos, todo tu día estará bajo la rutina de tu trabajo.
- Crear empleos y ayudar a otros: desde luego esta es una razón muy importante por la cual vale la pena desarrollar un proyecto de negocios. A través de tu empresa encontrarás las oportunidades de servir a la sociedad y aportar tus conocimientos y recursos para hacer de tu país, un país mejor. Imagínate del otro lado del escritorio, en lugar de buscar empleo, contratarás personas y ayudarás con ello a muchas familias.
- Libertad: esta es la última pero no menos importante razón por la cual vale la pena continuar con tu sueño. Ser libre, financieramente, moral y emocionalmente. Libertad significa tener el poder de decidir. ¿Que te gustaría hacer hoy? ¿Dónde quisieras estar dentro de un año? ¿Qué auto deseas conducir? ¿En qué casa te gustaría vivir? Pues bien, tú tienes el poder de decidir

4.10 Plan de ventas

El plan de ventas discriminado por servicios que se espera, a corto, mediano y largo plazo es la siguiente.

Tabla Número 34.

Agosto 2011 - Enero 2012		Enero 2012 - Enero 2013		Enero 2013 - Enero 2015	
Servicio	Cantidad	Servicio	Cantidad	Servicio	Cantidad
Asesorías	457	Asesorías	1372	Asesorías	3048
Video conferencias	45	Video conferencias	137	Video conferencias	304
Reporte de señales	45	Reporte de señales	137	Reporte de señales	304
Administración de cuentas	4	Administración de cuentas	8	Administración de cuentas	12

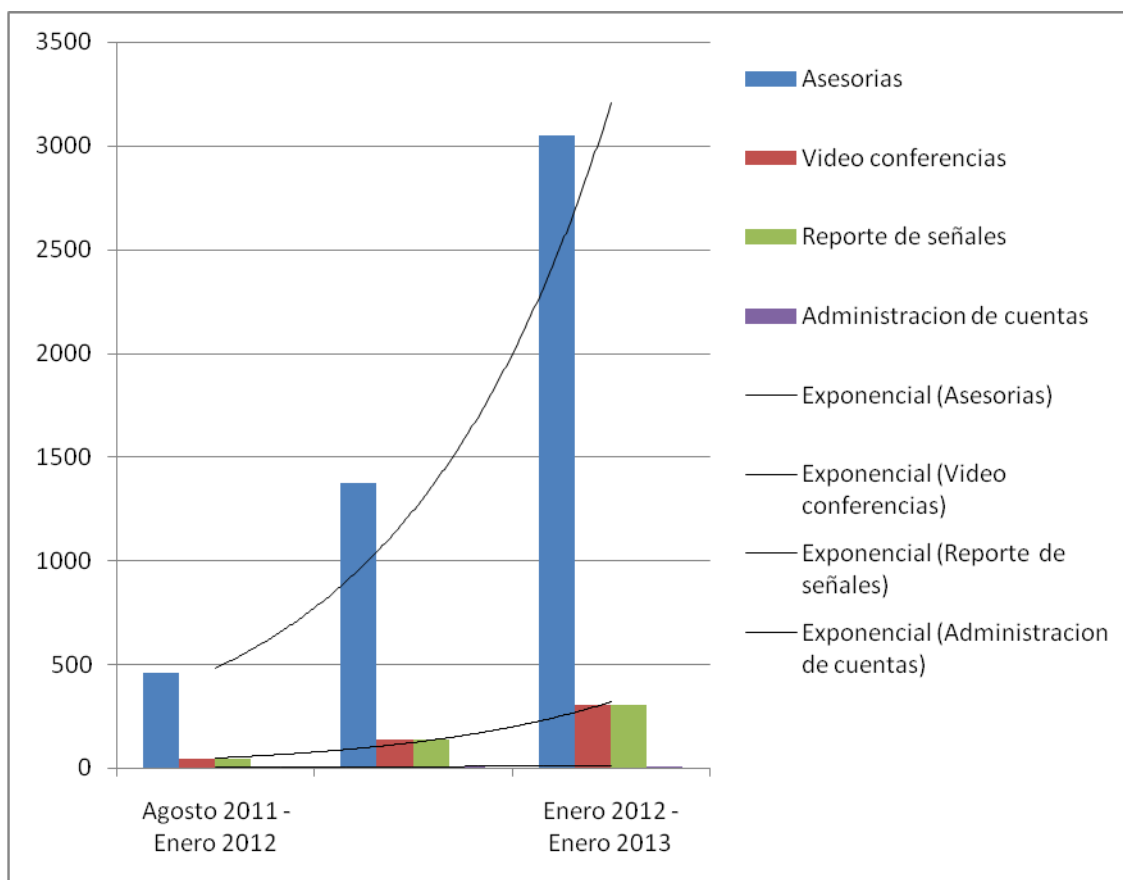


Gráfico número 10.

- Subir el nivel de contactos sobre el Nicho de 0,28% a 1,5%, y subir el nivel de ventas sobre contactos realizados de 59,8% a 75%, en los primeros 6 meses.
- Subir el nivel de contactos sobre el Nicho de 1,5%% a 4,5%, y mantener el nivel de ventas sobre contactos realizados en 75%, en los próximos 12 meses.

- **Subir el nivel de contactos sobre el Nicho de 4,5%% a 10%, y mantener el nivel de ventas sobre contactos realizados en 75%, en los próximos 24 meses.**

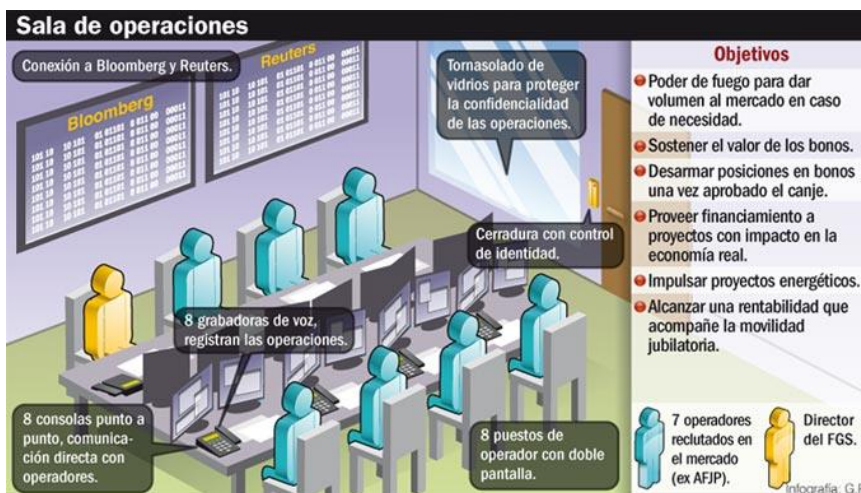
5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Descripción del proceso de producción

Tabla Número 35.

Proceso de prestación de Asesorías			
Tiempo/horas	Personal a cargo	Recursos materiales	Materia prima
16	1 Trader experto	Sala de capacitaciones. Monitores para visualizar el material. Computadores para practicas	Memorias en medios magnéticos. Información actualizada del mercado de DIVISAS. Refrigerios.

Ambiente de trabajo:



En el grafico se puede observar en color amarillo el TRADER experto, encabezando la mesa de trabajo, y en azul los clientes recibiendo la asesoría, con sus computadores de práctica y los monitores al fondo para visualizar la información.

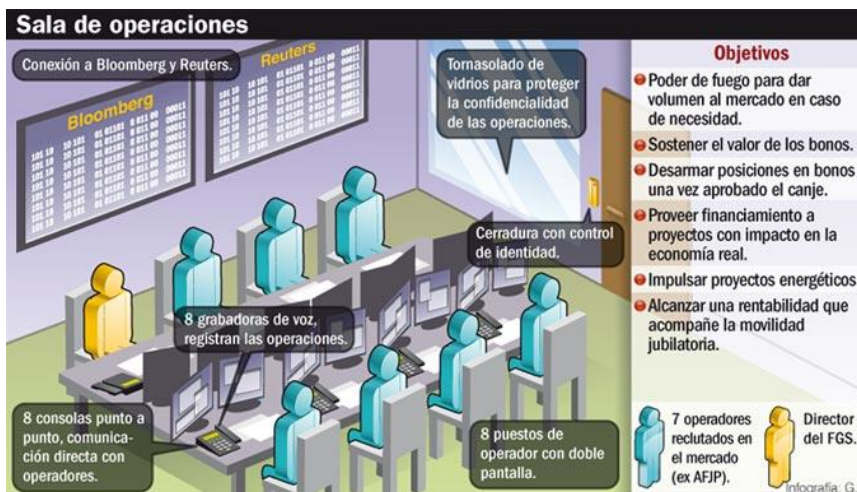
Tabla Número 36.

Proceso de Reporte de señales y Video conferencia			
Tiempo/horas	Personal a cargo	Recursos materiales	Materia prima
10	1 TRADER experto	Computador conectado a internet.	Información actualizada del mercado de DIVISAS.

Proceso de Administración de cuentas			
Tiempo/horas	Personal a cargo	Recursos materiales	Materia prima
10	1 Trader experto/cuenta	Computador conectado a internet. Monitor para visualizar información del mercado. Mesa de dinero en el salón de operaciones.	Información actualizada del mercado de DIVISAS.
10	Coordinador de turno	Computador conectado a internet. Monitor para visualizar información del mercado. Mesa de dinero en el salón de operaciones.	Información actualizada del mercado de DIVISAS.

Tabla Número 37.

Ambiente de trabajo:



En color amarillo se encuentra representado el coordinador de turno, quien es el encargado de mantener actualizados los monitores de visualización del mercado y en color azul, están los TRADERS expertos operando las cuentas de nuestros clientes.

5.2 Capacidad de producción

Tabla Número 38.

Agosto 2011 - Enero 2012	
Servicio	Cantidad
Asesorías	457
Video conferencias	45
Reporte de señales	45
Administración de cuentas	4

Para los primeros 6 meses, en el corto plazo se acondicionara una capacidad de producción acorde a lo estimado en ventas para ese periodo, como lo muestra la tabla.

Tabla Número 39.

Agosto 2011 - Enero 2012					
Servicio	Capacidad diaria Optima/horas	Capacidad semanal Optima/horas	Capacidad mensual Optima/horas	Capacidad primer periodo Optima/horas	Número de equipos
Asesorías	4	24	96	576	4
Total Horas disponibles	16	96	384	2304	

El número de equipos es equivalente al total de cuentas administradas para ese tiempo.

457 Asesorías requieren una disponibilidad en el periodo de 7.312 horas, como contamos con 4 equipos entonces 7.312 horas/4equipos, darían 1.828 horas. Esto demuestra que estaríamos en capacidad de satisfacer la demanda para ese periodo.

Las video conferencias y el reporte de señales, no representan un esfuerzo crítico si se produce un incremento de la demanda.

La administración de cuentas está programada, según la demanda.

En el mediano plazo, 1 año, tendríamos la siguiente disposición:

Tabla Número 40.

Enero 2012 - Enero 2013	
Servicio	Cantidad
Asesorías	1372
Video conferencias	137
Reporte de señales	137
Administración de cuentas	8

Tabla Número 41.

Enero 2012 - Enero 2013					
Servicio	Capacidad diaria Optima/horas	Capacidad semanal Optima/horas	Capacidad mensual Optima/horas	Capacidad segundo periodo Optima/horas	Número de equipos
Asesorías	4	24	96	1152	8
Total Horas disponibles	32	192	768	9216	

Para brindar 1.372 asesorías, con los equipos en ese periodo se necesitarían 2.744 horas disponibles, para ese periodo, las horas disponibles serian de 9.216, superando ampliamente la demanda.

La administración de cuentas se programa según el plan de ventas.

En el largo plazo, 2 años, la capacidad de prestación sería:

Tabla Número 42.

Enero 2013 - Enero 2015	
Servicio	Cantidad
Asesorías	3048
Video conferencias	304
Reporte de señales	304
Administración de cuentas	12

Tabla Número 43.

Enero 2013 - Enero 2015					
Servicio	Capacidad diaria Optima/horas	Capacidad semanal Optima/horas	Capacidad mensual Optima/horas	Capacidad segundo periodo Optima/horas	Número de equipos
Asesorías	4	24	96	2304	12
Total Horas disponibles	48	288	1152	27648	

Para brindar 3.048 asesorías, con los equipos en ese periodo se necesitarían 4.064 horas disponibles, para ese periodo, las horas disponibles serian de 27.648, superando ampliamente la demanda.

La administración de cuentas se programa según el plan de ventas.

5.3 Plan de Producción

- Para los primeros 6 meses, en el corto plazo se acondicionara una capacidad de producción acorde a lo estimado en ventas para ese periodo, como lo muestra la tabla.

Tabla Número 44.

Agosto 2011 - Enero 2012	
Servicio	Cantidad
Asesorías	457
Video conferencias	45
Reporte de señales	45
Administración de cuentas	4

- En el mediano plazo, 1 año, tendríamos la siguiente disposición:

Tabla Número 45.

Enero 2012 - Enero 2013	
Servicio	Cantidad
Asesorías	1372
Video conferencias	137
Reporte de señales	137
Administración de cuentas	8

- En el largo plazo, 2 años, la capacidad de prestación seria:

Tabla Número 46.

Enero 2013 - Enero 2015	
Servicio	Cantidad
Asesorías	3048
Video conferencias	304
Reporte de señales	304
Administración de cuentas	12

5.4 Recursos materiales y humanos para la producción

5.4.1 Locaciones

Para prestar nuestros servicios requerimos de un local de 25 metros cuadrados, con un costo mensual de arrendamiento de \$2,500.000.

Además se requiere una adecuación de una división en vidrio templado, para dar privacidad a la mesa de operaciones.



La división en vidrio templado tendría un costo de \$3,200.000.

5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Tabla Número 47.

Mesa de trabajo					
Nombre	Teléfono	Contacto	Precio	Cantidad	Forma de pago
Carpintería la toscana	2115874	Darío Revenga	\$ 1.000.000	1	Contado

Tabla Número 48.

TV					
Nombre	Dirección	Contacto	Precio	Cantidad	Forma de pago
Electro Bello	Bello	Sergio Zapata	\$ 1.399.900	2	Contado

Tabla Número 49.

Computadores					
Nombre	Dirección	Contacto	Precio	Cantidad	Forma de pago
Multi electro	Bello	Juliet Ospina	\$ 992.000	14	Contado

5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.**Tabla Número 50.**

Información		
Calendario Económico	Señales técnicas	Plataforma de operaciones
Forex Factory:	FXCM	Alpari
Página de suscripción gratuita donde se obtiene información con respecto a los acontecimientos económicos, día a día, influyentes en los países de la DIVISAS negociadas.	En esta página, también de suscripción gratuita, se revisan los niveles técnicos del precio, para cada hora de operaciones.	Bróker certificado, por la NFA, de Estados Unidos, que presta el servicio de intermediación ante los bancos mundiales. Costo por operación 1,5 lotes.

5.4.4 Requerimientos de servicios.**Tabla Número 51.**

Servicios requeridos			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Subtotal
Instalación monitor	2	\$ 60.000	\$ 120.000
Adecuaciones generales	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Servicios públicos	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Mensajería externa	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Vigilancia	1	\$ 150.000	\$ 50.000
Mantenimiento equipos	1	\$ 550.000	\$ 550.000
TOTAL			\$ 1.520.000

5.4.5 Requerimientos de personal.

Tabla Número 52.

Personal necesario			
Salarios operarios	12	\$ 1.100.000	\$ 13.300.000

Perfil del cargo:

Profesional o tecnólogo en Administración Financiera, o Negocios internacionales con experiencia en mercados financieros y de futuros, con capacidad crítica, actitud analítica, liderazgo y buen desempeño de trabajo en equipo, capaz de tomar decisiones, basadas en la utilización adecuada y oportuna de la información mantenimiento y desarrollo oportuno clientes externos e internos, conocimiento y manejo de procesos de servicio al cliente como sugerencias, quejas y reclamos, experiencia en el manejo de plataformas virtuales y herramientas informáticas.

Además debe haber superado el seminario de formación, en “Análisis técnico para los mercados financieros” o demostrar experiencia previa en operatorias de otros instrumentos.

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos



Grafico numero 11.

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

- **Planificación: Gerente General.**
Metas de la organización a largo plazo.
Estrategias para alcanzar las metas.
- **Organización: Gerente General**
Diseño de tareas y puestos.
Selección de personal.
- **Dirección: Coordinador de operaciones**
Dirección del recurso humano.
Delegación de responsabilidades.
Orientar las personas hacia el cambio.
Toma de decisiones operativas.
- **Control: Coordinador de operaciones.**
Actividades a controlar.
Criterios de control y evaluación.
Medios y herramientas de control.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Tabla Número 53.

Procesos externalizados			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Subtotal
Contabilidad	1	\$ 600.000	\$ 550.000
Mantenimiento aseo	1	\$ 550.000	\$ 550.000
TOTAL			\$ 1.150.000

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama

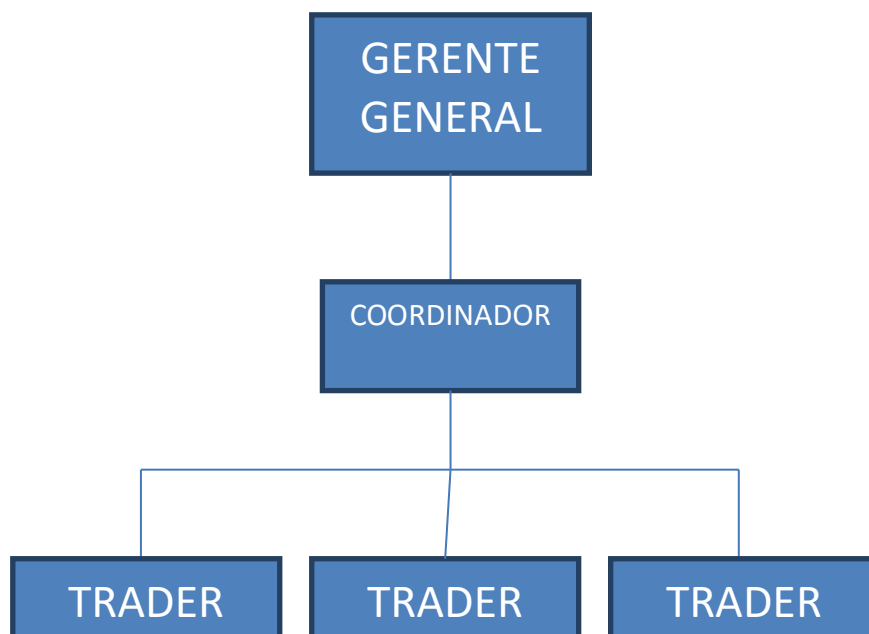


Grafico Número 12

6.2.2 Descripción funcional de la Organización

Gerente General:

El Gerente General de B & B Consultores, actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad con base en los parámetros fijados.

Es responsable ante los clientes por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, junto con el coordinador planea, dirige y controla las actividades de la empresa.

Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización.

Actúa como soporte de la organización a nivel general, es decir a nivel conceptual y de manejo de cada área funcional, así como con conocimientos del área técnica y de aplicación de nuestros productos y servicios.

Es la imagen de la empresa en el ámbito externo, provee de contactos y relaciones empresariales a la organización con el objetivo de establecer negocios a largo plazo.

Su objetivo principal es el de crear un valor agregado en base a los productos y servicios que ofrecemos, maximizando el valor de la empresa para los accionistas.

Sus principales funciones:

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
 - Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
 - A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
 - Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
-
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.

Manual de Funciones:

- Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área funcional liderada por su gerente.
- Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.
- Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.
- Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión).

Coordinador de operaciones:

El Gerente de Operaciones tiene a su cargo el manejo del departamento técnico dentro del que se incluye la elaboración y supervisión de proyectos, así como también brindar servicio técnico a los clientes, planea y ejecuta cualquier cambio, modificación o mejora.

Tiene total autoridad en el manejo del personal a su cargo y la contratación de personal definitivo junto con la gerencia general.

Adicionalmente tiene autoridad total en el manejo de las ventas dentro de la razonabilidad del negocio.

Tiene la libertad para negociar con los clientes y proveedores.

Manual de funciones:

- Es el responsable de establecer el contacto cuando se realiza una venta, con el objetivo de detectar las necesidades del cliente.
- El Coordinador de Operaciones elabora un bosquejo del perfil del cliente con los datos proporcionados por él para que los TRADERS elaboren el servicio.
- Es el encargado de realizar los cálculos de pérdida de presión y capacidad del sistema para aquellos proyectos que lo requieran.
- Es el responsable de elaborar la lista de materiales que se va a utilizar en un determinado proyecto así como también el presupuesto del mismo.
- El Coordinador de Operaciones es quien realiza la presentación del proyecto junto con su cotización, además de encargarse de la negociación con el cliente en cuenta a precio.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Gerencia General:

Se requiere un despacho privado, contiguo a la mesa de operaciones.

Las descripciones y planos fueron referenciadas en los requerimientos técnicos, junto con sus adecuaciones necesarias.

Coordinación de operaciones:

Un puesto de trabajo, directamente en la mesa de dinero, desde donde se supervisarán las operaciones y se actualizaron los monitores comunes de visualización.

Los planos locativos, fueron referenciados en los requerimientos técnicos.

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Tabla Número 54.

Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres			
Concepto	Cantidad	Valor unitario	SUB TOTAL
Escritorio gerencial	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Sillas ergonómicas escritorio	14	\$ 139.000	\$ 1.946.000
Impresora inalámbrica multi	1	\$ 179.000	\$ 179.000
TOTAL			\$ 5.325.000

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Tabla Número 55

Artículos de oficina			
Concepto	Cantidad	Valor unitario	Sub total
Artículos de oficina	2	\$ 100.000	\$ 200.000
TOTAL			\$ 200.000

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Los requerimientos de servicios ya fueron referenciados en los aspectos técnicos.

6.3.5 Requerimientos de personal

Tabla Número 56

Personal Administrativo				
Cargo	Salario		Perfil	Capacitación
Gerente General	Concepto	Total	EDAD DE 30 A 35 AÑOS SEXO INDISTINTO ESTADO CIVIL CASADO ESTUDIOS PROFESIONALES EN ADMINISTRACION O CARRERAS AFINES. EXPERIENCIA EN LAS ACTIVIDADES DEL PUESTO.	Formación, en Análisis técnico de los mercados financieros
	Básico	\$2.000.000		
	Pensión 12%	\$240.000		
	Salud 8.5%	\$170.000		
	ARP 0.522%	\$10.440		
	TOTAL \$2.420.440			
Coordinador de Operaciones	Concepto	Total	Requiere grado universitario en administración de empresas, psicología, ingeniería industrial o administración de recursos	Formación, en Análisis técnico de los mercados financieros
	Básico	\$900.000		

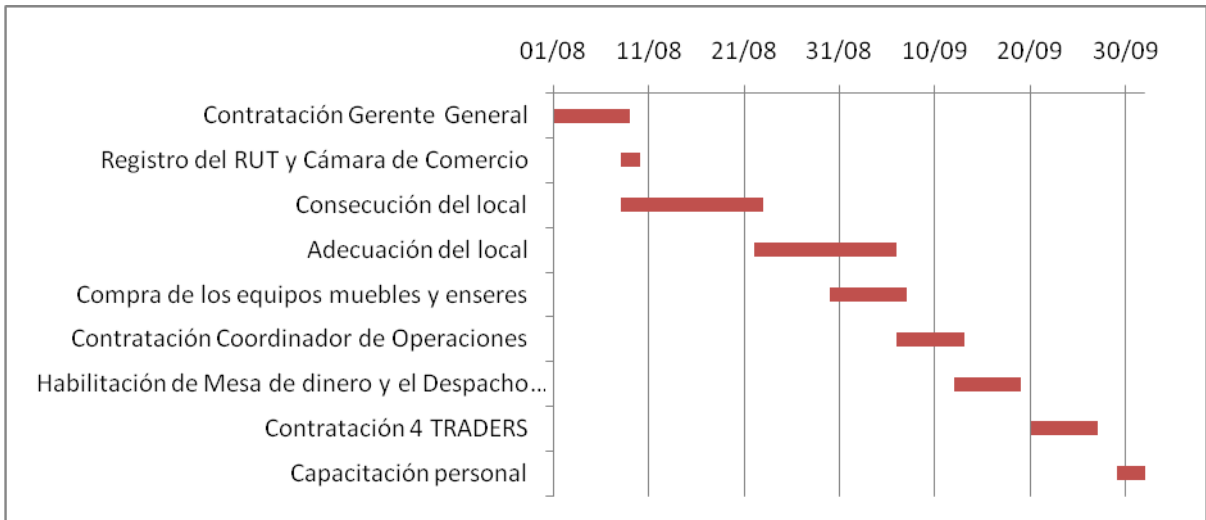
Pensión 12%	\$108.000	humanos. Requiere de 3 años de experiencia en administración de aspectos referentes al recurso humano para lograr su contribución en la consecución de los objetivos de la empresa.
Salud 8.5%	\$76.500	
ARP 0.522%	\$4.698	
TOTAL \$1.089.698		

6.4 Programa de administración

Cronograma de actividades.

Tabla Número 57.

Actividades	Fecha de inicio	Duración	Fecha de fin
Contratación Gerente General	01/08/2011	8	08/08/2011
Registro del RUT y Cámara de Comercio	08/08/2011	2	09/08/2011
Consecución del local	08/08/2011	15	22/08/2011
Adecuación del local	22/08/2011	15	05/09/2011
Compra de los equipos muebles y enseres	30/08/2011	8	06/09/2011
Contratación Coordinador de Operaciones	06/09/2011	7	12/09/2011
Habilitación de Mesa de dinero y el Despacho Gerencial	12/09/2011	7	18/09/2011
Contratación 4 TRADERS	20/09/2011	7	26/09/2011
Capacitación personal	29/09/2011	5	02/10/2011



Grafica Numero 13.

ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Sociedad por Acciones Simplificada:

“Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Se debe definir en el documento privado de constitución 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 éstas deberán pagarse. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S.”⁴

B & B Consultores S.A.S.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas⁵

Tabla Número 57.

Trámites Legales			
Concepto	Cantidad	Valor unitario	Sub total
Consultas e Inscripción del RUT	1		
Diligenciamiento de Formularios	1		
Pago	1	\$292.000	\$292.000
Expedición de firma digital	1		
Firma de documento de constitución	1		
Registro	1		
TOTAL			\$292.000

⁴<http://www.crearempresa.com.co/Consultas/TiposEmpresa.aspx>

⁵ Cámara de Comercio de Medellín.

8 ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Tabla Número 58.

Nombre del socio	Fecha del aporte	Monto
Diego A. Berrío Gómez	15-07-2011	16'000.000
Geneller Rivera	20-07-2011	16'000.000
TOTAL		32'000.000

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Tabla Número 59.

		VENTAS TOTALES POR PRODUCTO	
		Ventas	Participación del total Ventas
PRODUCTOS	ASESORIAS	\$ 44.450.000,4	28,07%
	ADMINISTRACION DE CUENTA	\$ 22.680.000,2	14,32%
	REPORTE DE SEÑALES	\$ 30.400.000,0	19,20%
	VIDEO CONFERENCIAS	\$ 60.800.000,0	38,40%
	VENTAS TOTALES (VT)	\$ 158.330.000,6	100,00%

8.2.2. Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Tabla Número 60.

INVERSIONES EXIGIBLES		
Activos Fijos		
Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor	Depreciación Mensual
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 16.687.800,0	\$ 463.550,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 3.716.000,0	\$ 30.966,7
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 20.403.800,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 494.516,7
Gastos Pre operativos		
Gastos Pre operativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 292.000	\$ 4.866,7
Salarios	\$ 3.510.000,0	\$ 58.500,0
Publicidad y Promoción	\$2.000.000	\$ 33.333,3
Servicios públicos, de aseo, vigilancia e instalaciones.	\$ 1.520.000,0	\$ 25.333,3
Adecuaciones Locativas	\$ 3.200.000,0	\$ 53.333,3
Total Gasto Pre operativos Exigibles	\$ 10.522.000,0	
Total Amortización Mensual		\$ 175.366,7
INVERSION TOTAL EXIGIBLE		\$ 30.925.800

8.2.2.2 Costos

Tabla Número 61.

Costos Unitarios de los Componentes de la Asesoría			
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Valor Total Por Componente
Memorias medio magnético	\$ 5.000,00	1,00	\$ 5.000,00
Refrigerios	\$ 6.000,00	12,00	\$ 72.000,00
Constancia de asistencia	\$ 10.000,00	1,00	\$ 10.000,00
Trader experto/hora	\$ 10.000,00	16,00	\$ 160.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto			\$ 247.000,00

Tabla Número 62.

Costos Unitarios de los Componentes de la Video conferencia			
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Valor Total Por Componente
Prima adicional prestador del servicio	\$ 2.631,00	1,00	\$ 2.631,00
Refrigerios	\$ 6.000,00	2,00	\$ 12.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto			\$ 14.631,00

Tabla Número 63.

Costos Unitarios de los Componentes del Reporte de Señales			
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Valor Total Por Componente
Prima adicional prestador del servicio	\$ 1.316,00	1,00	\$ 1.316,00
Refrigerios	\$ 6.000,00	2,00	\$ 12.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto			\$ 13.316,00

Tabla Número 64.

Costos Unitarios de los Componentes de la Administración de Cuentas			
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Valor Total Por Componente
Refrigerios	\$ 6.000,00	2,00	\$ 12.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto			\$ 12.000,00

Tabla Número 65.

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 13.300.000
Arriendo	\$ 2.500.000
Servicios	\$ 350.000
Mantenimiento	\$ 600.000
Aseo	\$ 550.000
Vigilancia	\$ 150.000

Primas	\$ 1.200.000
Incentivos a Traders	\$ 2.268.000
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 20.918.000

8.2.2.3. Gastos
Gastos Administrativos y legales

Tabla Número 66.

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 2.900.000
Prestaciones Sociales	\$ 609.638
Papelería	\$ 200.000
Otros (Especificar)	\$ 370.964
Contabilidad	\$ 600.000
Mensajería	\$ 250.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 4.930.602
Notas	
Mantenimiento (Equipos de Oficina) Referenciado en costos de producción	
Varios (Vigilancia, aseo, etc.) Referenciado en costos de producción	

Gastos Distribución y Ventas

Tabla Número 67.

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Publicidad y Mercadeo	\$ 2.000.000
Rodamiento comerciales	\$ 800.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 2.800.000
Notas	
Los comerciales de los productos son los mismo TRADERS de las cuentas, son ellos quienes dedican parte de su tiempo a la consecución de clientes.	

Gastos Amortización de diferidos

Tabla Número 68.

Gastos Pre operativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 292.000,0	\$ 4.866,7
Salarios	\$ 3.510.000,0	\$ 58.500,0
Publicidad y Promoción	\$ 2.000.000,0	\$ 33.333,3
Servicios públicos, de aseo, vigilancia e instalaciones.	\$ 1.520.000,0	\$ 25.333,3
Adecuaciones Locativas	\$ 3.200.000,0	\$ 53.333,3
Total Gasto Pre operativos Exigibles	\$ 10.522.000,0	
Total Amortización Mensual		\$ 175.366,7

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.2 Flujo de Caja

Ventas proyectadas 747.

Proyecto: Bulls&Bears Consultores.
Fecha: 01/06/2011 13:09
Responsable: Diego Alonso Berrío Gómez

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Ene.	Feb.
FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2
+ Ingresos por venta		\$ 158.330.000	\$ 158.330.000
- Costos variables		\$ 40.008.888	\$ 40.008.888
- Costos fijos	\$ 0	\$ 28.648.602	\$ 28.648.602
Costos fijos de Producción		\$ 20.918.000	\$ 20.918.000
Costos fijos de Administración		\$ 4.930.602	\$ 4.930.602
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 2.800.000	\$ 2.800.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 669.883	\$ 669.883
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 89.002.627	\$ 89.002.627
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 89.002.627	\$ 89.002.627
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 669.883	\$ 669.883
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 0		
Recuperación Capital de trabajo			

Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
\$ 158.330.000	\$ 158.330.000	\$ 158.330.000	\$ 158.330.000	\$ 158.330.000	1.899.960.005
\$ 40.008.888	\$ 40.008.888	\$ 40.008.888	\$ 40.008.888	\$ 40.008.888	480.106.659
\$ 28.648.602	\$ 28.648.602	\$ 28.648.602	\$ 28.648.602	\$ 28.648.602	343.783.222
\$ 20.918.000	\$ 20.918.000	\$ 20.918.000	\$ 20.918.000	\$ 20.918.000	251.016.000
\$ 4.930.602	\$ 4.930.602	\$ 4.930.602	\$ 4.930.602	\$ 4.930.602	59.167.222
\$ 2.800.000	\$ 2.800.000	\$ 2.800.000	\$ 2.800.000	\$ 2.800.000	33.600.000
\$ 669.883	\$ 669.883	\$ 669.883	\$ 669.883	\$ 669.883	8.038.600
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
\$ 89.002.627	\$ 89.002.627	\$ 89.002.627	\$ 89.002.627	\$ 89.002.627	1.068.031.524
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
\$ 89.002.627	\$ 89.002.627	\$ 89.002.627	\$ 89.002.627	\$ 89.002.627	1.068.031.524
\$ 669.883	\$ 669.883	\$ 669.883	\$ 669.883	\$ 669.883	8.038.600
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 22.887.200	22.887.200
					-
				\$ 0	-
				\$ 22.887.200	22.887.200
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
					-
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
					-
					-
\$ 89.672.510	\$ 89.672.510	\$ 89.672.510	\$ 89.672.510	\$ 112.559.710	1.098.957.324

Tabla Número 69.

8.3.3 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
+ Ingresos por concepto de Ventas	158.330.000	158.330.000	158.330.000	158.330.000
- Costo Variables	40.008.888	40.008.888	40.008.888	40.008.888
- Costos Fijos Producción	20.918.000	20.918.000	20.918.000	20.918.000
- Gastos Depreciación	494.517	494.517	494.517	494.517
= Utilidad Bruta en Ventas	96.908.595	96.908.595	96.908.595	96.908.595
- Costos fijos de Administración	4.930.602	4.930.602	4.930.602	4.930.602
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	2.800.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000
- Amortización de diferidos	175.367	175.367	175.367	175.367
= Utilidad Operativa	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
+ Otros Ingresos	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
- Impuestos	0	0	0	0
= UTILIDAD NETA	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
Utilidades no Repartidas Acumuladas	89.002.627	178.005.254	267.007.881	356.010.508

CUENTAS	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8
+ Ingresos por concepto de Ventas	158.330.000	158.330.000	158.330.000	158.330.000
- Costo Variables	40.008.888	40.008.888	40.008.888	40.008.888
- Costos Fijos Producción	20.918.000	20.918.000	20.918.000	20.918.000
- Gastos Depreciación	494.517	494.517	494.517	494.517
= Utilidad Bruta en Ventas	96.908.595	96.908.595	96.908.595	96.908.595
- Costos fijos de Administración	4.930.602	4.930.602	4.930.602	4.930.602
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	2.800.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000
- Amortización de diferidos	175.367	175.367	175.367	175.367
= Utilidad Operativa	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
+ Otros Ingresos	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
- Impuestos	0	0	0	0
= UTILIDAD NETA	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627

-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0
=	Utilidades no Repartidas	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	445.013.135	534.015.762	623.018.389	712.021.016

CUENTAS	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	158.330.000	158.330.000	158.330.000	158.330.000
- Costo Variables	40.008.888	40.008.888	40.008.888	40.008.888
- Costos Fijos Producción	20.918.000	20.918.000	20.918.000	20.918.000
- Gastos Depreciación	494.517	494.517	494.517	494.517
= Utilidad Bruta en Ventas	96.908.595	96.908.595	96.908.595	96.908.595
- Costos fijos de Administración	4.930.602	4.930.602	4.930.602	4.930.602
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	2.800.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000
- Amortización de diferidos	175.367	175.367	175.367	175.367
= Utilidad Operativa	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
+ Otros Ingresos	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
- Impuestos	0	0	0	0
= UTILIDAD NETA	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	89.002.627	89.002.627	89.002.627	89.002.627
Utilidades no Repartidas Acumuladas	801.023.643	890.026.270	979.028.897	1.068.031.524

Tabla Número 70.

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.2 Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno

Valor Presente Neto	1.068.031.524
Tasa Interna de Retorno	289,96%

Tabla Número 71.

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Variación de la Demanda +10%

Tabla Número 72.

Valor Presente Neto	1.210.016.859
Tasa Interna de Retorno	328,22%

Variación de la Demanda -10%

Tabla Número 73.

Valor Presente Neto	926.046.190
Tasa Interna de Retorno	251,70%

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Variación del Precio 15%

Tabla Número 74.

Valor Presente Neto	1.353.025.525
Tasa Interna de Retorno	366,76%

Variación del Precio -15%

Tabla Número 75.

Valor Presente Neto	783.037.523
Tasa Interna de Retorno	213,17%

9. CONSIDERACIONES FINALES

Después de realizar la investigación de mercados, enfocada directamente en el Nicho que se pretende atender, previamente evaluados criterios como cantidad de población, nivel socio cultural, necesidades, poder adquisitivo; podemos concluir que nuestra empresa ubicada en el sector Servicios, pondrá en el mercado unos servicios que contarán con gran acogida si se someten a las especificaciones de calidad propuestas, condiciones que se estandarizaron y caracterizaron según consulta pública, mediante encuestas que pretendían observar y analizar los puntos de vista de los clientes potenciales, sus necesidades, percepción y experiencia en mercados financieros, más específicamente en el mercado de DIVISAS, forex.

Mientras se cuente con el personal calificado para la prestación del servicio y las instalaciones adecuadas, se podrán seguir coherentemente las políticas de operatoria, lo que traerá como única consecuencia el éxito en la producción de los servicios ofrecidos.

La operatoria en la Actividad económica principal de la empresa, no cuenta con ninguna restricción legal, es mas, se aprovecha la regulación cambiara que realiza el Banco de la Republica, para evaluar la calidad de los posibles clientes y proveedores de capital, que será convertido en ahorro capitalizable.

El organigrama en su orden jerárquico de la empresa es simple y efectivo, facilitando la administración y direccionamiento estratégico hacia el cumplimiento de los objetivos, las actividades administrativas ajenas al direccionamiento y estratégico y administración de recursos, serán externalizadas para enfocar los esfuerzos del personal directamente vinculado a la empresa a los procesos y procedimientos específicos de la misma.

El cumplimiento del calendario de partes de los socios, es determinante para el funcionamiento y puesta en marcha de la empresa, pues anqué no se requiere, realizar inversiones fuertes en materias primas para adelantar inventarios, si se requiere hacer unas inversiones propias de la prestación del servicio.

Al realizar la simulación del proyecto desde el punto financiero, nos podemos dar cuenta que arroja resultados positivos para los socios accionistas, y que el margen de utilidad inclusive para el primer año es interesante.

Consideramos entonces que el proyecto es viable y que es un buen negocio para poner en marcha.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Estudio Régimen Legal Colombiano, Marcela Becerra Cortés.

Información obtenida de Ministerio de Comercio Industria y Turismo
<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/NewsDetail.asp?ID=5393&IDCompany=7>

Datos Estadísticos del DANE