



NO MAS SANCIONES

C3A

DEPARTAMENTO DE CAMBIOS INTERNACIONALES, SECCIÓN CUENTAS
CORRIENTES DE COMPENSACIÓN

2012-05-30



NO MAS SANCIONES
Plan de Negocios



C3A
UNIDAD ESTRATÉGICA DE CONSULTORIA
CAMBIARIA
Medellín,
Mayo de 2012



COPYRIGHT 2012 ASECAMBIARIO

Ninguna parte de las publicaciones o contenidos de esta página podrá ser reproducida o transmitida de forma alguna ni por ningún medio, ya sea electrónica o mecánicamente, salvo si la ley lo permite, sin permiso previo del titular del derecho de autor que es reconocido como ASECAMBIARIO

NO MAS SANCIONES

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

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

4. ANALISIS DEL MERCADO

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

- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización
- 4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado
- 4.10. Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

- 5.1. Objetivos de producción
- 5.2. Descripción del proceso de producción
- 5.3. Capacidad de producción
- 5.4. Plan de Producción
- 5.5. Recursos materiales y humanos para la producción
 - 5.5.1. Locaciones
 - 5.5.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.
 - 5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.
 - 5.5.4. Requerimientos de servicios.
 - 5.5.5. Requerimientos de personal.
- 5.6. Programa de producción

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- 6.1. Procesos Administrativos
 - 6.1.1. Descripción de los procesos administrativos
 - 6.1.2. Procesos administrativos externalizados
- 6.2. Estructura Organizacional del Negocio
 - 6.2.1. Organigrama
 - 6.2.2. Descripción funcional de la Organización
- 6.3. Recursos materiales y humanos para la administración
 - 6.3.1. Locaciones
 - 6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.
 - 6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina.
 - 6.3.4. Requerimientos de servicios.
 - 6.3.5. Requerimientos de personal
- 6.4. Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

- 7.1. Tipo de Organización empresarial
- 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS

- 8.1. Estructura Financiera del proyecto
 - 8.1.1. Recursos Propios
 - 8.1.2. Créditos y Prestamos Bancarios
- 8.2. Ingresos y Egresos
 - 8.2.1. Ingresos
 - 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.
 - 8.2.1.2 Otros Ingresos
 - 8.2.2. Egresos
 - 8.2.2.1. Inversiones
 - 8.2.2.2. Costos
 - 8.2.2.3. Gastos
 - 8.2.2.4. Gastos Financieros

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

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

RESUMEN EJECUTIVO

C3A es una unidad estratégica de consultoría cambiaria que busca ayudar a medianas y grandes empresas a disminuir las sanciones que tiene o están propensos a pagar por el desconocimiento o desactualización de la norma cambiaria DCIN83, por otra parte ayuda a aumentar la rentabilidad de las empresas mediante alternativas para reducir pérdidas con la variación de tasa de cambio, manejo del dinero de forma eficiente, ágil y segura, disminución de gastos, toda vez que no le genera el impuesto del 4x1000, ya que son operaciones que ocurren por fuera del territorio nacional.

Encontramos una gran oportunidad de mercado porque según el estudio realizado arroja información acerca del costo que pagan anualmente en Colombia algunas empresas por las sanciones producto de la mala canalización de divisas que son aproximadamente \$130.745.926.646 una cifra bastante alta. Por otro lado tenemos que estadísticamente una mediana empresa realiza 20 operaciones cambiarias mensuales, y 100 operaciones las grandes empresas; en Antioquia hay aproximadamente 300 empresas con cuentas de compensación activas, además por la aceleración económica que está viviendo nuestro país, sumándole los tratados de cooperación internacional con el que Colombia cuenta, representa un aumento en las operaciones cambiarias y también aumentaría más la oportunidad de negocio

Nuestra empresa inicialmente atendería el mercado de Antioquia, ya que nuestra competencia se encuentra sustancialmente ubicada en Bogotá, siendo esto una gran ventaja, atacaríamos esta necesidad del mercado, contaría con tres líneas de productos los cuales son,

- Cuentas de compensación
- Canalización de divisas
- Capacitaciones on line

La inversión inicial de la empresa es de \$120.000.000 y la rentabilidad esperada es del 6% anual, ahora, la empresa tiene capacidad de realizar 240 asesorías al mes con tan solo 4 asesores

Y capacitaciones on line para 300 empresas, esta estimación de ventas fijas mensuales correspondería a \$ 76.000.000.

Esto significa que la empresa tiene una muy buena proyección de movimiento de caja y por esto el porcentaje de rentabilidad supera al esperado en un 11.91% para un total de rentabilidad anual del 17.91% (TIR)

Inicialmente la proyección de rentabilidad proyectada a 5 años sería del 101.22% ; con una variación anual aumentando el 5% en los precios y 10% en las ventas, la proyección de rentabilidad de la empresa sería del 237.27% duplicando la rentabilidad esperada.

El proyecto tiene una sensibilidad del -10% en precio, si esto sucede la rentabilidad seguiría superando el 6% esperado, ya que en este caso la rentabilidad total anual sería del 14.27%

Si proyectamos que las ventas disminuirían en un -10%, la rentabilidad sigue superando la esperada, ya que dándose este evento la rentabilidad total sería de 14.82%

Podemos concluir con las cifras observadas que el proyecto es totalmente viable desde la perspectiva financiera ya que ha superado las proyecciones de rentabilidad en cada una de sus

categorías y sensibilización de cambio en precio y ventas con una diferencia sustancial, que se torna muy interesante para cualquier inversionista al destacarse ante otras empresas ya que este margen de rentabilidad no se ve cualquier parte de mercado, esto gracias a la estructura planeada

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

ALFREDO HERMIDA

Identificación: 1017125926 **Teléfono:** 5861034 **Celular:** 3113617594
Dirección: CRA 44 79 58 APT 101 **Barrio:** CAMPO VALDES
Ciudad MEDELLIN **Correo electrónico:** hermida_x@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios** X
Otros Estudios: Diplomado en Régimen Cambiario, Idiomas: Ingles, Portugués.

LORENA CADAVID

Identificación: 1035854497 **Teléfono:** 5986592 **Celular:** 3182256608
Dirección: AV 33 # 56-42 **Barrio:** Niquia
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** l_cadavid13@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios** X
Otros Estudios: Colombo Americano

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

En la actualidad los ingresos y egresos de divisas al mercado cambiario producto de las actividades de los importadores, exportadores, endeudamiento externo, avales y garantías, inversiones, futuros y opciones y gastos asociados a los mismos de los residentes, tienen alternativas para reducir pérdidas con la variación de tasa de cambio, rendimientos por las inversiones que pueden realizar con los recursos o saldos de las Cuentas, más el ajuste en cambios ante una eventual devaluación, Manejo del dinero de forma eficiente, ágil y segura, disminución de gastos, toda vez que no le genera el impuesto del 4x1000, ya que son cuentas/débitos que ocurren por fuera del territorio colombiano, optimización de tiempo y esfuerzo por parte del titular a la hora de hacer sus recaudos o pagos producto de su actividad, reducir los costos del uso de I.M.C (Intermediarios Del Mercado Cambiario) al momento de declarar sus operaciones de obligatoria canalización mediante el registro de una cuenta de compensación ante el banco de la republica. Muchas empresas cuentan con este servicio, pero no todas conocen los procedimientos a seguir y son objeto de sanciones por parte de los entes de control (DIAN, Banco de la republica, Superintendencia financiera); nuestra empresa pretende dar una asesoría completa y personalizada, ayudando a evitar pérdidas de dineros por errores muy simples y comunes que se dan por el desconocimiento de la norma cambiaria, a través de capacitación del personal encargado de estas funciones en cada empresa

Además el buen manejo de las cuentas corrientes de compensación da buena imagen y credibilidad ante Banco de la Republica y la DIAN, lo cual ayuda a ser más ágil y efectivo los procesos de importación y exportación de las empresas que cuentan y hacen buen uso de este servicio diseñado específicamente para estas actividades.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 C3A (Cuenta Corriente de Compensación Asesores)

ASESORIAS EN CUENTAS CORRIENTES DE COMPENSACION Y REGIMEN CAMBIARIO

3.2 Descripción de la Empresa

Contamos con un grupo de personas expertas en el área de régimen cambiario quienes prestamos servicios de asesoramiento de la existencia, manejo y beneficios de las cuentas de compensación al sector comercial como lo son las medianas y grandes empresas importadoras y exportadoras de productos y/o servicios; resaltando el conocimiento, nuestra competitividad y agilidad para realizar los procesos de capacitación del personal encargado de comercio exterior en las empresas; además poseemos una plataforma de ejecución que le brinda a nuestros clientes la posibilidad de capacitaciones en línea. Es vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, vinculada a la Bolsa de Valores de Colombia y supervisada por el Autor regulador del Mercado de Valores de Colombia

3.3 Misión de la Empresa

Brindar servicios de asesoramiento empresarial para que los exportadores e importadores maximicen sus ingresos y reduzcan sus egresos resultado de las operaciones cambiarias que realizan en cada negociación, enseñándoles alternativas al momento de declarar sus operaciones de obligatoria canalización mediante la existencia y el buen manejo de las cuentas de compensación; así reducir pérdidas con la variación de tasa de cambio y reducir el uso de I.M.C a través de la prestación de nuestro servicio que genera confianza gracias a la idoneidad de nuestros empleados.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Brindar asesoramiento cambiario a aquellas organizaciones que requieren obligatoriamente la canalización de divisas ya sean medianas o grandes empresas, mediante diferentes métodos de capacitación a sus empleados encargados del área.

Corto Plazo:

Implementar métodos de asesoramiento innovadores que brinden a los usuarios conocimiento y entendimiento pleno de la actividad, posicionándonos así en el mercado de servicio por nuestro buen desempeño.

Mediano Plazo:

Ser reconocidos en el sector empresarial nacional por la importancia de la prestación de nuestros servicios a las medianas y grandes empresas mediante nuestros métodos de capacitación.

Largo Plazo:

Para el 2020 el crecimiento, expansión y reconocimiento de la empresa a nivel nacional, abriendo nuevas sedes de asesoramiento en el interior del país.

3.5 Ventajas Competitivas

- Expertos en régimen cambiario y cuentas de compensación
Personas idóneas con la experiencia suficiente para dar esta capacitación
- Agilidad en el proceso cognoscitivo
Intensidad de tan solo 10 horas distribuidas en una semana para la capacitación
- Asesorías personalizadas
Un asesor por un grupo máximo de 4 personas para la capacitación
- Asesorías online
Mediante un encuentro por skype y ayudas informáticas para la capacitación.
- Servicio post-venta
Re envío de información régimen cambiario, solución de dudas.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

El desconocimiento siempre va ser un problema que en el ámbito empresarial cuesta dinero, por este motivo los entes de control y vigilancia de un país recaudan una gran cantidad de dinero anualmente.

La mayoría de empresas colombianas exportadoras e importadoras no cuentan con el personal capacitado para realizar diferentes operaciones comerciales, por este motivo cometen muchos errores y resultado de estos son sanciones cuantitativas que muchas veces pueden llevar a la liquidación de una empresa.

A la hora de canalizar divisas los empresarios dejan de obtener mejor rentabilidad en su negociación debido a las variaciones de tasas de cambio (devaluación, revaluación), también tardan más tiempo para realizar las operaciones; algunas de las empresas tienen cuentas de compensación para la realización de reintegros o reembolsos debido alguna negociación, el problema de esto radica cuando no saben utilizarlas bien, porque no entienden el ejercicio cambiario, o mejor dicho no tiene conocimiento de la regulación cambiaria en nuestro país, por ende son sometidas a diferentes sanciones.

Nuestra empresa ha identificado esta necesidad empresarial que se ha venido experimentado años atrás y que prevemos incrementara con la entrada de nuevos tratados de libre comercio; por este motivo somos consientes de esta necesidad del mercado y buscamos satisfacerla de la mejor manera prestando un excelente e innovador servicio.

Cuenta Corriente de Compensación es una cuenta corriente abierta en un banco en el exterior por intermedio de la cual se canalizan divisas de obligatoria canalización y del mercado libre cuando se estime necesario.

3.7 Relación de productos y/o servicios

- Asesoramiento régimen cambiario
Información de normatividad cambiaria
- Creación cuentas de compensación
Capacitación de existencia y uso adecuado de estas, para evitar posibles sanciones
- Actualización régimen cambiario
Actualización normatividad cambiaria
- Asesoramiento online
Capacitación online

3.8 Justificación del Negocio

En Colombia anualmente las empresas pagan en infracciones cambiarias y allanamientos más de \$5.951.673.972 cifra que se vería notablemente reducida si las organizaciones contaran con la capacitación adecuada para sus actividades en cuanto a normatividad cambiaria pues se ha comprobado que la mayoría de estas sanciones han sido por desconocimiento del tema, dado lo anterior vemos una oportunidad de negocio donde se pretende brindar una asesoría en régimen cambiario de una manera personalizada e innovadora donde las empresas obtendrán el conocimiento suficiente para evitar sanciones cuantitativas por los entes de control producto de una mala canalización de sus divisas derivadas las negociaciones realizadas con otros países, esto beneficiara directamente a medianas y grandes empresas exportadoras e importadoras.

Infracciones cambiarias en el año 2011

Grupos de Infracciones	Gestión Propuesta	Allanamientos del 65%	Allanamientos del 85%	Total recaudo allanamientos
Indebida canalización	7.113.996.380	176.339.893	9.549.239	185.889.132
No-canalización	42.186.885.277	338.725.281	16.116.254	354.841.535
Cuentas de compensación	10.793.111.693	257.559.653	8.151.818	265.711.471
Cambistas legales e ilegales	2.548.246.688	314.226.548	35.798.420	350.024.698
Presentación por viajeros de la declaración de aduanas	1.810.896.131	962.063.196	0	962.063.196
Presentación de la declaración de cambio	131.959.786	220.963.027	10.451.654	231.414.681
Operaciones del mercado libre	10.600.530	768.495	5.102.512	5.871.007
Otras infracciones	66.150.230.161	3.240.528.905	355.329.077	3.595.857.982
TOTAL	130.745.926.646	5.511.174.998	440.498.974	5.951.673.972

http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasyg/EEconomicos/BoletinesComex/Boletin_ComercioExterior Enero Diciembre 2010 2011.pdf

3.9 Análisis del entorno y del sector

Actualmente las economías a nivel mundial atraviesan una crisis que ha afectado tanto a las potencias como a los países emergentes y en desarrollo; encontramos a la Unión Europea con déficit en su administración, a Estados Unidos con una de las recesiones económicas mas grandes vistas en su historia, por otro lado están los que quieren encontrar una oportunidad y surgir para ser potencias, donde encontramos los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) los cuales han mostrado evolución en sus balanzas de pago, al aumentar sus exportaciones sobre las importaciones.

Ahora bien, ubiquemos a Colombia en el contexto, se han firmado nuevos tratados de libre comercio con EEUU y Canadá, se ha comenzado una etapa de nuevos negocios con China y Corea del Sur, se han mejorado las relaciones comerciales con Venezuela, país el cual hace algunos años fue uno de los principales compradores de mercancía colombiana; esta crisis económica mundial, mas la seguridad de inversión en nuestro país ayudo a Colombia dándole un gran empujón gracias a la revaluación presentada del COP frente al USD, haciendo que los empresarios aumentaran las importaciones y ahora por medio de los tratados lo que se pretende es jalonar las exportaciones. Dado lo anterior encontramos un ambiente económico propicio para llevar a cabo esta propuesta de negocio, donde intentamos hacer parte del crecimiento económico de nuestro país, ayudando a los empresarios a aumentar su rentabilidad vía capacitaciones en régimen cambiario, lo que conllevara a que no se incurra en el gasto de pago de sanciones por desconocimiento de la norma.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

- Manejo Microsoft office
- Manejo herramientas de internet
- Conocimientos generales de contabilidad y finanzas
- Habilidades comunicativas y escucha activa
- Criterio propio para actuar oportunamente y distinguir prioridades
- Disposición para trabajar en equipo
- Tacto y prudencia para manejar situaciones diversas
- Técnicas de oficina
- Digitación o mecanografía
- Uso apropiado del teléfono
- Tecnólogo, profesional y /o diplomado en finanzas.
- Redacción de correspondencia general, comercial y administrativa
- Tecnólogo o profesional en Comercio o Negocios Internacionales
- Preferiblemente con Seminarios o Diplomados en Régimen Cambiario
- Manejo intermedio de ingles
- Manejo avanzado de la DCIN 83 e información relacionada
- Capacidad de crear, innovar e implementar
- Manejo y organización de la agenda.
- Manejo adecuado de documentos
- Profesional en áreas administrativas
- Conocimientos en finanzas
- Capacidad de diseñar distintas campañas publicitarias.
- Capacidad de seleccionar los mejores medios publicitarios para atraer a los clientes.
- Conocimiento para realizar anualmente una investigación de mercados en la cual se analice los más actuales requerimientos del mercado

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

El objetivo a corto plazo es dar a conocer nuestros servicios a las medianas y grandes empresas que realicen operaciones de comercio internacional de obligatoria canalización; en el mediano plazo posicionarnos como una empresa reconocida en el sector por brindar asesorías y capacitaciones a quienes lo requieran; en el largo plazo poder ser reconocidos a nivel nacional y poder realizar convenios con las entidades financieras que ofrecen el producto cuenta corriente de compensación y así de manera directa tener relación con los posibles clientes potenciales.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Asesoría en régimen cambiario y capacitación en el manejo de cuentas corrientes de compensación: Esta asesoría se da basados en el conocimiento de la circular reglamentaria externa DCIN-83 y toda la reglamentación de los procedimientos cambiarios. Ayudamos a quienes poseen estas cuentas a realizar los procedimientos cambiarios de manera correcta, el mayor beneficio que pretendemos brindar a los empresarios es evitar gastos en pago de sanciones a los entes de control ya mencionados, invirtiendo de manera preventiva en capacitación para su personal, encargado de las operaciones de comercio internacional; toda nuestra asesoría ayudara a evitar re procesos en las operaciones, pagos de sanciones y pago de abogados.

Además el buen manejo de la cuentas corrientes de compensación da buena imagen y credibilidad ante Banco de la Republica y la DIAN, lo cual ayuda a ser mas ágil y efectivo los procesos de importación y exportación de las empresas que cuentan y hacen buen uso de este servicio diseñado específicamente para esto.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

El mercado meta son las empresas que actualmente tienen el servicio de cuenta corriente de compensación, la cantidad estipulada por el Banco De La Republica (*entidad que aprueba este servicio*) es de 1612 a diciembre de 2011; (http://www.banrep.gov.co/estad/dsbb/secext_008.pdf) estimamos todas estas empresas hacen parte de nuestro mercado meta, ya sea para alguna asesoría en particular, capacitación de su personal nuevo y/o actualizaciones y modificaciones que se hagan a la norma, la cual es revisada y adaptada cada año.

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Nuestros clientes son empresas obligadas a canalizar sus operaciones; como también aquellas que canalicen sus operaciones a través de las cuentas corrientes de compensación, producto que facilita todos los pagos de importaciones y exportaciones, además de reducir costos tributarios como el 4x1000 e IVA por compra de divisas, toda esta comodidad se puede ver reducida a cero si no se realizan los tramites como lo exige el Departamento de Cambios Internacionales del Banco de la Republica y la DIAN, los cuales sancionan por grandes cantidades de dinero, por lo cual el precio de nuestra asesoría es mínimo si se compara con el beneficio que se obtiene.

Basados en que las entidades bancarias solo le apertura este tipo de cuentas a medianas y grandes empresas, estas son las mismas que hacen parte de nuestro nicho de mercado; las variables básicas tenidas en cuenta fueron:

- Que realicen operaciones de comercio internacional (Importaciones, Exportaciones)
- Que ya tengan cuenta corriente de compensación o en proceso de apertura
- Que hayan o no sido sancionados por los entes de control
- Que cuenten con personal o un departamento de comercio dentro de la empresa
- Que deseen hacer buen uso de las herramientas cambiarias.

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

La información se obtuvo a través de reportes de cuentahabientes generados por algunas entidades financieras, información descargada directamente de la página del Banco de la República e informes públicos por parte de la DIAN.

http://www.banrep.gov.co/estad/dsbb/secext_008.pdf

http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasyg/EEconomicos/BoletinesComex/Boletin_ComercioExterior_Enero_Diciembre_2010_2011.pdf

<http://www.bancolombiapanama.com/panama/formatosPDF/panama/ctasCompens.pdf>

c) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

Consumidores directos: empresas exportadoras e importadoras, como también las empresas con cuenta corriente de compensación; nuestro producto es escogido por su calidad, servicio, confiabilidad y necesidad; quienes requieren nuestros servicios son aquellos que han sido sancionados por los entes de control o aquellos que conocen la responsabilidad de manejar esta herramienta cambiaria; la frecuencia de compra esta basada en la cantidad de operaciones que cada empresa realiza al mes, estadísticamente una mediana empresa realiza hasta 20 operaciones de compra y venta de divisas al mes, una gran empresa realiza mas de 100 operaciones, donde hay probabilidad de que necesiten nuestra asesoría una o dos veces al mes, y mas de 300 ccc registradas solo en Antioquia; la exigencia de los clientes es solucionar cualquier duda respecto a sus operaciones en el momento de la asesoría, es decir respuesta inmediata, y eso es lo que ofrecemos.

<http://www.bancolombiapanama.com/panama/formatosPDF/panama/ctasCompens.pdf>

Determinación de la Demanda

Inicialmente en Antioquia son mas de 300 cuentahabientes, consumo aparente basado en que una mediana empresa realiza hasta 20 operaciones de compra y venta de divisas al mes, una gran empresa realiza mas de 100 operaciones, donde hay probabilidad que necesiten nuestra asesoría una o dos veces al mes, a medida que ampliamos nuestro servicio a otras ciudades la demanda potencial aumentaría a casi un 60% ya que hay otras ciudades como Bogotá, Barranquilla, Cartagena con mas de 800 clientes potenciales, teniendo en cuenta la competencia que existe en dichas ciudades no podemos crecer en un 100%.

<http://www.dian.gov.co/contenidos/cifras.html>

Documento de capacitación CCC comercio internacional Bancolombia

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

Para ofrecer nuestro servicio, el principal proveedor de la información que necesitamos es el Banco de la Republica, la Superintendencia financiera y la DIAN, entidades que generan las normas y reglamentaciones de la herramienta de las CCC.

Por otro lado solo precisamos de insumos para la oficina mencionados en el punto 5.5.2, inicialmente Exito, Office Depot y Telmex como proveedor de tecnología.

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Telmex como proveedor de tecnología ha implementado promociones con excelentes precios, capacidad de respuesta a inconvenientes técnicos, altas velocidades de internet, servicios telefónicos adicionales como teleconferencia que ayudan al funcionamiento de nuestra empresa.

Éxito y Office Depot, empresas reconocidas, ofrecen garantía a sus productos y manejan precios competitivos y promociones continuas lo cual nos ayuda ahorrar en gastos.

Dell, proveedor de computadores, impresoras, y demás accesorios tecnológicos, tecnología extendida a 3 años en sus productos, asesorías telefónicas, y visitas técnicas en caso de ser necesarios, además de ofrecer bonos de descuento hasta del 30% en sus productos a empresas en constitución.

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

Se utilizo la cotización vía electrónica, lo cual nos facilito el trabajo ya que muchas empresas tienen los productos con su respectivo precio en sus paginas de internet, además que ya son empresas reconocidas en el mercado y dan mejores precios por compras online.

c) Aplicación de la Medios

Medios Online

d) Resultados del estudio de los proveedores

Empresa:	Contacto:	Forma de Pago:	Confiability:	Precios:
Éxito	Online	Tarjeta debito, crédito	Alta	Muy favorables
Office Depot	Online	Tarjeta debito, crédito	Alta	Favorable
Dell	Online	Consignacion city bank	Alta	Favorable

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

Empresa	Dirección	Contacto	Producto
Tributar consultores S.A	Cll 82 n° 11-37 Bogota	info@tributar.com	Operaciones cambiarias Cuentas de compensación
Pardo & asociados S.A	Cra 7 # 76- 35 Piso 12 Bogotá	consultas@estrategia tributarias.com	Operaciones cambiarias Cuentas de compensación
Objetivos estratégicos empresariales	Crra 13 n°93-75 Chico,bogota	3002106862	Operaciones cambiarias Cuentas de compensación

Como también el área de divisas de entidades financieras y comisionistas de bolsa, teniendo nuestra empresa valor agregado por la forma de prestar nuestro servicio.

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

TRIBUTAR CONSULTORES S.A

Cuenta con un personal muy capacitado, con una amplia base de clientes, mas de 156 entre multinacionales, medianas y grandes empresas.

PARDOS & ASOCIADOS

Tiene una gran experiencia ya que cuenta con más de 32 años en el mercado, su base de clientes son más de 250 empresas.

OEE OBJETIVOS ESTRATÉGICOS EMPRESARIALES

Es una empresa que tiene alianzas estratégicas con empresas internacionales y nacionales en auditoria.

Revisando los costos de la competencia encontramos que tienen todas las opciones de pago, tarjetas de crédito, debito, cheques, transferencias nacionales e internacionales, dicho pago debe hacerse de manera anticipada y el valor se calcula por hora y/o por tema de asesoría; cada hora de asesoría general cuesta en promedio \$60.000 y para temas específicos ronda los \$100.000, las capaciones en grupo tienen un costo de \$200.000 por hora; estos son los costos de la consulta, o del servicio especial.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

La información se obtuvo mediante la investigación de cada una de las empresas en la red.

c) Aplicación de la Medios

Internet

d) Resultados del Estudio de la Competencia

Empresa	Dirección	Producto	Fortalezas
Tributar consultores S.A	Cll 82 n° 11-37 Bogota	Operaciones cambiarias Cuentas de compensación	Personal altamente Calificado Amplia base de clientes
Objetivos estratégicos empresariales	Crra 13 n°93-75 Chico,bogota	Operaciones cambiarias Cuentas de compensación	Alianzas estratégicas con empresas auditoras.
Pardo & asociados	Cra 7 # 76- 35 Piso 12 Bogotá	Operaciones cambiarias Cuentas de compensación	Reconocimiento en el mercado Experiencia Amplia base de clientes.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

Distribución directa, asesores de nuestra empresa directo al consumidor final.

4.6.2 Distribución Directa

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

El asesor se desplaza hasta las instalaciones del cliente dando su capacitación con medios audiovisuales.

El asesor realiza la capacitación on line y suministra material pertinente para esta.

b) Fuerza de ventas

Cantidad	Personal	Competencias	Costo mensual
3	Asesores cambiarios	Conocimiento operaciones cambiarias. Manejo cuentas de compensación Conocimiento circular externa DCIN 83	1.040.000 \$ c/u 3.120.000 \$ todos Incluidas prestaciones, más comisiones.

4.6.3 Comunicación

Nombre empresa

C3A

Asesoría cambiaria



capacitaciones personalizadas



capacitaciones on line



4.6.4 Actividades de promoción y divulgación

Se realizaran campañas publicitarias mediante:

- Periódico:
Portafolio
Cada lunes
Pauta: 8.000.000 semestral
- Internet:
La nota económica
Baner: 10.000.000 semestral
- Revistas:
Dinero
pauta : 5.479.348 SEMESTRAL

4.7 Precios de los Productos

Capacitaciones personalizadas grupal régimen cambiario	\$100.000 Hora (10h)
Capacitaciones personalizadas cuentas compensación	\$ 50.000 Hora (10h)
Capacitaciones on line régimen cambiario	\$ 80.000
Capacitación on line cuentas de compensación	\$ 80.000

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

- Costos directos (salarios, contribuciones sociales, etc)
- Costos Indirectos (servicios públicos, mantenimientos, etc)
- Costos Variables
- Costos Fijos
- Referencia precios de la competencia
- Valor agregado
- Rentabilidad

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Ingrese el Nombre del Producto: CUENTAS DE COMPENSACION

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	240	Unidad de Medida	hora
Medias (medio)	240	Precio Unitario Venta	\$ 50.000
Bajas (pesimista)	240	Consolidado (Medio)	240

Costos Unitarios de los Componentes del Producto

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
asesor	\$ 13.333,00	1,00	hora	\$ 13.333,00

Ingrese el Nombre del Producto: CANALIZACION DE DIVISAS

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	240	Unidad de Medida	HORA
Medias (medio)	240	Precio Unitario Venta	\$ 100.000
Bajas (pesimista)	240	Consolidado (Medio)	240

Ingrese el Nombre del Producto: CAPACITACIONES ONLINE

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	700	Unidad de Medida	mes
Medias (medio)	500	Precio Unitario Venta	\$ 80.000
Bajas (pesimista)	300	Consolidado (Medio)	500

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

Capacitaciones personalizadas grupal régimen cambiario	\$1.000.000
Capacitaciones personalizadas cuentas compensación	\$ 500.000
Capacitaciones on line régimen cambiario y CCC	\$ 80.000

4.7.4 Política de Precios

La empresa cuenta con descuentos máximos del 10% para clientes constantes.

Para la capacitación de un grupo de empresas de un mismo cliente se dará un 5% de descuento.

El pago de las capacitaciones se hará por medios electrónicos, cheques o efectivo.

No se realizan créditos para el pago del servicio.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización mensual

Recursos humanos	Recursos materiales	Costos
Asesor	Laptop	999.000
	Video beam	1.398.950
	Transporte	200.000

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Las condiciones económicas pueden repercutir enormemente en los resultados de la estrategia de fijación de precios. Factores económicos como la inflación, auge o recesión y tasas de interés influyen en las decisiones del mercado. Actualmente con los procesos de apertura económica, los tratados de libre comercio ya firmados y otros en proceso son una gran oportunidad para nuestra empresa.

4.10 Plan de ventas

RECURSO HUMANO	ASESORIAS DIA	ASESORIAS SEMANA	ASESORIA MES	EMPRESAS POR MES
ASESOR CCC	3	15	60	14
ASESOR D-CIN 083	3	15	60	14
ASESORIA TELEFONICA	50	250	1000	700

5 ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

- Implementar métodos de asesoramiento innovadores que brinde de los usuarios conocimiento y entendimiento pleno de la actividad, posicionándonos así en el mercado de servicio por nuestro buen desempeño.
- Ser reconocidos en el sector empresarial nacional por la importancia de la prestación de nuestros servicios a las medianas y grandes empresas mediante nuestros métodos de capacitación
- Para el 2020 el crecimiento, expansión y reconocimiento de la empresa a nivel nacional, abriendo nuevas sedes de asesoramiento en el interior del país

5.2 Descripción del proceso de producción

- El área de mercadeo identifica los clientes potenciales
- El mercaderista comunica a los asesores de los clientes potenciales.
- Los asesores son los encargados de contactar y asignar citas con los clientes.
- Se pide anticipo del 30% al momento de contratar el servicio
- Los asesores se desplazan hacia las oficinas para la capacitación necesaria dependiendo de la empresa y el servicio que necesite.
- Terminado las asesorías, se entregan a los usuarios las memorias con los temas tratados.
- El cliente paga el excedente del valor total de las asesorías.

5.3 Capacidad de producción mensual

Cantidad Asesor	Asesorías diarias	Asesorías semanales	Asesorías mensual
1	3	15	60
4	12	60	240

RECURSOS TECNOLOGICOS
4 VIDEO BEAM
4 COMPUTADORES
1 MULTIFUNCIONAL
1 PLANTA TELEFONICA

5.4 Plan de Producción

PRODUCTO	DISTRIBUCION	TIEMPO TOTAL
CAPACITACION CANALIZACION DIVISAS	DOS HORAS DIARIAS POR UNA SEMANA	10 HORAS
ASESORIA CUENTAS COMPENSACION	DOS HORAS DIARIAS POR CINCO DIAS	10 HORAS

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

Descripción Local: La oficina queda ubicada en el centro empresarial OFIX-33 piso 9 oficina 910, cuenta con parqueadero cubierto en el 5 piso, área de 53.2 mts², cocineta, baño, aire acondicionado, vista hacia la av.33, Inicialmente el local será rentado por una mensualidad de \$1.500.000, contando con un periodo de posicionamiento gratuito de 3 meses, ya que el centro empresarial es relativamente nuevo y ofrece esta posibilidad a sus ocupantes.



5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Cantidad	Producto	Descripción	Proveedor	Precio
1	Laptop	Dell I3NG	Exito	999.000
1	Video beam	Samsung M250	Depot	1.398.950
1	Teléfonos	Tel alambrico sencillo	Depot	34.900

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Cantidad	Producto	Descripción	Proveedor	Precio
----------	----------	-------------	-----------	--------

100	CD	Contenidos de las asesorías	Depot	240.000
------------	-----------	------------------------------------	--------------	----------------

5.5.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIO	PROVEEDOR	PRECIO
PAQUETE: <i>ENERGIA</i> , AGUA, TELEFONO ILIMITADO, INTERNET WIFI	<i>EPM</i> , TELMEX	190.000

5.5.5 Requerimientos de personal.

Cargo	Perfil	Salario
Asesores	Conocimientos básicos en finanzas	800.000 +comisiones
	Manejo avanzado de la DCIN 83 e información relacionada Capacidad de crear, innovar e implementar	
	Capacidad para sugerir ideas de atención al cliente	
	Manejo herramientas de internet	
	Trabajo bajo presión	
	Tacto y prudencia para manejar situaciones diversas	

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Función de Mercadeo: objetivo básico está definido por la satisfacción de las necesidades de los clientes, complementado con otros objetivos tales como penetración de mercados, metas de ventas, canales de distribución, etc., para lo cual se recurre a la utilización de una serie de herramientas, tales como investigación: de mercados, promoción y publicidad, sistemas de distribución y otros, dentro de las actividades están:

- Mantención de buenas relaciones con las empresas a las cuales se les presta servicios.
- Organización y coordinación de reuniones de trabajo.
- Confección de informes con todas las ideas presentadas en las Reuniones Creativas.
- Mantención de agenda de proveedores de servicios requeridos por el Departamento.
- Cotización de productos tales como: envases, etiquetas y otros similares.

Función Recursos Humanos: planeación, organización, desarrollo y coordinación, así como también control de técnicas, capaces de promover el desempeño eficiente del personal.

Las funciones de este departamento son:

- Expedición de Contratos.
- Expedición de Comprobante de vacaciones.
- Expedición de Certificados, según solicitud del personal.
- Expedición de solicitudes de obtención de credencial de salud.
- Solicitudes de incorporación a Cajas de Compensación y salud.
- Tramitar solicitudes de autorización de cargas, subsidios familiares y similares.
- Depósitos bancarios por concepto de pensiones alimenticias.
- Mantención de agenda con los datos de entidades provisionales, administradoras de fondos de pensión, cajas de compensación.
- Confeccionar y Tramitar declaraciones de accidente del trabajo.

Funciones Financieras y Contabilidad: Administración de activos, la asignación del capital, valuación de la empresa en el mercado global, toma de decisiones dentro de la empresa. La principal característica de las finanzas actuales es su cambio continuo por nuevas ideas y técnicas para la disminución de de gastos operativos:

- Encargada del Fondo menor.
- Llevar un Libro Banco con la información de la cuenta corriente.
- Encargada de confeccionar los comprobantes de depósitos.
- Debe realizar los depósitos bancarios.
- Mantención del archivo de documentos bancarios (digital).
- Llevar registro de los depósitos que efectúen terceros (clientes).
- Registrar a diario el saldo disponible de la cuenta corriente.
- Llevar registro de las fechas en que los clientes deben depositar.

- Confección, Despacho y Recepción de la documentación financiera.
- Relacionarse cordialmente con entidades financieras y pagadoras.
- Manejo de las fechas de compromisos tributarios y contables.
- Informe de compromisos por vencer.
- Manejo de las fechas de cobro a los clientes.
- Llevar al día informe de Cheques por cobrar.
- Confeccionar listado de clientes deudores y facturas vencidas.
- Confeccionar cartas de cobranza.

Función Asesores:

Función Secretaria: esta es la persona de primer contacto, por lo cual es de vital importancia para la empresa, ya que es la encargada de:

- Recepción de solicitudes de servicios o productos.
- Confección de informes de servicios prestados o bienes producidos.
- Recepción y tramitación de solicitudes.
- Consolidación de agendas
- Brinda información general
- Re direcciona llamadas
- Reconocimiento de clientes (recopilar información básica de clientes a visitar)

Función Área Comercial: los asesores son lo encargados de ofrecer los servicios, cerrar ventas y atender inquietudes de los clientes existentes, trabajar en la vinculación de nuevos clientes, y referir potenciales, para el desarrollo de sus funciones deben estar comprometidos con la continua actualización de la DCIN 83 y todos sus anexos.

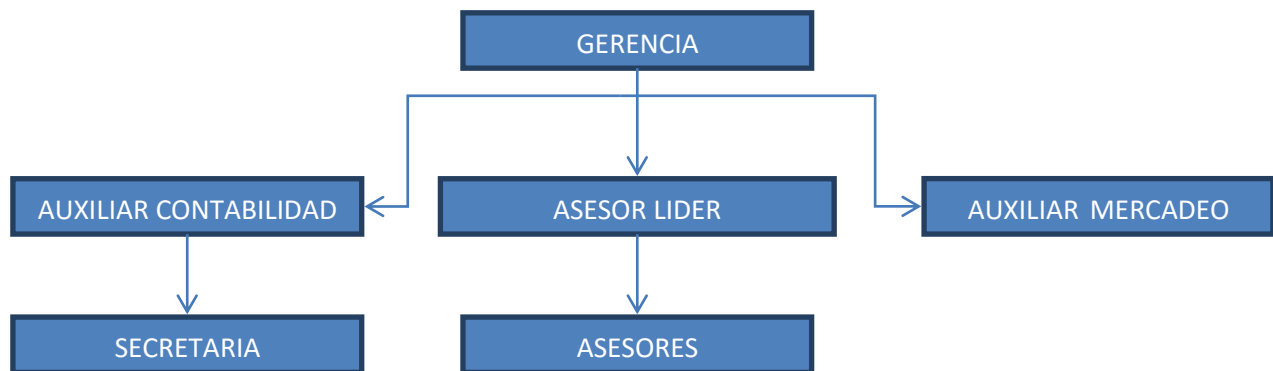
- Diligenciar los documentos y formas requeridas para la celebración del contrato.
- Atender de forma rápida y oportuna los requerimientos que los clientes presenten.
- Presentar informe de su gestión comercial de manera mensual.
- Visitar clientes
- Dictar las capacitaciones
- Diseñar planes de acción que ayuden al área de mercadeo
- Trabajo en equipo

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Muchas empresas tercerizan en proceso de contabilidad, pero inicialmente y con el objetivo de reducir los costos operativos haremos todos los procesos dentro de la empresa, a medida que las operaciones sean mayores analizaremos la posibilidad de tercerizar este proceso.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

Gerencia:

Funciones y Autoridad El Gerente General actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados por la empresa. Es responsable, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, 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 e internacional, provee de contactos y relaciones empresariales a la organización con el objetivo de establecer negocios a largo plazo, tanto de forma local como a nivel internacional. 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.

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.
- 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).

Otras actividades Supervisa constantemente los principales indicadores de la actividad de la empresa con el fin de tomar decisiones adecuadas, encaminadas a lograr un mejor desempeño de la empresa.

- Mantiene contacto continuo con los proveedores de información (DIAN, BANREP, SUPERINTENDENCIA FINANCIERA).
- Se encarga de la contratación y despido de personal.
- Está autorizado a firmar los cheques de la compañía, sin límite de monto.
- Cualquier transacción financiera mayor como obtención de préstamos, créditos, asignación de créditos a clientes, etc. deben contar con su aprobación.

Supervisa a: Asesor líder, asesores, área de mercadeo, contabilidad y todo lo que este por debajo de su cargo en el organigrama.

Asesor Líder: tiene a su cargo el manejo del departamento comercial dentro del que se incluye la elaboración y supervisión de proyectos de ventas, así como también brindar servicio a los clientes, planea y ejecuta cualquier cambio, modificación o mejora, capacita a sus asesores. Tiene total autoridad en el manejo del personal a su cargo. Adicionalmente tiene autoridad total en el manejo de las ventas dentro de la razonabilidad del negocio. Tiene la libertad para negociar con los clientes, el tiempo del proyecto, el monto de la venta, la rentabilidad del proyecto y el efecto en la liquidez de la empresa.

Asesores: adicionalmente a lo mencionado en el punto 6.1.1 los asesores son los encargados de dar las capacitaciones o prestar el servicio que la empresa ofrece.

Auxiliar Contabilidad: esta es la persona a cargo de:

- Manejo del fondo caja menor.
- Llevar un Libro Banco con la información de la cuenta corriente.
- Encargada de confeccionar los comprobantes de depósitos.
- Actualización del archivo de documentos bancarios (digital).
- Llevar registro de los depósitos que efectúen terceros (clientes).
- Llevar registro de las fechas en que los clientes deben depositar.
- Confección, Despacho y Recepción de la documentación financiera.
- Manejo de las fechas de compromisos tributarios y contables.
- Informe de compromisos por vencer.
- Manejo de las fechas de cobro a los clientes.
- Llevar al día informe de Cheques por cobrar.
- Confeccionar listado de clientes deudores y facturas vencidas.
- Confeccionar cartas de cobranza.

Auxiliar Mercadeo y Capacitación: Encargado de investigación de mercados, promoción y publicidad, sistemas de distribución y otros, dentro de las actividades están:

- Organización y coordinación de reuniones de trabajo.
- Organizar las capacitaciones internas
- Confección de informes con todas las ideas presentadas en las Reuniones Creativas.
- Mantención de agenda de proveedores de servicios requeridos por el Departamento.
- Cotización de productos tales como: envases, etiquetas y otros similares.

Secretaria: Encargada de:

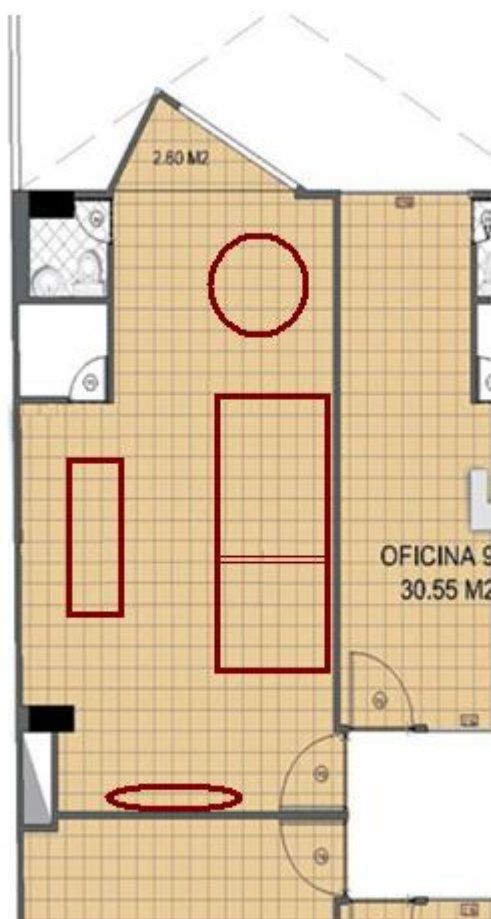
- Recepción de solicitudes de servicios o productos.
- Confección de informes de servicios prestados o bienes producidos.
- Recepción y tramitación de solicitudes.
- Consolidación de agendas
- Brinda información general
- Re direcciona llamadas
- Reconocimiento de clientes (recopilar información básica de clientes a visitar)

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

La oficina queda ubicada en el centro empresarial OFIX-33 piso 9, cuenta con parqueadero cubierto en el 5 piso, área de 53.20 mts², cocineta, aire acondicionado, vista hacia la av.33, es un muy buen punto para el marketing y de fácil acceso; además el centro empresarial cuenta con auditorio y el respaldo de marcas que se han ubicado allí.

Inicialmente el local será rentado por una mensualidad de \$1.500.000, contando con un periodo de posicionamiento gratuito de 3 meses, ya que el centro empresarial es relativamente nuevo y ofrece esta posibilidad a sus ocupantes; son oficinas totalmente terminadas que cuentan con las instalaciones y cableado necesario para empezar su funcionamiento, las modificaciones serán mínimas, solo se incurrirá en gastos de distribución de los cubículos y oficinas necesarios para los asesores, secretaria y el personal de la oficina en general (Sala reuniones, oficina Gerencia, Asesor Líder, puesto asesores, puesto secretaria y sala de espera.)



6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

CANTIDAD	PRODUCTO	DESCRIPCION	PRECIO
8	SILLAS	SILLA OFICINA CON BRAZOS	79.900
8	LAPTOP	DELL 3 ING	999.000
1	MULTIFUNCIONAL	EPSON ID 000102414290	159.000
1	NEVERA	SAMSUNG	809.000
1	CAFETERA	SAMSUNG PREMIUM 4 TASAS NEGRA	29.950
1	MICROONDAS	MICROONDAS 0.7PC HACEB	99.900
8	TELEFONOS	TELEFONO ALAMBRICO SENCILLO	34.900
8	ESCRITORIOS	ESCRITORIOS SENCILLO ANDO	269.900
8	SOFTWARE	MICROSOFT OFFICE	260.000
1	SOFTWARE	CONTABILIDAD	400.000
1	TELEFAX	OPCION TRANSFERENCIAS DE LLAMADAS	349.000
1	PLANTA TELEFONICA	CENTRAL TELEFONICA 3X8	112.900
1	SERVIDOR	SERVIDOR POWEREDGE T110	2.948.134

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina mensuales.

PRODUCTO	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR
PAPEL TAM CARTA	DEPOT	1 CAJA	67.950
SOBRES MANILLA	DEPOT	100	13.900
COSEDORA	DEPOT	14	139.300
CLIPS	DEPOT	5 LATAS	12.500
MARCADORES	DEPOT	2 CAJASX 6	18.800
LAPICEROS	DEPOT	1CAJA	2.500
TINTA SELLOS	DEPOT	2	12.400
	MARION	OTROS	
NEVERA	ÉXITO	1	809.000
CAFETERA	ÉXITO	1	29.950
MICROONDAS	ÉXITO	1	99.900
INSTA CREAM SOBRES	ÉXITO	2 CAJA	7.540
AZUCAR SOBRES	ÉXITO	2 CAJA	7.640
AROMATICA	ÉXITO	4 CAJA	11.520
VASOS DESECHABLES	DEPOT	100 UNDS	23.400
LIMPIA VIDRIOS	ÉXITO	2	6.520
TRAPERO	ÉXITO	1	5.750
ESCOBA	ÉXITO	1	8.390
RECOGEDOR	ÉXITO	1	7.640
SERVILLETAS	ÉXITO	3	7.170
TOTAL			1.291.770

Anexo: cotizaciones office depot y éxito

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Mensuales

SERVICIO	PROVEEDOR	PRECIO
PAQUETE: ENERGIA, AGUA, TELEFONO ILIMITADO, INTERNET WIFI	EPM, TELMEX	190.000
VIGILANCIA	EXPERTOS SEGURIDAD	40.000
SEGURO	SURAMERICANA	160.000
MENSAJERIA	EDIF	5.000 X ENVIO
EMPLEADA	PARTICULAR	566.700
ADMINISTRACION	EDIFICIO	150.000
MANTENIMIENTO COMPUTADORES	PARTICULAR	80.000

6.3.5 Requerimientos de personal

VER 5.5.5 Y 6.2.1

RECURSO HUMANO	SALARIO
SACRETARIA	600.000
ASESORES	800.000 + COMISIONES
ASESOR LIDER	1.200.000+ PROMEDIO DE COMISIONES
AUXILIARES	850.000
GERENTE	2.300.000

6.4 Programa de administración

Actividades pre operativas

ACTIVIDADES	SEMANAS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inscripción cámara de comercio	■	■	■							
Certificado de representación legal	■	■	■							
Inscripción RUT	■	■	■							
búsqueda local	■	■	■							
cotización local				■						
negociación local					■					
modificación local						■	■	■		
búsqueda secretaria	■	■								
entrevistas y selección			■							
búsqueda asesores	■	■	■							
entrevistas y selección				■	■					

búsqueda mercaderista										
entrevistas y selección										
contratación personal										
cotización muebles										
cotización materiales										
cotización insumos										
Compras										
instalación muebles										

7.0 ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Sociedad por acciones simplificada (SAS) C3A S.A.S

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.

Ventajas

- Al entrar en vigencia la Ley 1258 de 2008, aparece en Colombia, un nuevo avance en materia de sociedades, pues, rompe con los excesivos formalismos, exigencias y trámites dispendiosos, exigidos en los diversos tipos de sociedades clásicas reguladas en el Código de Comercio.
- Se creará mediante Documento Privado Se podrá constituir con un documento privado en lugar de hacerse con una Escritura pública.
- Número de Accionistas; las sociedades por acciones simplificadas pueden constituirse y funcionar con uno o varios accionistas ya sean estos personas jurídicas o personas naturales.
- Capital Social y Número de Empleados; pueden constituirse con cualquier monto de capital social y tener cualquier cantidad de empleados.
- No están sujetas a los cubrimientos mínimos de capital suscrito y capital pagado que se les exige a las sociedades anónimas clásicas reguladas en el código de Comercio.
- Además, a los accionistas de las S.A.S., se les da hasta dos años de plazo para que paguen el capital suscrito.
- Duración y Objeto Social; la duración de las S.A.S., puede ser definida o indefinida. Además, no están obligadas como las demás sociedades reguladas en el Código de comercio a tener que especificar el objeto social al que se dedicarán, pues si no lo describen o lo detallan, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- Responsabilidad solidaria; los accionistas de las S.A.S., al igual que los accionistas de las demás sociedades por acciones, no tendrán responsabilidad solidaria, es decir, más allá de sus aportes, en las deudas tributarias de la sociedad. De igual manera para las obligaciones laborales que llegue a tener la sociedad.
- Organización de la sociedad; a las S.A.S. no se les exige tener todos los órganos de administración que sí se les exigen a las sociedades anónimas clásicas reguladas en el

Código de Comercio (Asamblea de Accionistas y Junta directiva) pues es suficiente con que tengan solamente a su representante legal.

- Además, si funcionan con un único accionista, este puede ser al mismo tiempo su representante legal. Y si en los Estatutos se contempla la creación de una “Junta directiva”, esta puede estar formada con “un solo” miembro.
- Los Accionistas son anónimos; Los accionistas no aparecen en el registro mercantil. Las acciones son registradas en el libro de Acciones.
- Lugar de Reuniones; la asamblea de accionistas podrá reunirse en el domicilio principal o fuera de él, aunque no esté presente un quórum universal.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Pasos para constituir su empresa como Persona Jurídica:

Paso 1	RUT
RUT	Registro Único Tributario (DIAN)
Paso 2	
Documento de constitución	Elaborar el documento de constitución de la sociedad, Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario.
Paso 3	
Formularios	Diligenciamiento de formularios para formalizar su empresa
Paso 4	
Formalización	Registro Matrícula Mercantil Cámara de Comercio

Constitución virtual de SAS

La **Cámara de Comercio** de Medellín incorpora a su oferta de servicios virtuales una herramienta que permite la constitución de SAS, a través de una plataforma virtual.

Valor: El uso de la plataforma virtual para la constitución de **SAS** es gratuito; sin embargo, se debe cancelar los derechos de inscripción, matrícula e impuesto de registro que se causen al momento de presentar la documentación. Las tarifas de los derechos de matrícula e inscripción son las fijadas por la Superintendencia de Industria y Comercio.

Se realiza el trámite de constitución de SAS a través la plataforma virtual y luego dirigirse a las oficinas de las DIAN para solicitar la asignación del NIT

Documentos requeridos para la asignación del RUT

El Representante Legal de la sociedad o un apoderado acreditado* deberá acercarse a las oficinas de la DIAN para la asignación del NIT y presentar los siguientes documentos:

Fotocopia del documento de identidad de quien realiza el trámite, con presentación del original, si el trámite se realiza en las oficinas de la DIAN.

Fotocopia de un recibo de servicio público domiciliario (agua, luz, teléfono, gas y los demás cuya prestación se encuentre sujeta a vigilancia por la Superintendencia de Servicios públicos Domiciliarios), con presentación del original, que corresponda a la dirección informada en el formulario de inscripción del Registro Único Tributario o del Boletín de Nomenclatura Catastral, informado como dirección, correspondiente al año de la inscripción o última declaración o recibo del impuesto predial pagado.

Constancia de titularidad de cuenta corriente o de ahorros activa en una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia o último extracto de la misma. Una vez aportado este documento a la DIAN, presente en la Cámara copia del certificado del RUT para que la información correspondiente sea incluida en el certificado de Existencia y Representación Legal de su sociedad.

(*) El apoderado deberá ser abogado, presentar poder autenticado en notaria y exhibir y anexar copia de su tarjeta profesional.

Las personas jurídicas además, deberán acercarse a la Subsecretaría de Rentas Municipales para hacer la Matrícula de Industria y Comercio.

Simplificación de trámites:

Sin desplazarse a la Cámara de Comercio, Usted obtiene:

- Inscripción en el Registro Mercantil.
- Pago del impuesto de registro a favor del departamento de Antioquia.
- Notificación de la apertura del establecimiento de comercio a Planeación Municipal en los municipios con convenio de Simplificación de Trámites.
- Expedición del certificado electrónico de existencia y representación legal.

8 ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

FECHA	SOCIO	APORTE
JUNIO/01/2012	ALFREDO HERMIDA	60.000.000
JUNIO/01/2012	LORENA CADAVID	60.000.000

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio. Mensuales

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO

Ventas		Participacion del total Ventas
CUENTAS DE COMPENSACION	\$ 12.000.000,1	15,79%
CANALIZACION DE DIVISAS	\$ 24.000.000,0	31,58%
CAPACITACIONES ONLINE	\$ 40.000.000,0	52,63%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 76.000.000,1	100,00%

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

CAPITAL DE TRABAJO

Requerimientos de Efectivo	CUENTA	VALOR
	Costos Variables	\$ 21.597.720
	Costos Fijos de Producción	\$ 34.914.432
	Costos Fijos de Administración	\$ 26.050.580
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$ 32.666.256
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO		\$ 115.228.988

INVERSIONES	
INV. CAPITAL DE TRABAJO	115.228.988
INV.GTOS PRE OPERATIVOS	129.000
INV. ACTIVOS FIJOS	25.160.150
TOTAL	140.518.138

8.2.2.2 Costos

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 6.970.840,0	18,26%
Total Costos fijos de producción	\$ 11.638.144,0	30,48%
Total Costos fijos de administración	\$ 8.683.526,5	22,74%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 10.888.752,0	28,52%
Costos Totales	\$ 38.181.262,5	100,00%

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

Salarios	\$ 4.316.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.520.165
	\$ 0
Papelería	\$ 67.950
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 640.000
Seguros	\$ 160.000
Administración	\$ 150.000
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 40.000
Imprevistos	\$ 789.412
TOTAL	\$8.683.527

Gastos Distribución y Ventas mensual

CONCEPTO	VALOR
Transporte	800.000

Estados Financieros Projectados

8.2.3 Flujo de Caja

Flujo Mensual

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May	Jun	Jul	Ago.	Sep	Oct	Nov	Dic.
Altas	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180
Medias	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980
Bajas	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780
Consolidado	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000	\$ 76.000.000
- Costos variables		\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840
- Costos fijos	\$ 0	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423
Costos fijos de Producción		\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144
Costos fijos de Administración		\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610	\$ 37.156.610
- Impuestos	\$ 0	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681	\$ 12.261.681
= Utilidad despues de impuestos	\$ 0	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929	\$ 24.894.929
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 133.487.408
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 114.543.788
Valor de Salvamento													\$ 18.943.620
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 141.432.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 25.160.150												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 1.729.000												
Capital de Trabajo	\$ 114.543.788												
FLUJO DE CAJA	-\$ 141.432.938	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 25.557.056	\$ 159.044.464

Tasa Interna de Rentabilidad esperada	6,00%
Valor Presente Neto	139.172.585
Tasa Interna de Retorno	17,91%

[Volver al Menu Principal](#)

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 912.000.001	\$ 1.053.360.001	\$ 1.216.630.801	\$ 1.405.208.575	\$ 1.623.015.904
- Costos variables		\$ 83.650.080	\$ 87.832.584	\$ 92.224.213	\$ 96.835.424	\$ 101.677.195
- Costos fijos		\$ 374.525.070	\$ 393.251.324	\$ 412.913.890	\$ 433.559.584	\$ 455.237.563
Costos fijos de Producción		\$ 139.657.728	\$ 146.640.614	\$ 153.972.645	\$ 161.671.277	\$ 169.754.841
Costos fijos de Administración		\$ 104.202.318	\$ 109.412.434	\$ 114.883.056	\$ 120.627.208	\$ 126.658.569
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 130.665.024	\$ 137.198.275	\$ 144.058.189	\$ 151.261.098	\$ 158.824.153
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 7.945.530	\$ 7.945.530	\$ 7.945.530	\$ 7.945.530	\$ 7.945.530
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 445.879.321	\$ 564.330.563	\$ 703.547.168	\$ 866.868.037	\$ 1.058.155.616
- Impuestos	\$ 0	\$ 147.140.176	\$ 186.229.086	\$ 232.170.565	\$ 286.066.452	\$ 349.191.353
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 298.739.145	\$ 378.101.477	\$ 471.376.603	\$ 580.801.585	\$ 708.964.263
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 7.945.530	\$ 7.945.530	\$ 7.945.530	\$ 7.945.530	\$ 7.945.530
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 139.228.690
Prestamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 139.228.690
Valor de Salvamento						\$ 0
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 141.432.938	\$ 5.727.189	\$ 6.013.549	\$ 6.314.226	\$ 6.629.938	\$ 0
Activos Fijos	\$ 25.160.150					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 1.729.000					
Capital de Trabajo	\$ 114.543.788	\$ 5.727.189	\$ 6.013.549	\$ 6.314.226	\$ 6.629.938	
FLUJO DE CAJA	-\$ 141.432.938	\$ 300.957.485	\$ 380.033.459	\$ 473.007.906	\$ 582.117.177	\$ 856.138.482

Tasa Interna de Retorno	101,22%
Valor Presente Neto	221.512.669
Tasa Interna de Retorno	237,27%

[Volver al Menú Principal](#)

8.2.4 Estado de Perdidas y Ganancias

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos por concepto de Ventas	76.000.000	76.000.000	76.000.000	76.000.000	76.000.000	76.000.000	76.000.000	76.000.000	76.000.000	76.000.000	76.000.000	76.000.000
Costo Variables	6.970.840	6.970.840	6.970.840	6.970.840	6.970.840	6.970.840	6.970.840	6.970.840	6.970.840	6.970.840	6.970.840	6.970.840
Costos Fijos Producción	11.638.144	11.638.144	11.638.144	11.638.144	11.638.144	11.638.144	11.638.144	11.638.144	11.638.144	11.638.144	11.638.144	11.638.144
Gastos Depreciación	633.311	633.311	633.311	633.311	633.311	633.311	633.311	633.311	633.311	633.311	633.311	633.311
Utilidad Bruta en Ventas	56.757.705	56.757.705	56.757.705	56.757.705	56.757.705	56.757.705	56.757.705	56.757.705	56.757.705	56.757.705	56.757.705	56.757.705
Costos fijos de Administración	8.683.527	8.683.527	8.683.527	8.683.527	8.683.527	8.683.527	8.683.527	8.683.527	8.683.527	8.683.527	8.683.527	8.683.527
Costos Fijos de Ventas y Distribución	10.888.752	10.888.752	10.888.752	10.888.752	10.888.752	10.888.752	10.888.752	10.888.752	10.888.752	10.888.752	10.888.752	10.888.752
Amortización de diferidos	28.817	28.817	28.817	28.817	28.817	28.817	28.817	28.817	28.817	28.817	28.817	28.817
Utilidad Operativa	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610
Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610	37.156.610
Impuestos	12.261.681	12.261.681	12.261.681	12.261.681	12.261.681	12.261.681	12.261.681	12.261.681	12.261.681	12.261.681	12.261.681	12.261.681
UTILIDAD NETA	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929	24.894.929
Utilidades no Repartidas Acumuladas	24.894.929	49.789.857	74.684.786	99.579.715	124.474.644	149.369.572	174.264.501	199.159.430	224.054.359	248.949.287	273.844.216	298.739.145

8.3 Evaluación financiera del proyecto

8.3.1 Valor Presente Neto

Valor Presente Neto	139.172.585
----------------------------	--------------------

8.3.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	17,91%
--------------------------------	---------------

8.3.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda +/- 10)

Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%
Tasa de Retorno	6,00%
Valor Presente Neto	176.895.512
Tasa Interna de Retorno	20,90%

Cambio Porcentual en las Ventas	-10,00%
Tasa de Retorno	6,00%
Valor Presente Neto	101.449.659
Tasa Interna de Retorno	14,82%

8.3.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)

Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000	\$ 83.600.000
- Costos variables		\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840
- Costos fijos	\$ 0	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423
Costos fijos de Producción		\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144
Costos fijos de Administración		\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610	\$ 44.756.610
- Impuestos	\$ 0	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681	\$ 14.769.681
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929	\$ 29.986.929
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 133.487.408
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 114.543.788
Valor de Salvamento													\$ 18.943.620
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.432.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 25.160.150												
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 1.729.000												
Capital de Trabajo	\$ 114.543.788												
FLUJO DE CAJA	-\$ 141.432.938	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 30.649.056	\$ 164.136.464

Cambio Porcentual en el Precio	10,00%
Tasa de Retorno	6,00%
Valor Presente Neto	181.863.119
Tasa Interna de Retorno	21,54%

[Volver al Menú Inicial](#)

FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)

Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000
- Costos variables		\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840	\$ 6.970.840
- Costos fijos	\$ 0	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423	\$ 31.210.423
Costos fijos de Producción		\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144	\$ 11.638.144
Costos fijos de Administración		\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527	\$ 8.683.527
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752	\$ 10.888.752
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610	\$ 29.556.610
- Impuestos	\$ 0	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681	\$ 9.753.681
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929	\$ 19.802.929
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128	\$ 662.128
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 114.543.788
Valor de Salvamento													\$ 18.943.620
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 141.432.938	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 25.160.150												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 1.729.000												
Capital de Trabajo	\$ 114.543.788												
FLUJO DE CAJA	-\$ 141.432.938	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 20.485.056	\$ 133.487.408

Cambio Porcentual en el Precio	-10,00%	Volver al Menú Inicial
Tasa de Retorno	6,00%	
Valor Presente Neto	96.482.052	
Tasa Interna de Retorno	14,27%	

9 CONSIDERACIONES FINALES

El objetivo inicial de este trabajo era conocer la viabilidad de convertir una idea de negocio en un proyecto y una inversión finalmente; luego de realizar los estudios, investigación del mercado, encontramos que todo está a nuestro favor, la apertura económica, tratados de libre comercio, hacen creer al país que nuestra economía y los negocios internacionales tienden a crecer.

Entrando más a fondo y conociendo mas sobre la legislación colombiana encontramos que hay una alternativa de empresa SAS, la cual para empezar nos ayuda, ya que es de tramites simples y de fácil constitución.

Después de hacer el estudio financiero proyectamos muy buenos resultados como se pueden ver en el documento “Análisis Financiero” donde reportamos una TIR del 17.91% en un escenario muy bueno, pero donde podríamos trabajar con variaciones hasta del -10% y aun así seríamos rentables.

La principal estrategia seria consolidar toda la información aquí presentada y entrar a participar en Cultura E, donde se podría obtener apoyo para empezar.

Llegado el caso que el proyecto se ejecutara, lo segundo y mas importante luego de la inversión es el capital humano, consideramos que hay poco personal especializado en CCC, y este seria uno de los principales retos a afrontar; el mercado para nuestro negocio existe solo hay que hacerles ver que nos necesitan, ya que con nuestro apoyo sus perdidas disminuirán y serán mas eficientes en todos los procesos cambiarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

La bibliografía utilizada para la elaboración de este proyecto fue la siguiente:

DIAN:

<http://www.dian.gov.co/content/defensoria/contenidos/glosa3.htm>

[http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasyg/EEconomicos/BoletinesComex/Boletin ComercioExterior Enero Diciembre 2010 2011.pdf](http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasyg/EEconomicos/BoletinesComex/Boletin_ComercioExterior_Enero_Diciembre_2010_2011.pdf)

<http://www.dian.gov.co/contenidos/cifras.html>

Bancolombia Panamá:

<http://www.bancolombiapanama.com/panama/formatosPDF/panama/ctasCompens.pdf>

Banco de la Republica:

http://www.banrep.gov.co/estad/dsbb/secext_008.pdf

ANIF:

http://anif.co/sites/default/files/uploads/Anif-ESPE0212-WEB_1.pdf

DCIN 83:

http://www.banrep.gov.co/documentos/reglamentacion/pdf/compendiodcin83_20110328.pdf

Proexport:

<http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/servicios/tercerizacion-de-servicios-bpo.html>

Cotizadores Online:

Éxito:

<http://www.exito.com/>

Office Depot:

<http://store.officedepot.com.co/OnlineStore/Pages/Mercadotecnia/EntregaDomiGratis.jsp>

Documentos de Capacitación (Comercio Internacional Bancolombia)

- Resumen Decreto 2245 De Junio 28 De 2011
- Cambio Normatividad Cambiaría de Agosto 8 de 2011
- Gestión del capital humano de Noviembre de 2010
- El poder de los servicios de Marzo 2012