

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA  
“Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S.” Especializada en Asesorías y  
Consultorías Financieras

DIANA SIRLEY TOLOSA ARIZA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIAESUMER  
Facultad de Estudios Empresariales y De Mercadeo  
Administración Financiera  
Medellín  
2013

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA  
“Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S.” Especializada en Asesorías y  
Consultorías Financieras

DIANA SIRLEY TOLOSA ARIZA

Tesis de grado para optar título de Administradora Financiera

Asesor Temático:  
SANTO ALFONSO HINESTROZA PALACIO  
Especialista en Gerencia de Proyectos

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER  
Facultad de Estudios Empresariales y De Mercadeo  
Administración Financiera  
Medellín  
2013

Nota de aceptación:

---

---

---

---

---

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

---

Medellín, 14 de Junio de 2013

## CONTENIDO

	Pág.
<b>1 RESUMEN DEL PROYECTO</b>	<b>9</b>
1.1 NOMBRE DEL PROYECTO	9
1.2 INFORMACIÓN DE LOS PARTICIPANTES	9
1.3 RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO	10
<b>2 INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR</b>	<b>12</b>
2.1 PANORAMA ECONÓMICO	12
2.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO	17
2.2.1 Factores Económicos, Políticos y Legales	
2.2.3. Composición Del Sector	18
2.2.4. Indicadores Y Factores Que Influyen En La Economía.	18
<b>2.3 PANORAMA ACTUAL PARA LAS MYPIMES En COLOMBIA, ANTIOQUIA Y EI VALLE De ABURRÁ.</b>	<b>21</b>
2.4 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR	23
2.4.1. Análisis sobre la informalidad y las MIPYMES en Colombia	24
2.4.2. Perspectivas en los servicios de desarrollo empresarial	26
2.5. CONCLUSIONES DEL SECTOR	27
2.5.1. Acciones para fortalecer las MIPYMES en Latinoamérica	29
<b>3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO.</b>	<b>30</b>
3.1 PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS:	30
3.2 INFORMACIÓN GENERAL DE LA FUTURA EMPRESA	30
3.2.1. Portafolio, Servicios y Soluciones Empresariales s.a.s.	
3.2.2 Requerimientos para obtener los servicios de Servicios y Soluciones Financieras S.A.S.	34
3.3 MISIÓN y VISIÓN DE LA FUTURA EMPRESA	
SERVICIOS Y SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S.	34
3.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	35

<b>3.5.</b>	<b>RELACIÓN DE LOS BIENES O SERVICIOS</b>	<b>36</b>
3.5.1	Descripción Técnica de nuestros Servicios	36
3.5.2	Asesorías y Consultorías Financieras	37
3.5.3	Outsourcing Contable Y De Nómina	38
<b>3.6.</b>	<b>VENTAJA COMPETITIVA DEL NEGOCIO</b>	<b>39</b>
3.6.1	Algunas ventajas competitivas atractivas para los clientes como aspectos positivos frente a los demás	39
<b>3.6.2</b>	<b>DESVENTAJAS</b>	<b>40</b>
<b>3.7.</b>	<b>ANÁLISIS MATRIZ DOFA PARA LAS VENTAJAS COMPETITIVAS</b>	<b>40</b>
<b>3.8.</b>	<b>JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO</b>	<b>42</b>
<b>3.9</b>	<b>SECTOR Y ACTIVIDAD AL QUE PERTENECE Y SE DEDICARA LA EMPRESA</b>	<b>44</b>
<b>3.10.</b>	<b>LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA EMPRESA</b>	<b>44</b>
<b>4.</b>	<b>ANÁLISIS DEL MERCADO</b>	<b>45</b>
<b>4.1.</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS</b>	<b>45</b>
<b>4.2.</b>	<b>ANÁLISIS DEL MERCADO POTENCIAL</b>	<b>47</b>
4.3.	Usuarios	48
<b>4.4.</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>48</b>
4.4.1.	Comportamiento histórico	48
<b>4.4.2.</b>	<b>SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MIPYMES:</b>	<b>50</b>
<b>4.5.</b>	<b>OFERTA</b>	<b>51</b>
4.5.1.	Análisis De La Competencia	51
4.5.2.	Comportamiento de la competencia	54
<b>4.6.</b>	<b>PRECIO</b>	<b>54</b>
<b>4.6.1.</b>	<b>ANÁLISIS HISTÓRICO Y ACTUAL DE PRECIOS</b>	<b>55</b>
<b>4.7.</b>	<b>ESTRATEGIA COMERCIAL</b>	<b>56</b>
4.7.1.	Estrategias de Mercado	56
4.7.2.	Canales de comercialización	57
4.7.3.	Ventajas y desventajas de los canales de distribución	58
4.7.4.	Publicidad y Promoción (marca)	60
4.7.5.	Conclusión General del análisis de mercados.	63

<b>5.</b>	<b>ASPECTOS TÉCNICOS</b>	<b>64</b>
<b>5.1.</b>	<b>REQUERIMIENTOS DE ÁREAS DE TRABAJO</b>	<b>64</b>
	5.1.2. Distribución Espacial Y Requerimientos De Área De Trabajo	64
	5.1.3. Requerimientos de Mano de Obra (Perfiles y Funciones)	65
<b>5.2</b>	<b>CAPACIDAD DE PARA REALIZAR SERVICIOS</b>	<b>66</b>
<b>6.</b>	<b>ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL</b>	<b>66</b>
<b>6.1</b>	<b>PROCESOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>67</b>
	6.1.1. Procesos Propios y Externos	67
	6.1.2. Requerimientos de Personal (perfiles y funciones)	68
	6.1.3. Requerimientos de tecnología	69
	6.1.4. Costos asociados con asuntos Legales	70
<b>7.</b>	<b>ANÁLISIS FINANCIERO</b>	<b>70</b>
<b>7.1</b>	<b>ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO</b>	<b>70</b>
	7.2. Recursos Propios	70
	7.3 Inversiones del Proyecto	71
<b>7.4</b>	<b>COSTOS Y GASTOS</b>	<b>71</b>
	7.4.1 Costos Variables y Costos Fijos	71
<b>7.5</b>	<b>ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS</b>	<b>72</b>
	7.6 Flujo de Caja	73
<b>8.</b>	<b>EVALUACIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>74</b>
<b>9.</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>75</b>
<b>10.</b>	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>76</b>

## LISTA DE TABLAS

		<b>Pág.</b>
Tabla 1	PIB por Ramas de Actividad Económica 2011 – 2012 Variación porcentual anual	13
Tabla 2	Evolución de los componentes del ÍCC en los últimos años.	16
Tabla 3	IPC. Variación mensual, según niveles de ingreso	20
Tabla 4	Análisis DOFA cuantitativo	41
Tabla 5	Estructura Empresarial por tipo de sociedad	43
Tabla 6	Cantidad de competidores directos de Servicios y consultorías empresariales S.A.S.	44
Tabla 7	Cantidad de empresas de asesoramiento, consultoría financiera en Medellín	52
Tabla 8	Empresas Competidoras de Consultoría Financiera	55
Tabla 9	Requerimientos de quipos de oficina	65
Tabla 10	Capacidad instalada	66
Tabla 11	Costos del Personal Directo	69
Tabla 12	Costos tecnología	69
Tabla 13	Costos de Formalización	70
Tabla 14	Estructura inversión del proyecto	71
Tabla 15	Presupuesto de Costos Variables	71
Tabla 16	Presupuesto Gastos Administrativos	72
Tabla 17	Estado de Resultados Proyectados	72
Tabla 18	Flujo de Caja Proyectado	73
Tabla 19	Indicadores	74

## LISTA DE FIGURAS

		<b>Pág.</b>
Figura 1	Participación de MIPYMES por ciudad	13
Figura 2	Participación porcentual en el PIB Nacional año 2012	14
Figura 3	Matriz de Océano Azul	48
Figura 4	Diagrama de las fuerzas de PORTER	53
Figura 5	Organigrama	66



## **1. RESUMEN DEL PROYECTO**

### **1.1 NOMBRE DEL PROYECTO**

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S.” Especializada en Asesorías y Consultorías Financieras.

### **1.2 INFORMACIÓN DE LOS PARTICIPANTES:**

La realización de la presente Tesis de Grado estuvo a cargo de la estudiante del ciclo profesional en Administración Financiera Diana Sirley Tolosa Ariza quien terminó las materias en el primer semestre del año 2012 en la Institución Universitaria ESUMER de la Ciudad de Medellín Antioquia.

Contacto:

Correo Electrónico: [diana.tolosa@une.net.co](mailto:diana.tolosa@une.net.co), [Dianatolosa1@hotmail.com](mailto:Dianatolosa1@hotmail.com)

Móvil: 310 467 0889- 314 7377553

### **1.3 RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO:**

La idea de crear un plan de negocio para la empresa “Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S.” Asesorías y Consultorías Financieras en la ciudad de Medellín y Valle de Aburrá, surgió de la identificación de una gran necesidad que tienen las Mipymes en cuanto al inadecuado manejo de sus recursos, informalidad, deserción en el corto plazo y poco crecimiento, esto se genera debido al desconocimiento por parte de los microempresarios del arte de gestionar, controlar y optimizar los recursos financieros, humanos y tecnológicos con los cuales se crean verdaderas unidades de valor sostenidas en el tiempo.

“Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S”, desea proponer soluciones integrales, eficientes, con calidad, agilidad y profesionalismo para las Mipymes de todos los sectores de la economía, ubicadas en Medellín y el Valle de Aburrá, nuestros servicios se distinguirán por el impacto positivo en las microempresas, haremos énfasis en lo relacionado con la correcta gestión financiera, brindaremos servicios de Asesorías y consultorías Financieras, Organizacionales y Contables, además de Outsourcing Contable y de Nómina, para ello contaremos con un excelente equipo de profesionales altamente competitivo liderando cada una de estas líneas de servicios y con personal capacitado, con experiencia, con espíritu de servicio y comprometidos en lograr resultados exitosos.

Nuestros servicios serán brindados de manera personalizada y se identificarán por brindar atención integral en base a las necesidades de las empresas, se analizará la información para establecer, conjuntamente con la dirección, la estructura Organizacional, Financiera y Contable más idónea en función de su desarrollo a mediano y largo plazo, eliminando así la improvisación para implantar la planificación estratégica empresarial y de esta manera dar soluciones ajustadas a las necesidades del cliente, proyectar crecimiento permanente y aportar al desarrollo económico sostenido de las Mipymes.

La puesta en marcha de este proyecto se financiara con recursos propios y la inversión requerida es de **\$ 29'323.500** los cuales serán aportados por los socios.

Los resultados de los diferentes análisis de este proyecto permiten establecer que es viable constituir una empresa dedicada alas asesorías y consultorías financieras así como Outsourcing Contable y de Nómina que brinde apoyo a las Mipymes en campos estratégicos como es el manejo del recurso financiero.

Los indicadores de la viabilidad permitieron establecer que la tasa interna de retorno del proyecto de TIR 22,89% suficiente para compensar la tasa interna de oportunidad TIO la cual es del 20%, lo que indica que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad del dinero y produce además un rendimiento adicional que permite la generación de una riqueza adicional a los recursos invertidos por los accionistas.

## **2 INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR**

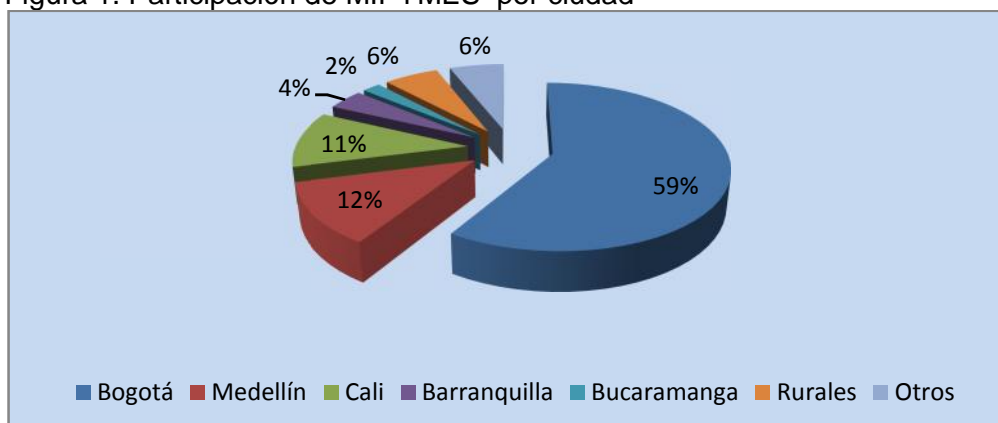
En este análisis se establecerán las condiciones del sector y el panorama económico en el que Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S. desea incursionar con esta propuesta empresarial la cual se compone de la prestación de servicios de asesorías, consultorías administrativas y financieras, Outsourcing Contable y Nómina .

### **2.1 PANORAMA ECONÓMICO**

En Colombia la economía en los últimos años ha tenido un buen comportamiento con tendencias al crecimiento gracias al volumen de participación que han tenido la Mipymes en todos los rincones del país, esto se refleja en el porcentaje de crecimiento del PIB en el 2011 el cual fue de 5.9% principalmente por la explotación de minas y canteras que presenta una dinámica de 15,5% , la evolución del 6% en el comercio, construcción con 5,5 y la industria con 4,1%, así mismo los servicios de intermediación financiera presentan una variación del 5,9% (DANE, 2012)

Este incremento lo lideran los departamentos de Bogotá y Antioquia los cuales sobresalen en aportes al PIB con una variación porcentual de 6.0% y 6.1% debido al incremento en la participación de las microempresas y a la reactivación positiva de comercio.

Figura 1. Participación de MIPYMES por ciudad



Fuente: Cámara de comercio de Medellín

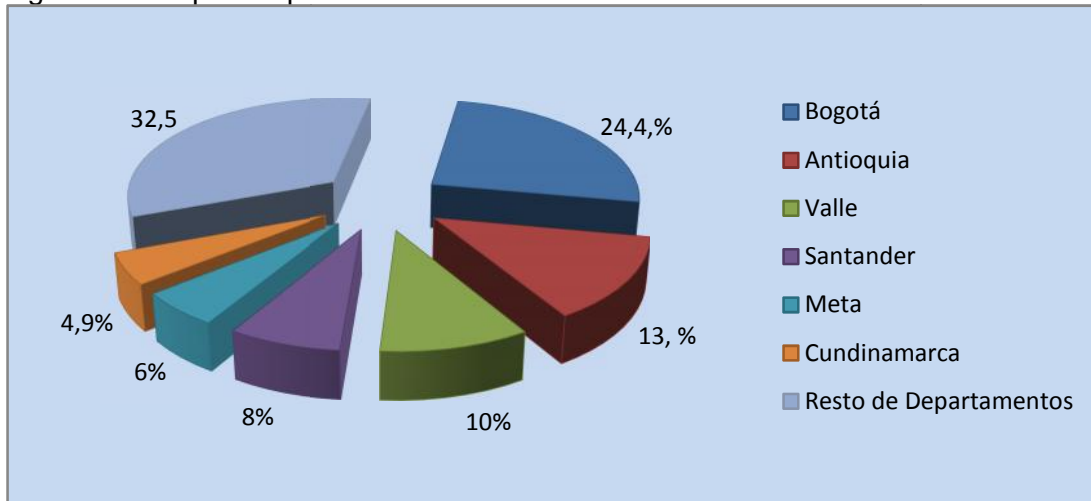
Por otra parte, el aumento de 3,6% en el valor agregado de los servicios de intermediación financiera, de seguros y servicios conexos durante el cuarto trimestre de 2012 respecto al trimestre inmediatamente anterior, se explica por el aumento de la producción de los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente - SIFMI en 3,0%, de las comisiones y otros servicios de administración financiera en 6,0%, de los servicios de seguros en 6,5% y de los servicios auxiliares de la intermediación financiera en 3,5%. (DANE, 2013)

Tabla 1 PIB por Ramas de Actividad Económica 2011 – 2012 Variación porcentual anual

Ramas de actividad	2011	2012
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	2,4	2,6
Explotación de minas y canteras	14,4	5,9
Industria manufacturera	5,0	-0,7
Electricidad, gas de ciudad y agua	2,9	3,5
Construcción	10,0	3,6
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	6,0	4,1
Transporte, almacenamiento y comunicación	6,2	4,0
Establecimientos financieros, seguros, inmuebles Y servicios a las empresas	7,0	5,5
Servicios sociales, comunales y personales	2,9	4,9
Subtotal valor agregado	6,3	3,9
Impuestos menos subvenciones sobre la producción e importaciones	10,9	4,7
<b>PRODUCTO INTERNO BRUTO</b>	<b>6,6</b>	<b>4,0</b>

Fuente: Elaboración propia información DANE

Figura 2 Participación porcentual en el PIB Nacional año 2012



Fuente: Cámara de comercio de Medellín Antioquia

Existe gran optimismo en que el país siga creciendo por encima del ritmo obtenido en los últimos años ya que se puede observar una expansión en los diferentes sectores económicos, se ha disminuido la tasa de desempleo, hay un crecimiento de la confianza en el país, que a la fecha se encuentra en su máximo histórico BBB+, según las la calificadora de riesgo canadiense Dominion, ya anteriormente las principales calificadoras habían otorgado a Colombia el grado de inversión, pero esta mejora de la calificación de la deuda soberana, incrementa aún más la confianza por parte de los inversores extranjeros quienes ven en el país un destino atractivo para invertir su dinero.

Los principales argumentos de DOMINION para tomar la determinación de incrementar la calificación son las perspectivas de crecimiento favorables y unas buenas políticas fiscales, también destaca el crecimiento de la inversión pasando del 15% del PIB en el 2001 a un 28% en 2012, así mismo, afirma que Colombia está en posición de afrontar un deterioro de la economía mundial ya que cuenta con US\$ 38.500 millones en reservas internacionales, bajos niveles de endeudamiento externo y créditos flexibles por parte del fondo monetario internacional, además el gobierno se encuentra en capacidad de otorgar estímulos para la reactivación de la economía en caso de ser necesario.

Se espera continuar con las buenas perspectivas de sectores como la industria, minería, construcción, comercio interno y exterior, de igual manera se espera conservar el crecimiento de la inversión y el consumo para fortalecer la confianza de los empresarios y así disminuir el índice de desocupación y poderlo conservar en un 10% en promedio a nivel nacional, se espera que la inflación no supere el 4% y que la tasa de cambio continúe fluctuando entre 1.750 y los 1800 pesos, de igual forma se espera que las ventas continúen con un ritmo de crecimiento cercano al 8%, propiciando el crecimiento de almacenes y grandes superficies, así mismo como el incremento en la compra de vehículos y otros bienes durables y semidurables (Fenalco, Antioquia, 2012).

Actualmente se está viendo un alto desarrollo del sector minero y energético, en los últimos tres años ha tenido un incremento promedio del 12%, se puede identificar una reactivación del sector de la construcción jalonado principalmente por los programas de gobierno de vivienda y desarrollo de infraestructura para mejoramiento de la competitividad del país, también se destaca el crecimiento del transporte con un crecimiento del 6,9% con respecto al 2010, el comercio con un 5,9% y los servicios financieros con un 5,8%, en términos generales todas las actividades económicas crecieron.

De acuerdo a los resultados de la última medición de la EOE, el Índice de Confianza Comercial (ICCO) mostró un progreso en abril de 2013 al ubicarse en 15,5%, por encima de los niveles observados en marzo (14,9%) y febrero (12,9%) de este mismo año. De esta manera, la confianza de los comerciantes continuó mostrando señales de una recuperación, tras la fuerte caída que tuvo en enero y febrero. No obstante, el ICCO de abril de 2013 continúa siendo considerablemente inferior al observado para el mismo mes en cualquiera de los tres años anteriores. Este indicador ha anticipado correctamente el comportamiento del Índice de Comercio al por Menor sin combustibles del DANE y desde principios del año 2000 la correlación entre ambos es de 0,7. (Fedesarrollo, Mayo 2013)

Tabla 2 Evolución de los componentes del ICC en los últimos años.

<b>Componente (Balance, %)</b>	<b>2010</b>	<b>1011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	
	<b>Abril</b>	<b>Abril</b>	<b>Abril</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>
Situación económica actual de empresa o negocio	34,0	41,1	38,5	24,3	27,5
Nivel de existencias	9,0	11,8	16,3	19,7	19,3
Expectativas de situación para el próximo semestre	47,0	45,7	45,9	40,2	38,4
Índice de Confianza Comercial	24,0	25,0	22,7	14,9	15,5

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial (EOE) – Fedesarrollo.

En marzo de 2013, el Índice de Confianza Industrial (ICI) se ubicó en -6,2%, ratificando la tendencia a la baja de los últimos seis meses. El deterioro en el ICI es liderado por el balance negativo en el volumen de pedidos.

Al aislar factores estacionales, se observa una fuerte tendencia decreciente en el ICI desde enero de 2012. Este comportamiento se ha acentuado en febrero y marzo de 2013, registrando los valores más bajos desde diciembre de 2010.

## **2.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO**

Para analizar el comportamiento del mercado que Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S. desea explorar utilizamos el método PEST-EL y se establecen las variables y el comportamiento que influyen en este mercado, el cual es externo y por tanto incontrolable pero se pueden descubrir variedad en oportunidades y los peligros de las amenazas.



### **2.2.1 Factores Económicos, Políticos y Legales**

- **Gobierno:** en Colombia hay un gobierno estable y condemocracia en comparación con otros gobiernos Latinos como es el caso de Venezuela, en nuestro país contamos con políticas definidas y claras para todas sus regiones, este escenario de desarrollo y la economía Colombiana emergente generan mayor confianza a los inversionistas internacionales los cuales influyen notoriamente en el nacimiento, avance y estabilidad de las Mipymes.
- **Política Fiscal:** Para las Mipymes las reformas tributarias influyen directamente en su funcionalidad debido a los impuestos y tributos que estas deben realizar en periodos exigidos por la política Tributaria en Colombia que para este año es mensual, bimensual y anualmente (Portal Mipyme, 2013)
- En Colombia la característica sobresaliente de la estructura que compone la política fiscal es el gran número de impuestos que se pagan por diferentes rubros, dada la autonomía tributaria que existe en los municipios. Esta particularidad junto con la falta de control sobre la destinación de los ingresos, hacen de la política fiscal en Colombia un factor poco estable. (Kalmanovitz, 2012)

### **2.2.3. Composición Del Sector**

### **2.2.4. Indicadores Y Factores Que Influyen En La Economía.**

- **DESEMPLEO**
- **Evolución del desempleo**

En marzo, la tasa de desempleo nacional (10,2%) mostró una ligera contracción frente a la observada el mismo mes de 2012. En los últimos doce meses, el desempleo promedio se ubicó en 10,3%, indicando una importante mejora en relación con 2011.

- **Evolución de la tasa de ocupación**

El desempleo urbano disminuyó en marzo de 2013, ubicándose en 11,6%. Esta tasa es 0,6 % inferior al nivel expuesto un año atrás (12,2%). La tasa de ocupación nacional se ubicó en 59,2% en marzo de 2013, ligeramente por debajo de su nivel un año atrás (60,4%). En marzo, la tasa de ocupación urbana también presentó una reducción de 1% con respecto a marzo de 2012, ubicándose en 56,5%. (Fedesarrollo, 2013)

- **INFLACIÓN**

- **Inflación anual y rango objetivo del Banco de la República**

En abril, después de dos meses por debajo del rango meta, la inflación retornó al rango establecido por el Banco de La República, al ubicarse en 2,02%. El incremento en el nivel de precios estuvo liderado por los grupos de gasto de educación (4,5%), salud (3,6%) y vivienda (3%).

En abril, la inflación de **no transables** (otros servicios financieros) se mantuvo en niveles cercanos a 4%. Por su parte, la inflación de bienes transables permaneció relativamente estable en 1%, en línea con el comportamiento observado durante los últimos meses.

El aumento en los precios de los bienes regulados y alimentos se ubicó en 0,9 y 1,6%, respectivamente. Lo anterior representa una caída de 3 y 3,4 %, con respecto a la inflación de abril de 2012. (Banco de la Republica, 2013)

- **EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN**

### **Resultados Del Consolidado Nacional**

En mayo de 2013, la variación del Índice de Precios al Consumidor - IPC - fue 0,28%. Esta tasa es inferior en -0,02 puntos porcentuales a la registrada en mayo de 2012, que fue 0,30%.

El grupo de gasto que registro la mayor variación positiva fue vivienda (0,64%) y el de mayor variación negativa fue diversión (-0,30%). En lo corrido del año los precios al consumidor acumularon una variación de 1,49%. Esta tasa es inferior en -0,43 puntos porcentuales a la registrada para igual período del año 2012 (1,92%).

El grupo de gasto que registró la mayor variación positiva fue educación (4,15%) en contraste la mayor variación negativa se registró en diversión (-1,25%). En los últimos 12 meses la variación acumulada a mayo fue 2,00%. Esta tasa es inferior en -1,44 puntos porcentuales al registrado en mayo de 2012 (3,44%). (DANE, 2013)

- **Comportamiento de la variación mensual del IPC, según niveles de ingreso.**

Por niveles de ingresos, los bajos (0,38%) y medio (0,27%) registraron crecimientos inferiores a los observados en el mismo periodo del año anterior.

Tabla 3 IPC. Variación mensual, según niveles de ingreso

<b>Mayo de 2013</b>		<b>Índice</b>	<b>variación</b>		<b>Diferencia</b>
			<b>%</b>		
Niveles de Ingreso	<b>Mayo 2013</b>	<b>Abril 2013</b>	<b>Mayo 2012 2013</b>		<b>Puntos porcentuales</b>
<b>Bajos</b>	114,55	114,12	0,43	0,38	-0,05
<b>Medios</b>	113,60	113,30	0,30	0,26	-0,02
<b>Altos</b>	110,66	110,55	0,11	0,10	0,04
<b>Total</b>	113,48	113,16	0,32	0,28	-0,02

Fuente: Elaboración propia, información DANE

En lo corrido del año, cuatro grupos de bienes y servicios se ubican por encima del promedio nacional (1,49%): educación (4,15%); salud (2,85%); comunicaciones (1,94%) y vivienda (1,74%). El resto de los grupos de gastos se ubicaron por debajo del promedio: alimentos (1,37%); otros gastos (1,02%); transporte (0,81%); vestuario (0,30%) y diversión (-1,25%). Los mayores aportes a la variación en lo corrido del año, se ubicaron en los grupos de: vivienda; alimentos; educación y transporte, los cuales en conjunto contribuyeron con 1,31 puntos porcentuales a la variación total. (DANE, 2013).

- **Exportaciones:**

En marzo, las exportaciones totales decrecieron 20% con respecto al mismo mes del año anterior. Esta es explicada fundamentalmente por la caída en las ventas externas de combustibles y productos de las industrias extractivas (-23%) como consecuencia de menores precios del petróleo y de dificultades en la exportación de carbón. En lo corrido del año las exportaciones presentaron una disminución de 9,5% en contraste con el mismo periodo de 2012. Lo anterior es explicado por menores exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas (-12,6%)

- **Factor Sociocultural:** En Colombia se evidencia desigualdad en los ingresos y en la forma de adquirir bienes y servicios, estos están limitados directamente a los ingresos de cada habitante, teniendo en cuenta que la gran parte de los ingresos están distribuidos en una cantidad mínima de la población, lo contrario de la gran masa de habitantes el cual los ingresos son los más bajos, teniendo en cuenta este referente se puede calcular que:

Las políticas de bienestar social buscan generar una mayor calidad de vida en los colombianos. La creación de nuevos empleos y de nuevas formas de obtener ingresos hacen parte de una buena calidad de vida, por esta razón, actualmente existe un gran apoyo gubernamental para el tema del emprendimiento. Como consecuencia de la importancia de las MIPYMES en el desarrollo económico del país en el año 2006 se aprueba la Ley 1014 que fomenta la cultura del emprendimiento.

### **2.3 PANORAMA ACTUAL PARA LAS MYPIMES EN COLOMBIA, ANTIOQUIA Y EL VALLE DE ABURRÁ.**

El panorama en la economía colombiana es bueno pero aún falta mucho para que se pueda realizar una excelente gestión empresarial debido a que existen falencias que influyen directamente en las microempresas y gran parte de las pequeñas empresas, esta radica en la forma básica de realizar sus procesos operacionales y administrativos.

La dificultad más representativa y frecuente es la falta de conocimiento administrativo, contable y financiero; esto se ve reflejado en los grandes conflictos que se generan internamente en cada organización a la hora de sacar adelante su negocio, así como también se afectada la productividad, la calidad y bajo crecimiento en el desarrollo económico y social de las regiones y por ende del país.

En Colombia hay variables que afectan el progreso y el bienestar social las más representativas son la falta de conocimiento e información, la escasez de recursos financieros y tecnológicos, poco acceso a mano de obra calificada, falta de metas claras y/o motivación, la limitada intervención del estado y escasa confianza por parte del emprendedor, así como la falta de innovación, diversificación y competitividad, entre muchos otros aspectos, hacen que una gran parte de los proyectos emprendedores fracasen en sus primeras etapas ya que no están a la vanguardia de las exigencias del mercado, no son lo suficientemente dinámicos.

Las variables que debe asumir un emprendedor a la hora de poner a rodar su estrategia de negocio son muchas, desde el área comercial, Financiera, Tecnológica y Humana. No todos están dispuestos a asumir este tipo de variables integrales que conforman una buena base para crear una unidad económica productiva y creciente.

Durante los últimos 11 años Antioquia ha mantenido un crecimiento constante del PIB, al 2011 representa el 13,7% del PIB nacional, gracias a la participación de las Mipymes de los sectores como el comercio con una participación del 15,7% del PIB nacional por actividad, reparaciones con el 14,1% y hoteles y restaurantes con el 12,8%.

## **2.4 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR**

En Colombia existen Leyes para el fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Ley 590, las MIPYMES ajustada por la ley 905 de 2004, Ley 1429 de 2010, entre otras.

Las empresas se clasifican así:

**Mediana Empresa:**

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos trabajadores (200) o
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

**Pequeña empresa:**

- a) Planta de Personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores.
- b) Activos totales entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (5.000).

**Microempresa:**

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.
- b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos legales vigentes.

A nivel geográfico se presenta una alta concentración de empresas de todos los tamaños, en la que se evidencia la existencia de importantes brechas de desarrollo entre las regiones. Cinco departamentos concentran el 79% de las grandes empresas y el 62% de las microempresas y las MIPYMES del país:

- Bogotá tiene el mayor número de Mipymes con el 22,8%, las grandes de la capital conforman el 36,1% de las empresas.
- Antioquia posee el 13,5% de las Mipymes del país y las grandes el 17,9% de las empresas de esa región.
- Valle posee el 9,6% de las Mipymes del país y las grandes el 9,2 % de las empresas de esa región.
- Cundinamarca posee el 6,3% de las Mipymes y las grandes el 7,3 % de las empresas de esa región.

- Santander posee el 5,9% de las Mipymes y las grandes el 3,5 % de las empresas de esa región.
- Atlántico posee el 4,2% de las Mipymes y las grandes el 5,2 % de las empresas de esa región.
- El resto del país posee el 37,8% de las Mipymes y las grandes el 20,8 % de las empresas.

De acuerdo con las cifras del DANE(2011), las microempresas conforman el 96,4% de los establecimientos, las pequeñas el 3,0% y las medianas el 0,5%.

Las microempresas en su mayoría son establecimientos se dedican principalmente a desarrollar actividades del sector comercio (especialmente del comercio al por menor) y del sector servicios.(Pinzon, Alfredo, 2012)

#### **2.4.1. Análisis sobre la informalidad y las MIPYMES en Colombia**

En Colombia las MIPYMES enfrentan diferentes problemas, entre los que sobresalen la equivocada planificación administrativa, falta de direccionamiento estratégico, escasa formalización de empresa, bajos niveles de competitividad e innovación y la poca incursión a los grandes mercados por lo que sus productos salen fácilmente de circulación debido a la falta de implementación de estrategias y conocimientos que les permitan sostenerse y crecer en el mercado.

En los últimos dos años la informalidad de las empresas han disminuido en un 19 por ciento, sin embargo hay un alto porcentaje de empresas que no pagan impuestos, no llevan registros contables y no tienen registro mercantil. (Fedesarrollo ,2012)

Según Fedesarrollo, (2012), el tamaño de la empresa es importante ya que mientras más pequeñas sean, mayor dificultad van a tener en la formalización



debido a la baja capacidad para llevar a cabo actividades rentables y abrir su visión de expansión, razón por la cual el estado busca para ellas generar mayor crecimiento y estabilidad.

Por otra parte, se mueven en un nicho de mercado poco exigente pero al mismo tiempo poco rentable, el cual no se proyecta ampliamente a futuro, debido a su perfil de cliente que es poco riguroso en todos los aspectos, convirtiéndolo en un mercado bastante limitado, debido a que el otro nicho de mercado más prometedor, con mayor proyección de crecimiento y con mejores oportunidades esta monopolizado por grandes empresas que más que productos venden estilos de vida y de compra, además cabe anotar que siendo cliente directo el “consumidor” no le permite crecer a grandes rasgos como lo podría hacer con proveedores y grandes empresas.(Fedesarrollo, 2012)

Además de lo anterior, las MIPYMES aunque se visionan como un sector fuerte y en crecimiento, se enfrentan a una serie de obstáculos que limitan su desarrollo, entre las que se destacan: baja capacidad de innovación tanto de producto como estrategias, bajo uso de tecnología de información y comunicación (TICs), altos costes de obtención de insumos, problemas para la comercialización de sus productos, y la limitada participación en el mercado de la contratación pública (Conpes , 2009)

#### **2.4.2. Perspectivas en los servicios de desarrollo empresarial**

Los servicios de desarrollo empresarial se refieren a varios servicios no financieros que requieren los pequeños empresarios para mejorar el rendimiento y la producción de sus negocios, como capacitación y asistencia técnica, transferencia de tecnología, asistencia de mercadeo, asistencia en administración general y servicios de asesoría.

Para muchos empresarios, la falta de capacitación adecuada en administración de negocios y el conocimiento limitado de técnicas mejoradas de producción y

oportunidades de mercado constituyen una barrera importante para su crecimiento. La evidencia muestra que el acceso a los servicios de desarrollo empresarial puede ayudar a los empresarios pequeños y medianos a mejorar sus capacidades de producción y mercadeo, incrementar su conocimiento de las tecnologías adecuadas y obtener acceso a mercados nuevos y más rentables.

Anteriormente se ofrecían los servicios de desarrollo empresarial simultáneamente con el crédito, pero esta tendencia ha ido cambiando. Los servicios de desarrollo empresarial se reconocen como servicios independientes para las pequeñas empresas. El problema de prestar estos servicios a través del crédito era que, en muchos casos, los servicios no se ajustaban a las necesidades de los pequeños empresarios sino a las necesidades de la entidad de microcrédito. Además, sólo los clientes que obtenían crédito recibían dichos servicios y el mercado para servicios de desarrollo empresarial es más amplio. Ahora hay abundante evidencia de que los proveedores de servicios de desarrollo empresarial que ofrecen estos servicios orientados a micro y pequeños empresarios específicos atraen más clientes que las instituciones financieras.

En los últimos años, el campo de los servicios de desarrollo empresarial ha presentado grandes cambios y ha surgido un nuevo paradigma que exige como área prioritaria de investigación e inversión la de desarrollo de mercado. Esto se refiere a un desarrollo más dinámico de la industria de servicios de desarrollo empresarial que se basa principalmente en proveedores de servicios privados que venden sus servicios a un gran número de empresas. Esto resultaría en servicios de desarrollo empresarial de mayor calidad y especialización al alcance de un mayor número y una más amplia variedad de micro y pequeñas empresas sobre una base sostenible.

El papel de los donantes ha cambiado, de una actividad centrada en instituciones individuales y prestación de servicios, a un enfoque sobre el desarrollo de las estructuras y el entorno adecuados para facilitar interacciones más dinámicas en el mercado.

## **2.5. CONCLUSIONES DEL SECTOR**

Las MIPYMES forman gran parte de todas las áreas de la economía, aun así, carecen de estrategias que les permitan fortalecerse, competir y posicionar sus productos o servicios en el mercado para convertirse en líderes en crecimiento en comparación con las empresas grandes que cuentan con un músculo financiero importante.

Las pequeñas y medianas empresas se identifican por ser lideradas por emprendedores novatos o empíricos, estos ven una oportunidad de negocio por necesidad de generar ingresos y no por solucionar una necesidad en el mercado, esto hace que no se invierta el tiempo y los recursos necesarios para realizar una buena planeación de las empresas.

A las Mipymes les falta precisar su estructura organizacional, aprovechar las ayudas que proporciona el gobierno, mejorar la distribución de los recursos y mantenerse a la vanguardia de toda la información económica de los sectores, regiones y del país en general, esto es lo que comúnmente genera retraso en la toma de decisiones e ineficiencia.

También es importante mencionar que las Mipymes no cuentan con claridad en sus objetivos y la planeación de sus metas es muy escasa, debido a la falta de recurso humano calificado para desarrollar los procesos de una manera eficaz y eficiente.

A pesar de la gran diversidad de recursos y culturas que existe en nuestro país, los beneficios de los potenciales productivos de las Mipymes tienen un bajo nivel

debido a que estas no cuentan con definiciones de necesidades como tampoco realizan planes de acción precisos que garanticen a estas unidades productivas a crecer y perdurar en el tiempo.

Según el asesor Presidencial Taiwanés Chan Chi - Shean “El desarrollo de nuestras micros o pequeñas empresas en un alto porcentaje son por ensayo y error, muy pocas tienen la concepción y la planeación adecuada, lo que se ve como un proceso de salvavidas en lugar de un proyecto. Todo esto se refleja en la marca, porque es lo último que se crea y viene de un proceso vacío de concepción”.

A continuación se presenta una lista de los principales problemas de las MIPYMES en Latinoamérica según la cámara de comercio de Medellín:

- Inadecuada organización de la producción.
- Falta Tecnología e innovación.
- Obstáculos de Comercialización.
- Desconocimiento de gestión, control y optimizar los recursos financieros.
- Falta de información
- Altos costos de transporte asociados a infraestructura inadecuada.
- Escasa participación del entorno institucional.
- Falta incentivar el mercado de servicios de apoyo a la Mipymes
- Existe una fuerte desarticulación entre agentes que intervienen en el diseño de acciones de apoyo a la Mipymes.
- Escasa participación de las Mipymes en las exportaciones.
- Fuentes de financiamiento limitadas.

### **2.5.1. Acciones para fortalecer las MIPYMES en Latinoamérica**

- Crear el mercado de las consultorías especializadas en las Mipymes.
- Conectar la oferta con la demanda.
- Reducir los elevados costos de financiación y de los servicios privados para solucionar las necesidades específicas de las Mipymes
- Incrementar e incentivar las exportaciones.
- Eliminar los obstáculos técnicos al comercio (normas, leyes, reglamentos).
- Utilización de medidas para enfrentar la competencia.
- Facilitación del transporte y comercio de bienes y servicios.
- Mayores avances en las leyes por competencia y mecanismos de implementación.
- Profundizar y fortalecer mecanismo de solución temprana.
- Acuerdos vigentes que favorezcan a las Mipymes y negociaciones en curso (Clusters Estratégicos, TLC).
- Estructura empresarial de algunos sectores de interés asociados al Cluster.

Las Mipymes son fundamentales para impulsar el crecimiento económico por medio de la participación en el comercio exterior y en este sentido los TLC son determinantes para obtener un buen desarrollo y crecimiento sostenido en el largo plazo.

## **3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO.**

### **3.1 PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS:**

El propósito de este trabajo principalmente es desarrollar un plan de negocios para la empresa Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S. la cual brindara servicios relacionados con las áreas administrativa y financiera dirigido a las MIPYMES de todos los sectores de la economía de la ciudad de Medellín y el Valle de Aburra.

Nuestros servicios serán de Asesorías y Consultorías Financieras, Contables y Organizacionales, Outsourcing Contable, Outsourcing de Nómina y Seguridad Social, Direccionamiento estratégico, Valoración de empresas y de Proyectos Financieros y Formalización de Empresa.

Con este proyecto se pretende brindar estrategias y alternativas que generen un cambio determinante en la forma de pensar y actuar de los microempresarios para que direccionen sus organizaciones a convertirse en verdaderas unidades generadoras de valor sostenida y en constante crecimiento para todos los grupos de interés.

### **3.2. INFORMACIÓN GENERAL DE LA FUTURA EMPRESA**

Nuestro propósito es brindar alternativas de servicios administrativos, con calidad e innovación que satisfagan las necesidades de las MIPYMES, el objetivo es estructurar el fortalecimiento y el desarrollo económico en el departamento de Antioquia, promoviendo la formalidad en las microempresas pertenecientes al régimen simplificado con creatividad empresarial para que las unidades económicas se puedan concentrar en su operación y sean más competitivas, y puedan obtener como resultado un crecimiento en la participación del sector.

Servicios y Soluciones Financieras S.A.S tiene como objetivo incursionar en las Mipymes de todos los sectores de la economía generando para estas estrategias y soluciones a sus necesidades organizacionales para que logren potencializar sus recursos de manera que el crecimiento económico sostenido sea una realidad.

### 3.2.1. Portafolio, Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S.

Para este proyecto se ha creado un amplio portafolio de servicios para atender a sus clientes – empresas potenciales:

- **ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS FINANCIERAS:**
- **Asesorías y consultorías en Crecimiento financiero:** Se brindaran asesorías de manera personalizada o a través de nuestra oficina virtual, en base a las necesidades de la empresa, se analizará la información financiera para establecer, conjuntamente con la dirección, la estructura financiera más idónea en función de su desarrollo a mediano y largo plazo, eliminando así la improvisación financiera para implantar una planificación estructural adecuada.
- **Asesoría y consultoría en Formulación y Evaluación de Proyectos:** Se brindaran asesorías de manera personalizada o a través de nuestra oficina virtual, se fundarán en el uso de herramientas financieras las cuales ayudaran a conocer la viabilidad de los proyectos financieros a fin de identificar si este es rentable y sostenible en el tiempo y si este va a generar beneficios y a agregar valor a la organización o si no buscar otras alternativas de inversión.
- **Asesoría y consultoría en Identificación de Estructuras Óptimas de Capital y Reestructuración de Pasivos:** brindaremos asesorías de manera personalizada o a través de nuestra oficina virtual, nuevas alternativas a las empresas en cuanto a diseño de sus obligaciones o reestructuración de sus pasivos mediante la ejecución de excelentes estrategias que aseguren el éxito en los flujos de caja, aumento de la rentabilidad y maximización del valor de la empresa.

## ■ **ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS ORGANIZACIONALES**

**Asesoría y consultoría a emprendedores con idea de negocio:** nuestra empresa brindara asesorías en el área Organizacional, Fiscal y Tributaria: apoyando así con una mayor efectividad la creación de nuevas empresas.

- **Asesoría y consultoría en planeación y direccionamiento estratégico:** se desea orientar a los directivos de las organizaciones sobre cómo conducir asertivamente los procesos internos realizando una gestión integral aplicando métodos eficaces para potencializar la competitividad del negocio.

## ■ **OUTSOURCING DE NÓMINA Y SEGURIDAD SOCIAL:**

Brindaremos tercerización de servicios para que las empresas puedan cumplir con la Normatividad Legal vigente a fin de que las organizaciones no desgasten sus recursos económicos y administrativos dejando estos procesos en manos de expertos y obtengan un costo beneficio en ahorro tangible e invaluable en cuanto a los espacios, tiempo, energía y recurso humano.

## ■ **FORMALIZACIÓN DE EMPRESA:**

Se brinda asesoría al cliente (futura empresa) acerca de los beneficios y deberes de la empresa formal, se redactan los estatutos y demás documentos necesarios para la constitución de la nueva empresa, se indica el proceso ante cámara y comercio así como el proceso ante la DIAN, se realizará acompañamiento permanente durante el desarrollo de este proceso.



## ■ CONTADURÍA PÚBLICA

- **Asesorías y consultoría en contabilidad general, revisoría fiscal y planeación tributaria:** con este servicios se busca ampliar el conocimiento a todos los actores empresariales especialmente en las microempresas donde en gran parte de los sectores desconoce este tipo de necesidad, se propone generar conciencia a fin de prevenir y neutralizar los riesgos y a la vez dar a conocer las oportunidades del estado y obtener un control organizacional.
- **Outsourcing Contable:** este proyecto pretende ofrecer la tercerización de todo el proceso contable en las empresas empleando las normas y procedimientos Legales vigentes a fin de obtener y brindar información oportuna y confiable para la toma de decisiones, programación y control de los recursos Financieros, además de ahorro significativo el cual se verá reflejado en la rentabilidad de los activos invertidos en el negocio.

### **3.2.2. Requerimientos para obtener los servicios de Servicios y Soluciones Financieras S.A.S.**

- Tener una idea de negocio o empresa (producto o servicio).
- Personas naturales con proyección a formalizarse.
- Personas Jurídicas que desarrollen alguna actividad comercial, especialmente definida como micro, pequeña y mediana empresa.
- Permitir acceso a la información técnica de área administrativa, financiera y Contable, a fin de establecer necesidades y brindar soluciones estratégicas que permitan establecer una clara ventaja competitiva en el mercado.

### **3.3 MISIÓN Y VISIÓN DE LA FUTURA EMPRESA SERVICIOS Y SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S.**

Generar soluciones empresariales que aporten al crecimiento y rentabilidad por medio de un excelente equipo de profesionales en las áreas Financiera, contable y organizacional, en un contexto de calidad y confianza haciendo posible el desarrollo sostenible del objeto social de cada organización y el incremento económico a fin de lograr la competitividad frente a los nuevos retos de la economía actual.

Visión: Ser una empresa reconocida y líder en consultoría financiera generando un impacto empresarial positivo a través de la innovación y desarrollo de soluciones para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

### **3.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO:**

Objetivo General: Impulsar a las empresas a ser unas verdaderas unidades generadoras de valor sostenido para todos los grupos de interés.

#### **Objetivos a Corto Plazo:**

- Darnos a conocer en el mercado de las MIPYMES de Medellín y el Valle de Aburra como una empresa seria, responsable e innovadora para la cual lo más importante es el desarrollo y crecimiento empresarial sostenido.
- Desplegar acciones comerciales que nos permitan avanzar en la construcción de una base de datos de clientes amplia y potencial.
- Formalizar la empresa legalmente para adquirir negociaciones sólidas y relaciones duraderas con los clientes.

- Adquirir una oficina que funcionara como centro de operaciones, para esto se escogerá un lugar estratégico y seguro que genere confianza y sea de fácil acceso a nuestros clientes y colaboradores.
- Estructurar nuestra oficina virtual para atender a nuestros clientes de otras ciudades y así acaparar todo el mercado por este importante medio.

#### **Objetivos a mediano plazo:**

- Ampliar el personal profesional y calificado de la empresa en pro de brindar un servicio mucho más ágil y oportuno para mejorar los resultados institucionales.
- Lograr construir relaciones duraderas con nuestros clientes utilizando estrategias permanentes que nos permitan construirnos como una unidad productiva sólida y estable.
- Abrir nuevas sedes en otras ciudades buscando solucionar más necesidades y lograr aumentar la experiencia y mayor reconocimiento para entrar a ser cada día más competitivos como lo exige el entorno empresarial.
- Diversificar nuestro portafolio de servicios a fin de incrementar las soluciones empresariales.
- Potencializar el uso apropiado y eficiente de nuestra oficina virtual.

#### **Objetivos a largo plazo:**

- Ser la empresa líder en prestación de servicios de asesorías y consultorías administrativas, Financieras y contables para todas las MIPYMES a nivel local y nacional.
- Contar con sedes propias en las principales ciudades del país, esto nos permitirá brindar un servicio más integral y un mejor acceso por nuestros clientes.

- Construir alianzas estratégicas con las entidades gubernamentales dedicadas a apoyar a los microempresarios (alcaldía estatales, cámaras de comercio, etc.)
- Posicionar la marca Servicios y Soluciones Empresariales, que esta sea reconocida por todo el gremio de las MIPYMES en Colombia.
- Establecer relaciones económicas permanentes con las organizaciones que permitan el progreso empresarial sostenible que influya en el desarrollo.

### **3.5. RELACIÓN DE LOS BIENES O SERVICIOS:**

#### **3.5.1 Descripción Técnica de nuestros Servicios.**

Descripción de los servicios que desea ofrecer SERVICIOS Y SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S y cuáles serán sus particularidades.

Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S brindará tres líneas de servicios cada una contará con sus asesorías y consultorías en materia Financiera Contable y Organizacional (asesoría y consultorías en Crecimiento financiero, en Formulación y Evaluación de Proyectos, Estructuras Optimas de Capital y Reestructuración de Pasivos; emprendedores con idea de negocio, formalización de empresa, planeación y direccionamiento estratégico, también brindara servicios de Outsourcing de contabilidad general y de Nómina .

Estas asesorías y consultorías constituyen un conjunto de acciones estratégicas que son utilizadas a fin de solucionar necesidades exitosamente neutralizando los riesgos y mejorando la planificación, organización, dirección y control para la toma de decisiones determinantes en las empresas como inversión, financiación declaraciones tributarias entre otras.

Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S ofrecerá estos servicios garantizando el acompañamiento de un profesional en cada una de las líneas de negocio, brindando a sus clientes confianza y tranquilidad a la hora de realizar los procesos, la cantidad de horas y/o días que se pueda tomar la realización de cada proceso depende directamente de las características y variables de cada empresa cliente, (situación actual de la empresa, cantidad de trabajadores, monto de los activos, producto o servicio, expectativas del sector, entre otras) brindaremos acompañamiento constante a cada proceso y seguimiento y control cada mes durante el tiempo de durabilidad del servicio contratado.

### **3.5.2. Asesorías y Consultorías Financieras:**

En la gran mayoría de las empresas especialmente las MIPYMES existe gran desconocimiento de la correcta gestión financiera y a su vez la falta de un departamento financiero, debido a esto no puede desarrollar una estrategia financiera óptima para administrar el presupuesto y flujo de caja las cuales son las herramientas claves para el éxito financiero de cualquier empresa.

Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S pactara reuniones con cada cliente empresa vía telefónica o correo electrónico de esta manera el asesor o consultor encargado se reunirá en las instalaciones de la empresa del cliente y realizara evaluaciones en los puntos críticos de la empresa y se planteara las soluciones a sus necesidades empresariales. Cada servicio tendrá una duración de máximo dos horas, se entregará análisis, resultados y planes de acción obtenidos a partir de la información suministrada por el cliente, luego se brindará un acompañamiento postventa a la organización.

### **3.5.3. Outsourcing Contable Y De Nómina**

Para estos dos procesos el tratamiento varia debido a que los clientes envían toda la información requerida y nosotros ejecutaremos la información en Software Contable.

En el **proceso de nómina** y trámite del pago de seguridad social integral (cobertura en salud y los riesgos de invalidez, vejez y muerte, al igual que la cobertura en caso de accidentes de tipo laboral), además de las novedades de nómina (valor a pagar en nómina, liquidaciones, contratos entre otros). Se realizará contrato escrito donde se indicaran todas las actividades contratadas, así como tiempos de entrega y respuesta.

Para el **proceso contable** se deben aportar todos los soportes necesarios (facturas, comprobantes de egresos e ingresos, estados financieros existentes, documentos equivalentes, extractos bancarios, entre otros), para lograr una información oportuna y confiable que puedan servir para el análisis y toma de decisiones asertivas de los recursos financieros teniendo en cuenta las fechas de corte pactadas con anticipación en la planeación tributaria.

## **3.6 VENTAJA COMPETITIVA DEL NEGOCIO**

Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S. contará con personal altamente capacitado con profesionalismo y experiencia, con actitud emprendedora y de servicio enfocada en una estrategia creativa e innovadora la cual se reflejará en su logo, lema, pagina web, oficinas y colaboradores, siempre dispuestos a generar valor agregado y un crecimiento mutuo entre clientes y empresa.

### **3.6.1 Algunas ventajas competitivas atractivas para los clientes como aspectos positivos frente a los demás.**

- Equipo de profesionales especializados con estudios superiores nacionales e internacionales (Magister, Máster, Doctorado, Especialistas) y experiencia en el campo de las finanzas, este equipo interdisciplinario estará liderando cada una de las líneas de servicio para lograr resultados exitosos.
- Flexibilidad en las formas de pago que dan la tranquilidad necesaria a nuestros clientes a la hora de adquirir nuestros servicios.
- Asesorías y consultorías personalizadas y a través del internet (skype) en las cuales se detectan las necesidades y se plantean estrategias que generen soluciones a corto plazo.
- Confidencialidad en el manejo de la información aportada por nuestros clientes.
- Nuestros servicios integran las áreas de mayor interés en las organizaciones y la economía.
- Métodos y programas (software) de alta tecnología que permiten procesar datos y brindar una solución oportuna con calidad y buen servicio.
- Reducción en gastos y costos fijos lo que generara un incremento en la rentabilidad de cada organización.

### **3.6.2 DESVENTAJAS**

- Poca mentalidad de formalización y adaptación al cambio.
- Escasez de trabajo asociativo en el sector que permita competir con superficies más grandes.
- Intensa competencia por parte de profesionales independientes.
- Escasos recursos para invertir en las unidades productivas.

### 3.7 ANÁLISIS MATRIZ DOFA PARA LAS VENTAJAS COMPETITIVAS

Se escogió la matriz DOFA para análisis de la situación competitiva de Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S. ya que es una herramienta que permite conocer e identificar información para lograr la implementación de acciones y medidas correctivas, con el objetivo de desarrollar un mejor proyecto en beneficio de la empresa.

Para lograr hacer del análisis DOFA una herramienta más práctica y visual se establecieron ponderaciones para cada aspecto, donde 1 es excelente desempeño y 5 es el peor desempeño.

**Debilidades:** aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

**Oportunidades:** Factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

**Fortalezas:** son las capacidades especiales con que cuenta Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S. y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

**Amenazas:** son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.



Tabla 4 Análisis DOFA cuantitativo

Fortalezas					Oportunidades						
Calificación	1	2	3	4	5	Calificación	1	2	3	4	5
Utilización de sistemas de avanzada				x		Amplio mercado					x
Excelente equipo de profesionales					x	Líneas de servicios atractivos					x
Flexibilidad al cambio					x	Tecnología				x	
Experiencia y conocimiento											
Debilidades					Amenazas						
Calificación	1	2	3	4	5	Calificación	1	2	3	4	5
Tipo de contrato con los profesionales (costo)			X			Competencia de bajo precio				x	
limitados recursos financieros			X			Rechazo al cambio por parte del cliente				x	
Capacidad de endeudamiento				x		Cambios en la Normatividad		x			

Fuente: Elaboración propia

Se analizaron los resultados arrojados por el análisis DOFA, se puede observar que la empresa Servicios y Soluciones Empresariales presenta oportunidades en las cuales se puede enfocar para crecer, pero se dificulta competir cuando la organización cuenta con limitación en el recurso financiero y la mano de obra es muy costosa.

Por esta razón, Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S será una empresa donde hay mucho que trabajar para convertirla en una empresa sólida, es necesario enfocarse en las debilidades y amenazas para evitar que afecten la estabilidad y el crecimiento y así convertirla en una fortaleza. Además no se debe olvidar las fortalezas y oportunidades ya que se les tiene que sacar provecho como por ejemplo una fortaleza es la experiencia y conocimiento con que contará Servicios y Soluciones Empresariales, además de un amplio mercado.

### **3.8 JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO**

En un entorno cambiante por la globalización de la economía y gracias a la versatilidad con que se mueven los mercados hoy día, existe una exigencia mayor y constante de productos y servicios, para satisfacer el mercado actual se debe innovar y dinamizar en las empresas ya que el escenario actual de las MIPYMES, es que muestran grandes debilidades y pocas fortalezas que no les permiten competir en el mercado y posicionar sus marcas con productos y servicios diferenciados y con valor agregado para el cliente.

En la actualidad las nuevas condiciones del mercado se tienen que ajustar a los gustos y costumbres de los consumidores si se desea mantener vigente en el mercado, ahora el cliente tiene el “poder de elegir”, se ha demostrado que el éxito empresarial no se deriva solamente de una producción eficiente y eficaz hay que buscar los medios adecuados para innovar y solucionar necesidades.

Sin embargo, la mayoría de las organizaciones, especialmente las pequeñas y medianas empresas, no cuentan con los recursos suficientes para implementar un área contable y financiera y la organización es escasa, lo cual genera, en el mediano y largo plazo deserción de las pequeñas unidades de valor y pérdida de los escasos recursos empleados a la función de la empresa.

Es desde este punto de vista y a partir de esta retroalimentación, de la cual se identifica una necesidad existente y poco satisfecha para abarcar todo este tipo de requerimientos y construir una empresa la cual apoye, asesore y soporte un crecimiento continuo y estructurado para todas las MIPYMES principalmente en el área metropolitana.

A continuación se identifican las empresas en el mercado por tipo de sociedad a partir de las cuales, se desarrollaran estrategias para entrar al mercado como una empresa innovadora y ágil en el desarrollo y prestación de servicios para todo nuestro público objetivo.

Tabla 5 Estructura Empresarial por tipo de sociedad

	<b>Tipo de Sociedad</b>	<b>No. Empresas</b>
<b>1</b>	Personas Naturales	58.019
<b>3</b>	Sociedad Limitada	4.384
<b>4</b>	Sociedad Anónima	3.166
<b>5</b>	Sociedad Colectiva	7
<b>6</b>	Sociedad En Comandita Simple	440
<b>7</b>	Sociedad En Comandita por Acciones	241
<b>8</b>	Sociedad de Sucursal Extranjera	91
<b>9</b>	Sociedades Unipersonales	667
<b>10</b>	Empresa Asociativa de Trabajo	70
<b>11</b>	Sociedades Agrarias de Transformación	4
<b>12</b>	Sociedad por Acciones Simplificada	19.942
<b>90</b>	Sociedad de Hecho	153
<b>92</b>	Copropiedades	4
<b>97</b>	Establecimientos, sucursales o agencias de persona jurídica no matriculado	2.247
<b>98</b>	Establecimientos, sucursales o agencias de persona natural no matriculado	885
Total general		<b>90.320</b>
<b>(*) Comerciantes Renovados y Matriculados en el año 2012</b>		
<b>Base del Registro Mercantil (69 Municipios)</b>		
<b>Tabulados: Investigaciones Económicas</b>		

Fuente: Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Tabla 6 Cantidad de competidores directos de Servicios y consultorías empresariales S.A.S.

CIU	Descripción del CIU	Medellín								Total Medellín
		Persona Natural				Persona Jurídica				
		Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
<b>671901</b>	Servicios de tramitación y compensación de transacciones financieras	12	0	0	0	2	2			16
<b>671902</b>	Servicios de consultoría financiera	5				4		1		10

Fuente: Cámara de comercio de Medellín

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

La empresa pertenece al sector de prestación de servicios profesionales y tiene por objeto social prestar servicios de asesoría y consultoría Financiera, contable y Organizacional, Outsourcing de Contabilidad y Nomina.

### 3.10 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA EMPRESA

Teniendo en cuenta las características definidas en la selección del canal de atención y el mercado que se desea atender, las MIPYMES de todos los sectores de la economía en Medellín y su Valle de Aburra, la oficina de Servicios y soluciones Empresariales estará ubicada estratégicamente en una zona que sea de fácil acceso para los empresarios, ya que se podrán dirigir para solicitar información y cotizar los servicios que se ofrecerán.

A continuación se establecen los posibles sitios de ubicación de la empresa:

- Guayabal - Medellín
- Sector Caribe - Medellín
- Centro de la ciudad de Medellín
- Zona industrial de Belén – Medellín

## 4. ANÁLISIS DEL MERCADO

### 4.1. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS:

- **Asesorías y consultorías financieras:**
- **Asesorías y consultorías en Crecimiento financiero y Acompañamiento Financiero:** se brindará apoyo a las áreas financieras de las empresas realizando un mayor control y generando un conocimiento más amplio para la empresa cliente en cuanto a la elaboración, control y ejecución del presupuesto y se realizará seguimiento y control a los procesos.
- **Asesoría y consultoría en Formulación y Evaluación de Proyectos:** se establecerán el uso de herramientas financieras las cuales ayudaran a conocer la viabilidad de los proyectos financieros a fin de identificar si este es rentable y sostenible en el tiempo y si este va a generar beneficios y a agregar valor a la organización o si no buscar otras alternativas de inversión.
- **Asesoría y consultoría en Identificación de Estructuras Optimas de Capital y Reestructuración de Pasivos:** se ofrecerá una nueva alternativa a las empresas en cuanto a diseño de sus obligaciones o reestructuración de sus pasivos mediante la ejecución de excelentes estrategias que aseguren el éxito

en los flujos de caja, aumento de la rentabilidad y maximización del valor de la empresa.

- **Asesorías Y Consultorías Organizacionales**

- **Asesoría y consultoría a emprendedores con idea de negocio:** nuestra empresa brindara asesorías en el área Organizacional, Fiscal y Tributaria: apoyando así con una mayor efectividad la creación de nuevas empresas.
- **Asesoría y consultoría en planeación y direccionamiento estratégico:** se desea orientar a los directivos de las organizaciones sobre cómo conducir asertivamente los procesos internos realizando una gestión integral aplicando métodos eficaces para potencializar la competitividad del negocio.

- **Outsourcing de nómina y seguridad social:**

Brindaremos servicios para que las empresas puedan cumplir con la Normatividad Legal vigente a fin de que las organizaciones no desgasten sus recursos económicos y administrativos dejando estos procesos en manos de expertos y obtengan un costo beneficio en ahorro tangible e invaluable en cuanto a los espacios de tiempo, energía y recursos.

- **Formalización de Empresa:**

Se brinda información al cliente (futura empresa) acerca de los beneficios y deberes de la empresa formal, se redactan los estatutos y demás documentos necesarios para la constitución de la nueva empresa, se indica el proceso ante cámara y comercio así como el proceso ante la DIAN, se realizará acompañamiento permanente durante el desarrollo de este proceso.

## ■ ASESORÍA CONTABLE

- **Asesorías y consultoría en contabilidad general, revisoría fiscal y planeación tributaria para las empresas:** Con este servicio se busca ampliar el conocimiento a todos los actores empresariales especialmente en las microempresas donde en gran parte de los sectores se desconoce este tipo de obligaciones, se propone generar conciencia a fin de prevenir y neutralizar los riesgos y a la vez dar a conocer las oportunidades del estado y obtener un control organizacional.
- **Outsourcing Contable:** Este proyecto pretende ofrecer la tercerización de todo el proceso contable en las empresas empleando las normas y procedimientos Legales vigentes a fin de obtener y brindar información oportuna y confiable para la toma de decisiones, programación y control de los recursos Financieros.

## 4.2. ANÁLISIS DEL MERCADO POTENCIAL

### **Matriz de Océano Azul:**

En la siguiente tabla, matriz Océano Azul se puede evidenciar algunas características y oportunidades actuales en el mercado que determinarán los principales objetivos que buscan alcanzar Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S. en el corto, mediano y largo plazo.

Figura 3 Matriz de Océano Azul



Fuente: creación Propia

### 4.3. Usuarios:

Los usuarios de Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S serán las MIPYMES de todos los sectores de la economía de Medellín y el Valle de Aburra.

### 4.4. DEMANDA:

#### 4.4.1. Comportamiento histórico:

Según el censo nacional del 2011 las MIPYME son la principal fuente de empleo del país, las microempresas representan el 96,4% del total de las empresas y aportan el 50,3% de los empleos en el país. El 79% de las grandes empresas y el 62% de las microempresas están ubicadas en 5 departamentos, en Antioquia están ubicadas el 13,5% de las grandes empresas y el 17,9% de las microempresas del país.



Según un estudio realizado por la revista Coyuntura Empresarial, la mayoría de las microempresas en el país se encuentran en el sector comercio con un 49,9% y de servicios 39,1%, e industria 11%; en promedio tienen 5 empleados. Estas microempresas se destacan por tener altos niveles de informalidad, el 53% de las microempresas no pagan impuestos, el 42% no llevan registros contables y el 45% no tienen registro mercantil, esta informalidad es inversamente proporcional al tamaño de la empresa.

Una de las mayores limitaciones que enfrenta la MIPYME en Colombia es la falta de datos, pues no se dispone de información real y actualizada que sirva como soporte para la formulación de políticas y programas que fomenten el desarrollo de éstas. Las microempresas son poco asociativas, los mercados donde comercializan sus productos son muy reducidos, tienen bajo nivel tecnológico y educativo de su recurso humano y el acceso al sector financiero es muy limitado.

Las Mipymes han tomado gran importancia en los últimos años por sus efectos económicos y sociales, en los últimos años han sido reconocidas ampliamente por el estado como uno de los ejes que jalona la economía Colombiana por su efecto sobre el crecimiento del nivel de producción y por la participación de la ampliación del mercado al incrementar el empleo, es decir la cantidad de personas con ingresos que les permite consumir y demanda bienes y servicios, por lo tanto mejora el bienestar de la población del país.

Este panorama lleva a las Mipymes a convertirse en actores fundamentales en el contexto económico nacional por la generación de empleo, mejor distribución del ingreso, su participación en el conjunto de la industria manufacturera y de servicios, por la flexibilidad laboral y capacidad de adaptación y aprendizaje, lo cual demuestra su importancia y su gran potencial de crecimiento.

A pesar del apoyo estatal brindado y reconociendo el aporte de las MIPYMES al desarrollo del país, éstas también enfrentan grandes y variadas dificultades externas, entre las que se pueden destacar las desigualdades en las oportunidades de expansión y exportación de sus bienes, las relaciones con el Estado, las imperfecciones del mercado, que las colocan en desventaja respecto a la gran empresa para aprovisionarse de factores de producción, como capital, tecnología, información sobre oportunidades de negocios de diversa índole, la obtención de recursos y su financiamiento, entre otros.

Según la Las cifras de la Confederación Colombiana de Cámaras de Colombia (Confecámaras) indican que para el año 2012 se constituyeron 64.421 empresas, con un aumento de 11,6 por ciento con respecto al año 2011, se crearon 57.710.

Para el año 2011 se constituyeron 57.710 empresas y las personas naturales se incrementaron en un 20% con relación al 2010, en Antioquia creció la inversión en este tipo de empresas en un 89% y representa el 12% del total de las empresas del país. (Confecámaras, 2012)

#### **4.4.2. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MIPYMES:**

##### **La realidad Colombiana**

A pesar de los avances logrados en materia de bancarización de las pequeñas y medianas empresas (Mipymes), en Colombia el acceso al crédito y el uso de medios de pago diferentes al efectivo sigue siendo una materia pendiente ya que las Mipymes no han podido cambiar al uso de los nuevos medios de pago, lo que está representando por un 75% que aún hace uso del efectivo en todas las operaciones de compra y pagos, mientras que un 8% aún recurre a los cheques, con tasas muy por encima de los promedios del resto de las economías de América Latina.

Pese al nivel de bancarización que alcanza a casi la totalidad de las MIPYMES en Colombia, el acceso al crédito solo llega a 12 de cada 100 de estas empresas, por lo que bancos, gobiernos y redes de medios de pago, deben dar importancia a promover los beneficios que poseen las herramientas de pago que existen en el mercado.

Según un estudio realizado por VISA, los resultados representan una serie de desafíos para las MIPYMES de Colombia, ya que es necesario alcanzar una mayor formalización económica y financiera así como la utilización de las TIC, aquí un ejemplo que demuestra que un 76% de empresarios que aún asisten a las sucursales bancarias más de dos veces a la semana, en comparación con los países desarrollados donde el promedio es de una vez al año. (VISA, 2013)

## **4.5. OFERTA**

### **4.5.1. Análisis De La Competencia**

El diagrama de las fuerzas de PORTER fue considerado como una herramienta **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** requerida por Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S. para el análisis debido a que muestra de manera breve cómo se encuentra la empresa dentro del mercado de una forma gráfica y resumida. Este análisis se realizó con base en las 5 Fuerzas de PORTER, con los datos que influyen directamente en este proyecto.

Tabla 7 Cantidad de empresas de asesoramiento, consultoría financiera en Medellín

<b>Estructura empresarial* por actividad económica</b>			
<b>CIU</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Activos</b>
<b>671900</b>	Actividades auxiliares de la intermediación financiera ncp	44	62.348.599.301
<b>671901</b>	Servicios de tramitación y compensación de transacciones financieras	11	177.316.711
<b>671902</b>	<b>Servicios de consultoría financiera</b>	<b>21</b>	<b>588.428.536</b>
<b>672100</b>	Actividades auxiliares de los seguros	286	16.313.154.229
<b>672101</b>	Agentes y corredores de seguros	414	126.702.012.890
<b>672103</b>	Servicio de consultoría a aseguradores	4	162.967.114
<b>930900</b>	Otras actividades de servicios ncp	741	184.432.703.886
<b>930901</b>	Baños turcos, saunas y baños de vapor	4	23.400.000
<b>930902</b>	Salones de adelgazamiento, masajes y tatuajes	38	492.809.679
<b>930903</b>	Servicios de acompañamiento	4	7.400.000
<b>930904</b>	Agencias matrimoniales	1	7.200.000
<b>930906</b>	Servicios de astrología, quiromancia, etc.	8	150.632.154
<b>950000</b>	Hogares privados con servicio domestico	2	3.600.000
<b>Sin CIU</b>		3.097	34.086.128.792.612
Total general		<b>90.320</b>	<b>384.044.176.870.994</b>
<b>(*) Comerciantes Renovados y Matriculados en el año 2012</b>			
<b>Base del Registro Mercantil (69 Municipios)</b>			
<b>Tabulados: Investigaciones Económicas</b>			

Fuente de información, Cámara de comercio de Medellín,

## FUERZAS DE PORTER

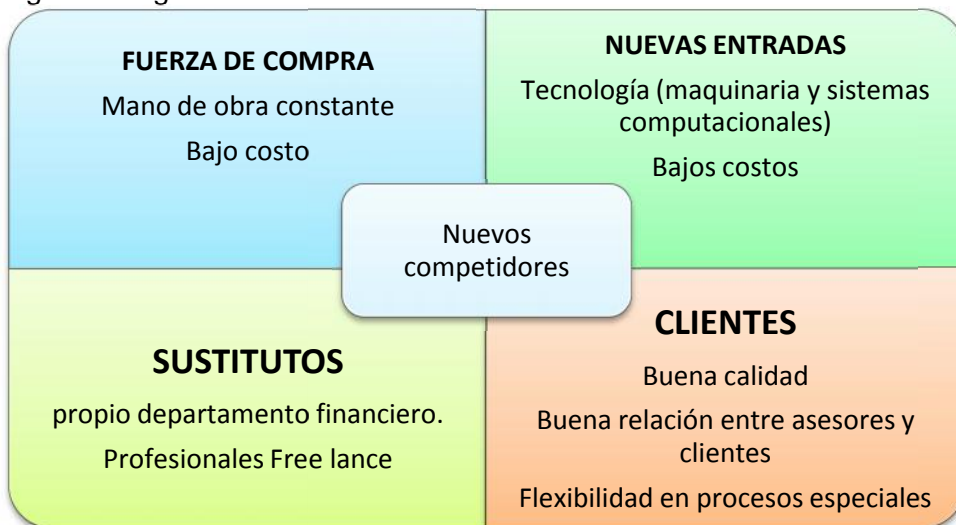
El cuadro de “**Fuerza de compra**” nos muestra las principales características con las que cuentan los proveedores de servicios de la empresa Servicios y soluciones Empresariales S.A.S. como mano de obra constante, bajo costo y manufactura de lotes grandes, características que los distinguen en el mercado.

“**Cientes**” es el cuadro donde se muestran las principales características que Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S ofrece a sus clientes para dar un mejor servicio y mantenerlos sin temor a que acudan a la competencia. Toma en cuenta, tipos de compradores, tipo de persona u organización que adquiere los servicios de Outsourcing, asesorías y consultorías.

“**Sustitutos**” son todos los servicios que los clientes podrían adquirir en lugar de lo que la empresa ofrece, aquí se enfoca la empresa para poder ofrecer un valor agregado y atraer la atención de dicho mercado.

Finalmente el cuadro de “**Nuevas entradas**” indica la amenaza que tiene la empresa por parte de otros competidores, es decir tecnologías más avanzadas y la posibilidad de bajar sus costos.

Figura 4 Diagrama de las fuerzas de PORTER



Fuente: Elaboración propia.

#### **4.5.2. Comportamiento de la competencia**

El ingreso de nuevos competidores al mercado depende del tipo y nivel de barreras para la entrada. En el caso del sector estudiado las barreras de entrada son pocas, dado que es relativamente nuevo y que, al ser empresas dedicadas a la prestación de servicios, no tienen que invertir demasiado dinero en infraestructura, el canal de distribución que deben utilizar por tratarse de un servicio debe ser directo o máximo con un intermediario (agentes) lo cual simplifica más la estructura, tampoco deben preocuparse por la influencia de proveedores, ya que su principal insumo es el conocimiento y la capacidad de su personal.

La barrera de entrada más importante a considerar es el grado de especialización y conocimiento en los temas sobre los que se brindarán las asesorías empresariales, ya que una empresa que brinde una consultoría que arroje resultados excelentes generará un voz a voz en el mercado que terminará desplazando las otras organizaciones con su misma función empresarial.

#### **4.6. PRECIO**

##### **Competidores Existentes**

Los posibles competidores de Servicios y Soluciones empresariales S.A.S. son empresas relativamente jóvenes creadas en su mayoría por profesionales en las áreas financieras y contables y ofrecen servicios de asesoría y consultoría.

En la tabla 8 se relacionan algunas de las empresas más conocidas de Medellín, su número aproximado de clientes por trimestre y por último se relacionan el número de servicios que se venden en promedio en el mes.

Tabla 8 Empresas Competidoras de Consultoría Financiera

<b>Empresas de consultoría</b>	<b>Localización</b>	<b>Direccionamiento</b>
DC BROKER CONSULTORIA FINANCIERA	Medellín	Administración activos
Gerencia estratégica	Medellín	Contable y Tributario
Links Consultoría Financiera	Medellín	Gestión de activos
Kreston	Medellín	Asesorías

Fuente: Elaboración propia

#### **4.6.1. ANÁLISIS HISTÓRICO Y ACTUAL DE PRECIOS**

##### **Precios de los servicios puestos en el Mercado**

Al explorar en el mercado para conocer los precios que maneja la competencia, se puede notar que no hay un valor fijo, pues el precio depende de muchas variables para cada servicio, por ejemplo (cantidad de activos, tamaño de la empresa, área específica del requerimiento, entre otras), por lo que Servicios y Soluciones empresariales valorará el costo de la prestación de sus servicios en Salarios Mínimos Legales Vigentes (SMLV y SMLVD).

En la medida en que los clientes reales y potenciales, conozcan, perciban y aprecien las ventajas y beneficios de los servicios que ellos reciben justificarán el precio y de esta manera se irá creando una cultura en la cual se valora convenientemente para el cliente y empresa el trabajo de nuestros colaboradores.

Para definir los precios de los servicios hay que tener presente los costos de manera que los precios no se confundan con los más costosos, ni con el más barato para esto se debe estudiar detalladamente y definir de manera muy precisa las necesidades inmediatas y proyectadas de cada cliente en particular, de modo

que se le ofrezca un paquete integral de servicios a un precio competitivo, evitando así el cobro frecuente de “servicios extras”, los cuales, por lo “impredecibles” que son tienen generalmente un efecto negativo en la relación cliente-consultor.

En la Tabla 5 se describen los servicios de investigación de mercados y asesorías, junto con las variables que influyen en la fijación de los precios y, adicionalmente, el rango de precios entre los que varía cada producto. Para la elaboración de la tabla se realizaron cotizaciones a cinco empresas vía electrónica y se consultaron personas y organizaciones que han acudido a este tipo de servicios.

## **4.7. ESTRATEGIA COMERCIAL**

### **4.7.1. Estrategias de Mercado**

El portafolio de servicios que desea ofrecer Servicios y soluciones Empresariales S.A.S. está orientando a satisfacer las necesidades de las MIPYMES en temas relativos con el manejo adecuado de la Finanzas en las organizaciones e impactar positivamente en las mismas dando soporte en la capacitación, conocimiento y estructuración de estrategias financieras, contables y organizacionales.

A continuación se presentan un grupo de estrategias que permitirán lograr una efectiva participación en el mercado.

- El fundamento de estas estrategias es que no se pretende vender servicios, sino prestar servicios, por lo tanto la atención se centra en la interacción cliente asesor que se da durante la efectiva prestación del servicio, es así entonces, como pasa a segundo plano la venta de servicios, dado que ella se logra como consecuencia de la efectividad de la interacción cliente-asesor.



- También se parte de que actualmente es necesario ser proactivo en la búsqueda de los posibles clientes y no como en épocas pasadas, esperar a que los clientes vengan a comprar.
- Tradicionalmente se habla de mercadotecnia en términos externos es decir, en las actividades de fijación de precios preparación y promoción del servicio entre los clientes, sin embargo existe una mercadotecnia interna donde se destaca el proceso de producción del servicio y la capacitación y motivación de los prestadores de él. Y dado que el mundo de los servicios profesionales, los dos elementos están íntimamente relacionados, es necesario plantear las estrategias de mercadeo, en términos del consultor como persona y del servicio que presta.

#### **4.7.2. Canales de comercialización**

La prestación de servicios profesionales en asesoría Financiera, Organizacional y contable es demandada por las necesidades que surgen en las MIPYMES.

A través de este estudio de mercado, se logró establecer que muchos de nuestros clientes potenciales desconocen en su totalidad los diferentes campos de acción que se han desarrollado.

Para desarrollar la estrategia que utilizaremos en la selección del medio de comercialización adecuado, nos basamos en cuatro factores influyentes directamente con el servicio y los clientes potenciales.

- El objetivo. ¿Qué se desea obtener y en qué tiempo?
- La audiencia: ¿quiénes son y donde están las personas a las cuales se quiere dar el mensaje?
- El mensaje y la frecuencia: ¿qué se quiere decir y cada cuánto?
- El presupuesto: ¿con qué recursos se cuenta para llevar a cabo el proyecto?

Analizando los factores anteriores y de acuerdo con las estrategias que se emplearan, es necesario generar un impacto en el sector de las MIPYMES a través de los medios; Internet y mercadeo directo; en los cuales se informe acerca de los grandes beneficios que se obtienen al utilizar nuestros servicios.

#### **4.7.3. Ventajas y desventajas de los canales de distribución**

Los principales factores que influyen en la selección de un canal de distribución son: factores del mercado, factores del servicio y factores de la Organización.

##### **■ Factores del Mercado**

- Naturaleza del Mercado: el mercado meta de Servicios y Soluciones empresariales S.A.S es de tipo empresarial, ya que está dirigido a empresas y no a consumidores.
- Cantidad de Cliente Potenciales: las MIPYME de todos los sectores de la economía las cuales presentan un comportamiento creciente, de acuerdo a con la Cámara de Comercio actualmente existen 61.990 MIPYMES de las cuales se estima un promedio de posible clientes potenciales el 1% equivalente a 619 empresas pertenecientes a las Mipymes.
- Concentración Geográfica del Mercado: el mayor número de las MIPYMES que componen el mercado objetivo de Servicios y soluciones Empresariales S.A.S. están ubicadas en Medellín, sin embargo no se puede abandonar el número de MIPYMES importantes que se encuentran en todo el Valle de Aburra.

##### **■ Factores del Servicio**

Por tratarse de servicios de comparación, ya que acceder a ellos requiere de un proceso de compra elaborado en el cual la decisión se toma luego de analizar

diversas variables, Servicios y Soluciones Empresariales se verán favorecidos al utilizar un canal de distribución corto y por ser un intangible es preferible que sea directo.

Calidad y servicio: En el mercado de la consultoría Financiera las condiciones varían de acuerdo al tamaño y objeto social de cada empresa lo hace que sea necesario promover servicios de acuerdo a las necesidades de cada empresa. Por ello, será prudente:

- Diseñar y promover los paquetes de servicios, que efectivamente se puedan prestar, para ello siempre deberá conocerse a conciencia los precios límites y fortalezas, con ello se evitará prometer lo que no se cumplirá.
  - Diferenciarse a partir del desarrollo de servicios para segmentos específicos y más aún para clientes en particular.
  - Personalizar los servicios, teniendo en cuenta los costos.
  - El portafolio de servicios de asesoría tendrá como común denominador una excelente calidad en cuanto a la atención, diligencia, capacitación y especialización por parte de los asesores y consultores a los empresarios.
- 
- **Factores de la Compañía**
- Deseo de Controlar los Canales: los socios de Servicios y soluciones Empresariales S.A.S desean tener el control absoluto sobre los precios, la calidad del servicio, la posición corporativa y la imagen de marca.
  - Servicios Ofrecidos por el Productor: los servicios que componen el portafolio de Servicios y soluciones Empresariales S.A.S están planeados y diseñados para que sus clientes obtengan la información necesaria para generar

estrategias atractivas de mercadeo, llamar la atención de sus clientes y fidelizar sus consumidores.

- Capacidad de los Equipos interdisciplinarios: las bases adquiridas a lo largo de la trayectoria como financieros, Contadores y Administradores permiten tomar la decisión de distribuir de los servicios directamente al mercado objetivo, para garantizar una satisfacción plena de las necesidades.
- Recursos Financieros: el montaje, la adecuación locativa y la puesta en marcha de Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S requieren de un buen plan de financiamiento.

Tomando en consideración los anteriores factores, siendo un servicio de comparación y con la finalidad de conseguir una ventaja competitiva, fundamentada en la diferenciación y de alcanzar un posicionamiento en el mercado basado en la comparación competitiva, otorgado por el portafolio de servicios ofrecidos por la empresa y el mercado al cual van dirigidos, el canal de distribución elegido para Servicios y soluciones empresariales S.A.S será de tipo directo, ya que se requiere de un contacto personal con los clientes para brindarles los servicios ofrecidos dentro del portafolio.

#### **4.7.4. Publicidad y Promoción (marca)**

En un mercado cada vez más competitivo como el de las consultorías Financieras, captar un cliente se convierte en un proceso que requiere mucha constancia y actitud de servicio, por lo tanto, es necesario que el Consultor desarrolle permanentemente la labor de mercadeo, incorporando mecanismos de promoción a su interacción personal, porque como es sabido la prestación de servicios personales, se caracteriza por la inseparabilidad del servicio y el prestador del servicio. Por ello es necesario, que el colaborador en su calidad de profesional

independiente o como miembro de una empresa de consultoría, haga un esfuerzo permanente para promover sus servicios realizando las siguientes actividades.

- Promover los servicios empleando simultáneamente los medios apropiados como por ejemplo; material publicitario impreso (portafolio de servicios, tarjetas), pagina web, teléfonos celulares de alta gama y estar atentos a nuevas innovaciones publicitarias que puedan utilizarse eficientemente.
- Establecer excelentes relaciones instrumentales interpersonales, es decir, relaciones que van conformando una red de personas claves que generen un rumor positivo entre sus círculos. Por lo tanto es necesario mantener al tanto a los amigos, conocidos y toda aquella persona que pueda “referirnos un cliente” de los servicios, beneficios y valores profesionales que el administrador está entregando.
- Definir cuidadosamente los contenidos del material promocional, teniendo presente que al posible cliente hay que mostrarle siempre los beneficios que obtendrá al contratar nuestros servicios, por ello deberá contarse con la asesoría de publicistas o expertos en mercadeo de servicios y evitar de hacer diseños empíricos de material promocional que pueden contribuir al logro de atraer y mantener los clientes.

Con el objetivo de incrementar venta de servicios de consultoría con enfoque administrativo y mantener los clientes potenciales, se han establecido las siguientes estrategias.

- **Atención y servicio**

La prestación del servicio, es un proceso donde abundan los momentos de verdad para el cliente y por tanto los más decisivos de la relación de negocios, por lo tanto, ninguna recomendación sobra al respecto.

- La comunicación personal cara a cara, es la más recomendable, porque así se trate de negocios entre empresas, siempre ellas se reducen a relaciones interpersonales, por lo tanto en lo posible se debe privilegiar, los encuentros personales, por encima de cualquier forma de comunicación indirecta.
- La comunicación deberá hacer un auténtico ejercicio de escucha y comprensión del cliente, con ello se da un acercamiento cliente-consultor y se allana el camino a los buenos resultados.
- La atención al cliente, necesariamente deberá estar impregnada de buena atención, simpatía, respeto y amabilidad.
- La inmediatez de la respuesta al cliente deberá ser uno de los planes del servicio, responder a los llamados del cliente, aunque no se le pueda solucionar el problema inmediatamente, es otro momento de verdad que aprecia sinceramente el cliente.

Con el objetivo de incrementar la venta de servicios de consultoría Financiera, Organizacional y Contable para mantener los clientes potenciales, se han establecido las siguientes estrategias:

- **Eficiencia en el servicio**

Tiene como objetivo la optimización de los servicios que se ofrecen a los clientes, mediante el uso de software y equipos modernos.

- **Apoyo a los Clientes**

El objetivo de dar apoyo a los clientes consiste en poner al alcance de las empresas todas las herramientas necesarias para su buen desempeño, tanto en la gestión administrativa como financiera y comercial.

- **Administración eficiente de la información administrativa y financiera:**

A través de la cual permitirá la disminución de riesgos y la optimización de los recursos de la empresa-cliente.

- **Capacitación**

Se pretende orientar a nuestros clientes existentes, acerca de los cambios generados en materia de índole Financiera y Organizacional.

- **Acompañamiento Constante**

Esta característica le brindará al cliente existente, tranquilidad y seguridad; porque a través de la gestión se tendrán soluciones acordes a las necesidades y en el momento requerido.

#### **4.7.7. Conclusión General del análisis de mercados.**

Para lograr desarrollar este proyecto es necesario tener en cuenta las limitaciones que existen al entrar como un nuevo competidor al mercado de servicios, se debe tener en cuenta las variables económicas que afectan día a día el poder de compra de los consumidores, también es muy importante conocer el comportamiento y las perspectivas que tienen los clientes de nuestros servicios, debemos conocer muy bien a la competencia, cambios en la normatividad vigente

Tomando en consideración los anteriores factores, teniendo en cuenta que se trata de un producto de comparación y con la finalidad de conseguir una ventaja competitiva, fundamentada en la diferenciación y de alcanzar un posicionamiento en el mercado basado en la comparación competitiva, otorgado por el portafolio de servicios ofrecidos por la empresa y el mercado al cual van dirigidos, el canal de distribución elegido para Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S será de tipo **directo**, ya que se requiere de un contacto personal con los clientes para brindarles los servicios ofrecidos dentro del portafolio.

## **5. ASPECTOS TÉCNICOS**

### **5.1. REQUERIMIENTOS DE ÁREAS DE TRABAJO**

Justificando los requerimientos que tiene el proyecto en cuanto a áreas de trabajo para facilitar y suplir las necesidades ya que todos los equipos requieren, se pretende adquirir una oficina virtual y equipos de alta tecnología básicos. La estructuración del área de trabajo se realizó conforme a las comodidades que se necesitan para realizar las actividades y obtener un mejor rendimiento de la empresa.

#### **5.1.2. Distribución Espacial Y Requerimientos De Área De Trabajo**

Una vez ubicado estratégicamente la forma como Servicios y Soluciones empresariales S.A.S. brindará sus servicios, la cantidad de colaboradores y la Tecnología requerida, se determina lo siguiente:

Para este proyecto específico es necesario procurar ahorrar el dinero que más se pueda. De esta forma, hay que pensar en omitir diversos gastos, y la oficina aunque es una necesidad, puede suplirse de una manera virtual, que le muestre al mundo que la empresa existe sin tener que invertir mucho dinero.

Para Servicios y soluciones Empresariales una oficina virtual puede ser la mejor solución para empezar la empresa sin invertir mucho dinero en tener el espacio adecuado para su funcionamiento. Técnicamente, hoy en día una oficina puede estar en cualquier lugar. Con la tecnología actualmente disponible, cualquier empresario puede hacer negocios desde casi cualquier ubicación.

Esta alternativa de oficinas se puede realizar ya que da la facilidad de alquilar un apartado de correos o se puede buscar un servicio de alquiler de oficinas virtuales, en donde se brindan todas las comunicaciones que necesita una empresa legal,



además la dirección empresarial que requiere un negocio o empresa que apenas empieza sus funciones en su nicho de mercado objetivo.

De igual forma, con la oficina virtual las reuniones con los clientes no siempre se van a realizar de esta forma ya que es muy importante el contacto directo en una oficina física especialmente para darse a conocer de manera personalizada ya sea en un centro de negocios público o en las instalaciones del cliente.

### 5.1.3. Requerimientos de Mano de Obra (Perfiles y Funciones)

Tabla 9 requerimientos de quipos de oficina

<b>Equipo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cant.</b>	<b>valor unitario</b>	<b>valor total</b>
<b>Computador De Escritorio</b>	Este equipo será utilizado por la Auxiliar contable para ingresar todos los datos de las empresas cliente.	1	899.900	899.900
<b>Computador Portátil</b>	Portátil HP DV6-3120 Edición 2011, cada equipo cuenta con procesador multiusos con velocidad de 2.16 GHz, disco duro de 500 GB, tecnología ADM-V que le otorga mayor capacidad de procesamiento y velocidad, memoria RAM de 6 GB expansible a 8 GB. Este equipo cuenta con las características necesarias por un analista que tendrá que elaborar y presentar sus resultados con esta herramienta.	2	1.200.000	2'400.000
<b>Impresora Multifuncional</b>	Multifuncional HP DESKJET 3050 INALÁMBRICA WI FI. Imprime, escanea y copia con facilidad además de imprimir documentos, páginas web o trabajos de forma inalámbrica. Está diseñada para proporcionar un desempeño rápido y confiable.	1	239.000	239.000
<b>Muebles Modulares</b>	Modular de 2 puestos para oficina, excelente estado. Tamaño aprox: 1.20 x 1.25 cada puesto de trabajo. Incluye: módulos, superficies curvas según diseño, porta CPU, y gaveta para cada puesto de trabajo.	1	1.665.600	1.665.600
<b>Sillas Giratoria</b>	Sillas para escritorio giratorias, tapizadas en paño y color ocre. Estas para todo el personal que permanecerá en la oficina	1	199.000	199.000
<b>TOTAL</b>		<b>6</b>	<b>4'203.500</b>	<b>5'403.500</b>

Fuente: Elaboración propia

## 5.2. CAPACIDAD DE PARA REALIZAR SERVICIOS

Servicios y Soluciones empresariales S.A.S. estará en capacidad de realizar 1.320 servicios al año como lo explica en la siguiente tabla.

**Tabla 10 capacidad instalada**

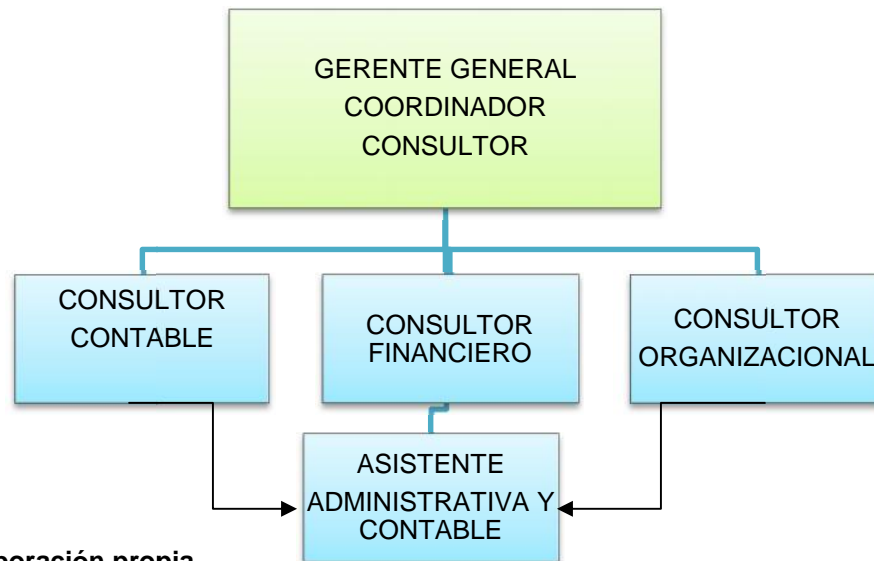
Descripción	Cantidad Diaria	Cantidad Mensual	Cantidad Anual
Asesorías Financieras, contables y Organizacionales.	2	40	480
Consultorías Financieras y Organizacionales.	2	40	480
Outsourcing de Contabilidad		15	180
Outsourcing de Nomina		15	180
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>110</b>	<b>1.320</b>

## 6. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Servicios y soluciones Empresariales será una empresa constituida bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada, modalidad respaldada por la ley 1258 de 2008. Se toma esta determinación en base a los beneficios y la flexibilidad que ofrece este tipo de sociedad, a la agilidad en la realización de los trámites, pues se constituye por documento privado, a la delimitación clara de responsabilidades, pues la sociedad solo se obliga a tener un representante legal, que para el caso de la empresa será el mismo gerente, además de que los socios solo responderán hasta el monto de sus acciones en caso eventual.

## 6.1 PROCESOS ADMINISTRATIVOS

**Gráfico 5 Organigrama**



**Fuente: Elaboración propia**

La organización de la empresa es sencilla, puesto que su razón de ser es la prestación de servicios de consultorías por lo tanto, no requiere una gran estructura, además las empresas consultivas normalmente requieren un reducido número de colaboradores

### 6.1.1. Procesos Propios y Externos

El proceso para la prestación de los servicios de nuestra empresa, inicia con el contacto con el cliente ya sea vía telefónica o por correo electrónico, se pactara previamente una reunión a fin de realizar un diagnóstico de la situación de la empresa-cliente, dependiendo cual sea el caso un asesor o consultor capacitado le brindará asesoría de los productos que se ofrecen dentro del portafolio y sus características correspondientes, como lo son la duración, el precio, las garantías,

etc. Además de todos los beneficios que puede tener si adquiere nuestros productos.

Luego de buscarle la mejor solución y brindarle todas las opciones para satisfacer eficientemente sus necesidades empresariales, el cliente decide a cuál de los servicios ofrecidos desea acceder. Dependiendo del servicio elegido por el cliente, el asesor diligenciará un formato, en el cual consignará todos los datos pertinentes de la MIPYME y asignará un analista al empresario, pactando fecha y hora exacta en la que este realizará la visita a su empresa para analizar la situación actual del negocio y establecer los objetivos que se desean lograr con el servicio adquirido. Esta primera visita es gratuita y después de ésta el cliente determinará si contrata finalmente al servicio o no.

En caso de contratar el servicio, se celebrará un contrato por prestación de servicios, en el cual se establecerá que luego de finiquitado el servicio el cliente dispondrá de 30 días para realizar el pago.

### **6.1.2. Requerimientos de Personal (perfiles y funciones)**

#### **Personal con contrato directo**

Para la prestación de los Servicios y soluciones Empresariales S.A.S. requiere el siguiente personal:

**Gerente:** Encargado del buen manejo integral de la organización, servicio al cliente, relaciones públicas y asesorías empresariales, consecución de clientes y toma las decisiones finales en la empresa, en este caso sería la emprendedora, profesional en Administración financiera.

**Asistente Administrativa y contable:** Esta colaboradora será encargada de atender las llamadas y canalizar las solicitudes de los clientes, también se hará cargo del seguimiento de la cartera, tesorería, pagos y compras, nómina y contabilidad básica además será el centro de comunicación interna. Debe tener formación técnica o tecnológica

Tabla 11. Costos del Personal Directo

Cargo	Salario Básico Mensual	Auxilio Transporte	Total Prestaciones /mes*	No. Personas/Cargo	Total Mes/Cargo	Total Año/Cargo
Gerente	2.000.000		682.224	1	2.682.224	31.466.688
Asistente Administrativa y Contable	800.000	63.600	326.668	1	1.190.268	14.283.216
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 3.812.492</b>	<b>45.749.904</b>

Fuente: elaboración propia

### 6.1.3. Requerimientos de tecnología:

Para el correcto funcionamiento de la empresa, esta requiere realizar una inversión inicial correspondiente a tecnología de avanzada en la cual se incluye: Pagina Web, Computador con acceso a internet, celular de alta gama plan de datos y minutos, alquiler de la oficina virtual.

Tabla 12 Costos tecnología

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Software contable	1'300.000	
Pagina WEB	980.000	
Alquiler de Oficina Virtual	200.000	2.400.000
Internet Mensual	100.000	1.200.000
Plan de Datos y minutos Celular	160.000	1.920.000
<b>TOTAL</b>	<b>2.740.000</b>	<b>5.520.000</b>

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se relacionan los gastos mensuales y del primer año de la empresa en lo referente a tecnología.

#### **6.1.4. Costos asociados con asuntos Legales**

Para la constitución de la empresa se requiere realizar una inversión inicial de \$600.000.

Tabla 13 costos de Formalización

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Registro ante Cámara y comercio	400.000
DIAN	100.000
apertura de la cuenta de la empresa	100.000
<b>TOTAL</b>	<b>600.000</b>

Fuente: elaboración propia

## **7. ANÁLISIS FINANCIERO**

### **7.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO**

El proyecto se financiará solo con recursos propios, dado la cuantía de las necesidades iniciales, el perfil de la empresa, ya que la venta de los servicios de asesorías es de ciclo largo.

### **7.2 Recursos Propios**

En la actualidad la emprendedora cuenta con los ahorros suficientes para iniciar la actividad empresarial.

### 7.3 Inversiones del Proyecto

Tabla 14 Estructura inversión del proyecto

<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Participación</b>
Muebles Modulares	1,665,600	
Sillas giratorias	199,000	
<b>Sub Total Muebles y Enseres</b>	<b>1,864,600</b>	
<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>		
Computador Escritorio	899,900	
Computador Portátil	2,400,000	
Impresora Multifuncional	239,000	
<b>Sub Total Equipos de computo</b>	<b>3,538,900</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>5,403,500</b>	<b>18.43%</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
Equipos de Tecnología	13,920,000	
<b>Sub Total Equipos de Tecnología</b>	<b>13,920,000</b>	<b>47.47%</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
Efectivo -(seis meses de gastos)	10,000,000	
<b>Sub Total Capital de Trabajo</b>	<b>10,000,000</b>	<b>34.10%</b>
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	<b>29,323,500</b>	

Fuente: elaboración propia

### 7.4 COSTOS Y GASTOS

#### 7.4.1. Costos Variables y Costos Fijos

Tabla 15 Presupuesto de Costos Variables

<b>Presupuesto de Costos Variables</b>					
<b>Servicios</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Asesorías y consultorías financieras	5.000.000	5.569.725	6.204.367	6.911.324	7.698.835
Asesorías y consultorías organizacionales	2.500.000	2.784.863	3.102.184	3.455.662	3.849.417
Outsourcing de nómina y seguridad social	-	-	-	-	-
Formalización de empresa	-	-	-	-	-
Asesoría contable	3.000.000	3.341.835	3.722.620	4.146.794	4.619.301
<b>Total Servicios</b>	<b>10.500.000</b>	<b>11.696.423</b>	<b>13.029.171</b>	<b>14.513.780</b>	<b>16.167.553</b>

Fuente: elaboración propia

Tabla 16 Presupuesto Gastos Administrativos

<b>Presupuesto Gastos Administrativos</b>					
Concepto	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Servicios Públicos	1.440.000	1.483.200	1.527.696	1.573.527	1.620.733
Insumos y Papelería	600.000	618.000	636.540	655.636	675.305
Nómina	4.028.522	4.149.378	4.273.859	4.402.075	4.534.137
Honorarios Contador	1.000.000	1.030.000	1.060.900	1.092.727	1.125.509
<b>Total Gastos</b>	<b>7.068.522</b>	<b>7.280.578</b>	<b>7.498.995</b>	<b>7.723.965</b>	<b>7.955.684</b>

Fuente: Elaboración propia

## 7.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Tabla 17 Estado de Resultados Proyectados

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS</b>						
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>% Participación</b>
Ingresos por Servicios	26,000,000	28,962,570	32,262,710	35,938,885	40,033,941	100.0%
Menos: Costos del servicio	10,500,000	11,696,423	13,029,171	14,513,780	16,167,553	40.4%
Utilidad Bruta	<b>15,500,000</b>	<b>17,266,148</b>	<b>19,233,539</b>	<b>21,425,104</b>	<b>23,866,388</b>	59.6%
Gastos de Administración y Ventas	7,068,522	7,280,578	7,498,995	7,723,965	7,955,684	27.2%
Menos: Gastos de depreciación	540,350	540,350	540,350	186,460	186,460	2.1%
Menos: Gastos de Activos Diferidos	2,784,000	2,784,000	2,784,000	2,784,000	2,784,000	10.7%
Utilidad Operacional	<b>7,891,128</b>	<b>9,445,220</b>	<b>11,194,194</b>	<b>13,514,679</b>	<b>15,724,244</b>	30.4%
+/- ingresos y Gastos	-	-	-	-	-	0.0%
Utilidad Operacional antes de Impuestos	7,891,128	9,445,220	11,194,194	13,514,679	15,724,244	30.4%
Impuestos	2,604,072	3,116,923	3,694,084	4,459,844	5,189,001	10.0%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>5,287,056</b>	<b>6,328,297</b>	<b>7,500,110</b>	<b>9,054,835</b>	<b>10,535,243</b>	20.3%

Fuente: Elaboración propia



## 7.6 Flujo de Caja

Tabla 18 Flujo de Caja Proyectado

	<b>Año Inicial</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos por Servicios		26,000,000	28,962,570	32,262,710	35,938,885	40,033,941
Menos: Costos del servicio		10,500,000	11,696,423	13,029,171	14,513,780	16,167,553
Utilidad Bruta		15,500,000	17,266,148	19,233,539	21,425,104	23,866,388
Gastos de Administración y Ventas		7,068,522	7,280,578	7,498,995	7,723,965	7,955,684
Menos: Gastos de depreciación		540,350	540,350	540,350	186,460	186,460
Menos: Gastos de Diferidos						
Utilidad Operacional		7,891,128	9,445,220	11,194,194	13,514,679	15,724,244
+/- ingresos y Gastos		-	-	-	-	-
Utilidad Operacional antes de Impuestos		7,891,128	9,445,220	11,194,194	13,514,679	15,724,244
Impuestos		2,604,072	3,116,923	3,694,084	4,459,844	5,189,001
Utilidad Neta		5,287,056	6,328,297	7,500,110	9,054,835	10,535,243
Más Diferidos		2,784,000	2,784,000	2,784,000	2,784,000	2,784,000
Más depreciación		540,350	540,350	540,350	186,460	186,460
<b>Flujo Neto Operacional</b>		<b>8,611,406</b>	<b>9,652,647</b>	<b>10,824,460</b>	<b>12,025,295</b>	<b>13,505,703</b>
<b>Inversión inicial en activos</b>	(5,403,500)					
<b>Inversión inicial en capital de trabajo</b>	(10,000,000)					
<b>Inversión inicial en Activos Diferidos</b>	(13,920,000)					
<b>Flujo neto de Inversión</b>	<b>(29,323,500)</b>	-	-	-	-	-
	<b>(29,323,500)</b>	<b>8,611,406</b>	<b>9,652,647</b>	<b>10,824,460</b>	<b>12,025,295</b>	<b>13,505,703</b>

Fuente: elaboración propia

El flujo de caja proyectado muestra que el proyecto anualmente genera excedentes de recursos, lo cual permite el apalancamiento para optimizar la operación de la empresa Servicios y soluciones Empresariales.

A partir de los flujos de caja proyectados se estimaron los indicadores que permiten determinar la bondad del proyecto.

## 8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Tabla 19 Indicadores

Indicadores de la Bondad del Proyecto	
Tasa Rentabilidad Esperada-TIO	20%
Tasa de Rentabilidad del Proyecto -TIR	22.89%
Valor Presente Neto-VPN	31,370,429

Fuente: Elaboración propia

El proyecto genera una TIR de 22,89% superior a la TIO del 20%, lo que indica que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad del dinero y produce además un rendimiento adicional.

El Valor Presente Neto descontado a la tasa de oportunidad, indica que el proyecto a hoy genera \$31.370.429, lo que indica que este proyecto genera ingresos, es decir el dinero invertido en este proyecto rinde una rentabilidad superior del costo de oportunidad. El proyecto permite obtener una riqueza adicional al VPN en relación con la que se obtendría al invertir en otra alternativa.

De acuerdo a los dos indicadores analizados, se recomienda implementar el proyecto, considerando los factores de riesgo provenientes de la demanda del servicio y los precios de los servicios.

## 9. CONCLUSIONES

Al realizar este proyecto se puede ver como desde el estudio de mercado ofrece una oportunidad de negocio viable, además el crecimiento importante de las MIPYMES en los últimos años en la estructura productiva del país y del departamento de Antioquia, hace que esta sea una oportunidad atractiva para un emprendedor. Se puede establecer según este análisis que las MIPYMES no siempre cuentan con los recursos financieros necesarios para contratar el personal idóneo que les permita realizar un adecuado uso de los recursos.

Servicios y Soluciones Empresariales S.A.S. brindara valor agregado a sus servicios, la emprendedora cuenta con la formación idónea recibida en la Institución Universitaria Esumer y la capacidad profesional de trabajo de los autores de esta investigación. Además este proyecto también podrá contar la infraestructura necesaria para llevar a cabo la operación eficaz y eficiente del mismo debido a que la inversión inicial es relativamente baja.

Según el análisis financiero realizado para este proyecto el proyecto genera beneficios de forma ascendente desde el primer año de ejecución hasta el año cinco según los cálculos. Es importante tener en cuenta que este prototipo de servicios depende de la dinámica del entorno económico y sectorial de la MIPYMES en el Departamento de Antioquia.

## BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE LA REPUBLICA. (2013). *Inflación por componentes con corte a Abril de 2013*. Bogotá.
- Confecámaras. (2012). *Economía de Antioquia*. Medellín.
- Conpes . (2009). *Política Nacional de Ciencia, Tecnología e innovación 3582*. Bogotá.
- DANE. (2012). *Boletín de prensa*. Bogota: DANE.
- DANE. (2013). *ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR MAYO DE 2013*. BOGOTÁ.
- Fedesarrollo. (2012). *Estudio sobre la Informalidad y las Mipymes en Colombia*. Bogotá.
- FEDESARROLLO. (2013). *INFORME MENSUAL MACROECONÓMICO*. BOGOTÁ.
- Fedesarrollo. (Mayo 2013). *Encuesta de Opinión Empresarial*. Bogotá.
- FENALCO ANTIOQUIA. (2012). ¡Colombia con condiciones excepcionales para el crecimiento en 2012! *Coyuntura Empresarial*, 48.
- Kalmanovitz, S. (25 de 09 de 2012). *La Política Fiscal Colombiana en un Contexto Histórico*.  
Obtenido de Disponible: <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra112.pdf>
- PERIODICO EL MUNDO. (01 de 04 de 2013). Mejora calificación de riesgo de Colombia. *EL MUNDO*.
- Pinzon, Alfredo. (15 de 05 de 2012). Recuperado el 30 de Diciembre de 2012, de  
<http://alfredopinzon.obolog.com/analisis-economico-sector-mipyme-colombia-durante-ultimos-5-anos-1216368>
- PORTAL MIPYME. (2013). *PORTAL MIPYME*.
- PROEXPORT. (30 de 09 de 2012). *Mipymes en Colombia*.
- VISA. (2013). *Perspectivas de las MIPYMES en América Latina* . Medellín.