

PLAN DE NEGOCIOS TRADUCCIONES MERCURIO

ISABEL CRISTINA ORTIZ ORTIZ

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL
MEDELLIN
2012**

PLAN DE NEGOCIOS TRADUCCIONES MERCURIO

ISABEL CRISTINA ORTIZ ORTIZ

**Trabajo de grado para optar al título de Tecnología en comercio
internacional**

**ASESORA
KAREN LOPEZ
DOCENTE
COORDINADORA DE ESPECIALIZACIONES
COORDINADORA DE TRABAJOS DE GRADO**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL
MEDELLIN
2012**

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

Nota de aceptación

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Medellín _____



Traducciones Mercurio
Traducción - Interpretación

TRADUCCIONES MERCURIO

TRADUCCIONES MERCURIO

MAYO DE 2012

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

DERECHOS RESERVADOS © 2011- Diana Carolina Chacón Foronda, Catalina Gómez Mejía y Jessica Juliana Silva- Institución Universitaria Esumer.

TRADUCCIONES MERCURIO

CONTENIDO- Plan de negocios

RESUMEN EJECUTIVO	1
1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO.	3
2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS	4
3. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA	5
3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA	5
3.2. DESCRIPCIÓN	5
3.3. MISION	5
3.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	6
3.5. VENTAJA COMPETITIVA	6
3.6. PROBLEMA	6
3.7. SERVICIOS	7
3.8. JUSTIFICACION.....	7
3.9. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR.....	8
3.10. CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO	15
4. ANALISIS DEL MERCADO	16
4.1. OBJETIVOS DE MERCADEO	16
4.2. DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS	16
4.3. EL MERCADO META DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS	19
4.3.1. El mercado meta	19
4.3.2. Estudio del mercado consumidor	19
4.4. MERCADO PROVEEDOR.....	23
4.4.1. Proveedores	23
4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor	23
4.5. EL MERCADO COMPETIDOR.....	25
4.5.1. Competidores	25
4.5.2. Estudio del Mercado Competidor	26
4.6. MERCADO DISTRIBUIDOR	27
4.6.1. Distribución Directa	28
4.6.2. Comunicación.....	28
4.6.3. Actividades de promoción y divulgación.....	29
4.7. PRECIOS DE LOS PRODUCTOS.....	29
4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.....	30
4.7.2. Precios de los productos tomando como base los costos	30

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

4.7.3.	Los precios de los productos propuestos	31
4.7.4.	Política de precios	31
4.8.	COSTOS ASOCIADOS A LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN.....	31
4.9.	RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO.....	31
4.10.	PLAN DE VENTAS.....	32
5.	ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN).....	33
5.1.	OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN	33
5.2.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	33
5.3.	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.....	35
5.4.	RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCION.....	35
5.4.1.	Locaciones	35
5.4.2.	Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.	36
5.4.3.	Requerimientos de materiales e insumos.	37
5.4.4.	Requerimientos de servicios.	37
5.4.5.	Requerimientos de personal.....	38
5.5.	PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.....	38
6.	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	39
6.1.	PROCESOS ADMINISTRATIVOS.....	39
6.1.1.	Descripción de los procesos administrativos.....	39
6.1.2.	Procesos administrativos externalizados	40
6.2.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO.....	40
6.2.1.	Organigrama	40
6.2.2.	Descripción funcional de la Organización	41
6.3.	RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACIÓN	42
6.3.1.	Locaciones	42
6.3.2.	Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.	43
6.3.3.	Requerimientos de materiales de oficina	44
6.3.4.	Requerimientos de servicios	44
6.3.5.	Requerimientos de personal.....	45
6.4.	PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN	45
7.	ASPECTOS LEGALES.....	46
7.1.	TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.....	46
7.2.	CERTIFICACIONES Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PÚBLICAS	46
8.	ASPECTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO.....	51
8.1.	ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO.....	51
8.1.1.	Recursos Propios.....	51

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

8.1.2. Créditos y Préstamos Bancarios	51
8.2. INGRESOS Y EGRESOS	53
8.2.1. Ingresos	53
8.2.2. Egresos	53
8.3. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	57
8.3.1. Flujo de Caja	57
8.3.2. Estado de pérdidas y ganancias (estado de resultados).....	61
8.4. Evaluación financiera del proyecto	62
8.4.1. Valor Presente Neto	63
8.4.2. Tasa Interna de Retorno	63
8.4.3. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda).....	63
8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)	64
9. CONSIDERACIONES FINALES	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Estudio proveedores.	25
Tabla 2. Estudio de la competencia.	27
Tabla 3. Fuerza de ventas.	28
Tabla 4. Precios con base a los costos.....	30
Tabla 5. Resumen de costos.	30
Tabla 6. Costos actividades de comercialización.....	31
Tabla 7. Plan de ventas.	32
Tabla 8. Proceso de producción.	34
Tabla 9. Requerimiento de maquinaria.	36
Tabla 11. Requerimientos materiales e insumos.	37
Tabla 12. Requerimientos de servicios.	37
Tabla 10. Cotización equipos de computo.	37
Tabla 13. Requerimiento de personal.	38
Tabla 14. Descripción funcional de la organización.	41
Tabla 15. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.	43
Tabla 16. Requerimientos de materiales de oficina.	44
Tabla 17. Requerimientos de servicios.	45
Tabla 18. Requerimientos de personal.	45
Tabla 19. Recursos propios.	51
Tabla 20. Créditos y préstamos bancarios.....	51
Tabla 21. Ingresos propios del negocio.	53
Tabla 22. Activos fijos.	53
Tabla 23. Gastos pre-operativos.....	54
Tabla 24. Capital de trabajo.	54
Tabla 25. Costos variables.....	54
Tabla 26. Costos fijos.	55
Tabla 27. Gastos administrativos.....	55
Tabla 28. Gastos de comercialización y ventas.	56
Tabla 29. Amortización gastos pre-operativos.....	56
Tabla 30. Gastos financieros.	56
Tabla 31. Flujo de caja mensual.	57
Tabla 32. Flujo de caja anual.	59
Tabla 33. Estado de pérdidas y ganancias.	61
Tabla 34. Valor presente neto mensual.	63
Tabla 35. Valor presente anual.	63
Tabla 36. Tasa interna de retorno mensual.	63
Tabla 37. Tasa interna de retorno anual.	63
Tabla 38. Análisis de sensibilidad (variación de la demanda).....	63
Tabla 39. Análisis de sensibilidad (variación del precio).....	64

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Evolución de la economía colombiana sector servicios.....	10
Ilustración 2. Producción bruta sector servicios 2009.....	10
Ilustración 3. Producción bruta sector servicios 2010.....	11
Ilustración 4. Comportamiento del sector servicios 2008.....	12
Ilustración 5. Comportamiento sector servicios 2009.....	12
Ilustración 6. Comportamiento sector servicios 2010.....	13
Ilustración 7. Generación de empleo sector servicios 2010.....	13
Ilustración 8. Servicio de traducción.	17
Ilustración 9. Servicio de interpretación.	17
Ilustración 10. Cotización equipos de computo.....	24
Ilustración 11. Proceso de producción.	33
Ilustración 13. Programa de producción.....	38
Ilustración 14. Estructura organizacional.	40
Ilustración 15. Cotización equipos de computo.....	44

RESUMEN EJECUTIVO

La intención de poner en marcha Traducciones Mercurio, agencia de servicios lingüísticos en el momento actual que vive la ciudad en los aspectos relativos a su desarrollo como ciudad de clústers empresariales, de convenciones y *ad portas* de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos surge de la intención de facilitar a través de los servicios lingüísticos, de la comunicación, el intercambio comercial, académico e investigativo de las diferentes instituciones públicas o privadas que incluyan en sus planes de desarrollo proyectos de internacionalización/globalización o de acercamiento a otros mercados. Estos proyectos van directamente relacionados con la creación de documentación y páginas web, aspectos que son la imagen de las instituciones y que necesitan estar en otros idiomas si procesos de internacionalización y globalización se pretenden llevar a cabo.

Traducciones Mercurio ofrecerá dos líneas principales de servicios:

- Traducción: documentos, localización de páginas web y localización de aplicaciones informáticas.
- Interpretación: acompañantes/simultánea.

Estos servicios permitirán a Traducciones Mercurio ingresar al plan de medios y comunicaciones corporativas de diferentes instituciones públicas y privadas en los nichos potenciales: consumidores finales, empresa de productos y servicios, grupos de investigación de universidades y agencias de diseño web. Empresas que requieran servicios de traducción en su documentación técnica, corporativa, digital o que requieran servicios de interpretación para reuniones, capacitaciones, seminarios, muestras empresariales, congresos, etc.

La inversión exigible para la puesta en marcha de Traducciones Mercurio, con una cobertura de costos de 90 días es de 103'011.078 COP, que se buscarán a través de un crédito de inversión a una tasa aproximada de 1.48% Anual Mes Vencido.

Dado el panorama descrito en la evaluación financiera, las ventas proyectadas son de 28'000.000 COP mensuales, derivados de la traducción de alrededor de 100.000 palabras mensuales y la realización de 120 horas de interpretación.

La rentabilidad esperada de la operación de Traducciones Mercurio es de 6.10%.

La estrategia de mercadotecnia que se usará se basará principalmente en el marketing digital, enfocando los esfuerzos y las inversiones en publicidad a programas que involucren *Social Media Marketing*, *CRM* y *Business Intelligence*, *Affiliate Marketing*, *Facebook Ads*, *Google Adwords*, y algunos medios tradicionales como las páginas amarillas y directorios de proveedores de servicios para eventos y proveedores de servicios de comunicación. De este modo se formarán alianzas estratégicas con diferentes tipos de organizaciones que hacen parte de la cadena de suministro de servicios de comunicación para las organizaciones de nuestros nichos potenciales.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO.

Nombres y apellidos: Isabel Cristina Ortiz Ortiz			
Identificación:	1017171050	Teléfono	2523693 Celular: 3002428708
Dirección:	Cra 130-34B 80	Barrio:	Belencito
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Isabel.ortiz45@gmail.com
Estudios:	Técnicos Comercio Internacional	Tecnológicos Comercio Internacional	Universitarios

2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Las razón por las que decidí realizar un plan de negocios son: en primer lugar, gestionar la creación de una nueva empresa, en segundo lugar, verificar que mi idea de negocio sea viable desde el punto de vista organizacional y financiero antes de su realización; también porque es una fuente de instrucciones que me permite tener más conocimientos acerca de gestionar una idea o proyecto dentro de una empresa. Adicionalmente, este proyecto muestra claramente la idea del servicio con la que se desea incursionar en el mercado nacional e internacional. Finalmente, mediante este proyecto, pretendo dar a conocer todo mi portafolio de servicios, dado que mi empresa tiene como objetivo presentarle al cliente exactamente lo que necesita, a través de toda la variedad de servicios. Además, es un propósito personal el graduarme como tecnóloga en comercio internacional y poder aplicar mis conocimientos en este proyecto.

3. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA

3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA

Traducciones Mercurio

3.2. DESCRIPCIÓN

Nace en Medellín-Antioquia con el propósito de proveer servicios lingüísticos (Traducción, interpretación, Localización, etc.), a las personas, empresas, universidades y organizaciones que requieran de ellos.

Localización:

La empresa estará ubicada en sus comienzos en el barrio La AMERICA con dirección Cc44 92-21 INT 101, después se ubicará de acuerdo a las necesidades de expansión y del mercado.

Antecedentes:

Nace por iniciativa de Alberto Ortiz e Isabel Ortiz como solución a las demandas de servicios lingüísticos de las empresas y organizaciones en proceso de expansión y negociación con mercados internacionales. Este proyecto lleva en planeación 6 meses, no se ha podido avanzar por falta de algunos conceptos y además por la falta de conocimiento para el plan financiero, además falta definir la viabilidad de él.

Destinatarios:

Grupos de investigación de las universidades de Antioquia, Empresas de comercio exterior, agencias de diseño web, gráfico, seo y personas naturales que presenten demanda por nuestros servicios.

3.3. MISION

Proveer servicios lingüísticos de calidad, competitivos con el mercado y satisfactorios para nuestros clientes, procurando de manera constante una optimización del tiempo y recursos, mejorándolos y modernizándolos en tiempo real por medio del uso eficiente y constante de las TIC's.

3.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

Objetivo a corto plazo:

Lanzar campaña publicitaria de alto impacto con los servicios de más demanda.

Objetivo a mediano plazo:

Incrementar clientes en un 70%, en un plazo de 2 años; en el área Metropolitana y las ciudades más importantes del país, con miras en el mercado internacional.

Objetivo a largo plazo:

Posicionarnos como una de las empresas líderes en servicios lingüísticos.

3.5. VENTAJA COMPETITIVA

Somos competitivos porque somos eficaces, utilizamos las herramientas TAC para optimizar nuestros procesos y entregar sus traducciones y/o correcciones de modo ágil. Las herramientas TAC no son muy utilizadas en nuestro medio para la realización de traducciones. Somos expertos en dichas herramientas. Parte de nuestro equipo de trabajo se ha desempeñado como docente de estos paquetes de software en el Diplomado en herramientas TAC que ofrece la Escuela de Idiomas de la Universidad de Antioquia.

Todos nuestros intérpretes tienen como mínimo un título de pregrado en traducción. Esto garantiza un servicio profesional y asertivo.

3.6. PROBLEMA

La baja tasa de visibilidad internacional de las empresas y entidades colombianas, por no tener sus documentos, correspondencia y páginas web en unos idiomas diferentes, donde ayude a un mejor desarrollo y una mejor comunicación para abrir mercados y mejores relaciones internacionales.

El intercambio de culturas y de ideas en el mundo se da a través de los idiomas, particulares y únicos. Dicho intercambio de información y/o conocimiento necesita un puente para pasar de un lado a otro; cuando un individuo A se comunica con un individuo B en un idioma distinto al materno hay dos opciones básicas para que la comunicación sea efectiva, es necesario que uno de los dos conozca el código del otro o bien, es necesario un tercer individuo C que se desempeñe como puente entre los dos.

Colombia, un país en constante expansión cultural, económica y académica, con una ubicación geopolítica única, se ve día a día más necesitado de profesionales en enseñanza de lenguas y especialmente en traducción, quienes por medio de su conocimiento permiten que el país y especialmente sus entidades académicas y económicas se acerquen a otras culturas y mercados. Ésta es la oportunidad que este proyecto busca explotar.

3.7. SERVICIOS

- Traducción científico técnica inglés<>español, español>francés, portugués>español: traducción de documentación corporativa y/o personal para diferentes propósitos, tanto generales como específicos.
- Interpretación de acompañante inglés<>español (mediación lingüística): acompañamiento para extranjeros que se encuentren en el área metropolitana u otras ciudades para propósitos recreativos, turísticos, empresariales o académicos.

3.8. JUSTIFICACION

La globalización, como fenómeno político, económico, social y cultural ha borrado simbólicamente las fronteras del globo terráqueo. Esto supone para todo aquel que desee incluirse en él, beneficiarse de él o simplemente entenderlo, un acercamiento directo o indirecto a las culturas extranjeras con diferentes propósitos, empresariales, académicos, informativos, cooperativos, etc.

Permitirle a nuestro país continuar su desarrollo en el ámbito de la globalización por medio de la traducción y los servicios lingüísticos

profesionales beneficia enormemente a toda su población ya que esto hace girar la vista de muchos otros mercados hacia el nuestro. La no realización de este proyecto afectará no sólo a los profesionales que piensan involucrarse en el sino también, y de modo mucho más severo, a todas las empresas y entidades académicas, culturales y demás que no podrán tener una comunicación o un intercambio de información eficiente con otras culturas debido a que no pueden traducir sus contenidos ni los que son necesarios o a traducciones de mala calidad hechas por no profesionales en la materia que en vez de beneficiarlos los dejan mal vistos frente a las otras culturas.

Objetivos:

General: Diseñar el plan de negocios para la creación de empresa y para determinar la viabilidad del proyecto.

Específicos:

- Realizar estudio de mercado.
- Realizar estudio técnico
- Identificar recursos necesarios
- Diseñar estructura administrativa
- Determinar viabilidad
-

3.9. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR

Entorno

- Cultural: la gente no es muy dada a aprender una segunda lengua de manera efectiva, el servicio lingüístico profesional no es muy reconocido y valorado en el medio.
- Económico, Político y legal: TLCs entrantes y su influencia en la necesidad de una comunicación bilateral multilingüe y la política de Medellín como ciudad de negocios internacionales.
Política nacional de Bilingüismo, Norma Técnica Colombiana, NTC5808.
- Ambiental: Trabajamos con tecnología de punta por lo cual el uso de el papel en nuestros procesos de producción (en especial en el área de traducción), es casi innecesario. Contribuiremos de este modo a cuidar el medio ambiente. Nuestros computadores y equipos son certificados

como ahorradores de energía y las configuraciones que usamos en ellos también permiten maximizar este propósito.

- Social: Este proyecto beneficiará a la población de graduados y estudiantes de últimos semestres de traducción e idiomas.
- Tecnológico: siempre afectará positivamente el proyecto, ya que con toda la innovación tecnológica se podrá brindar un mejor servicio, más rápido y eficiente. También, las comunicaciones y reuniones con nuestros clientes, proveedores y aliados se podrán llevar a cabo desde la distancia. Algunas de los avances que utilizaremos como herramientas están: Google apps, Google Docs, Skype, Google translator toolkit, Transit XV, Omega T, Trados Studio. Abby online alinger, Html Help Workshop, Notepad ++, entre otros.

Sector

El sector en que la empresa estará será el de servicios y otras actividades empresariales, código de actividad DIAN 7499, específicamente servicios empresariales de comunicación, traducción, e interpretación.

Este sector tuvo según la Encuesta Anual de Servicios del DANE tuvo una producción bruta en 2009 de 8.337,6 millones de pesos y en 2010 9.529,8 millones de pesos (cifras que corresponden a los ingresos operacionales menos los costos de las mercancías vendidas). Estas cifras nos dan a conocer que el sector de servicios ha estado en constante crecimiento, lo cual es benéfico para nuestro proyecto pues muestra un crecimiento sustancial del macrosector, denotando las oportunidades de negocio que hubo.

Estructura del sector

El sector de la traducción se divide en estas actividades: comercialización de servicios, traducción y procesamiento y entrega de producción.

Formas de comercializar servicios

El primero se refiere al suministro transfronterizo. En este caso, ni el consumidor ni el prestador se desplazan al otro territorio.

El segundo Se puede exportar a través del consumo en el extranjero, que se presenta cuando el consumidor se desplaza al otro país a recibir el servicio.

El tercer modo se refiere a la presencia comercial, es decir, inversión extranjera directa.

Finalmente, también se podrá comercializar servicios por el Modo cuatro, con presencia física de personas.

El sector de la interpretación se divide en estas actividades

Comercialización de servicios, instalación de equipos y realización de interpretaciones y transporte y logística de equipos.

Ilustración 1. Evolución de la economía colombiana sector servicios.

Evolución de la economía colombiana 2001 - 2010

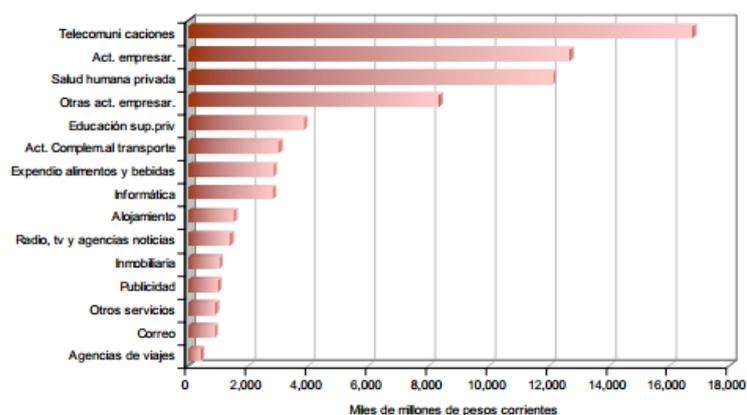
Variación porcentual (%)

Años	Total Año
2001	1,7
2002	2,5
2003	3,9
2004	5,3
2005	4,7
2006	6,7
2007	6,9
2008	3,5
2009	1,5
2010	4,3

Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

Ilustración 2. Producción bruta sector servicios 2009.

Gráfico 5
Producción bruta según actividad de servicios
Total nacional
2009

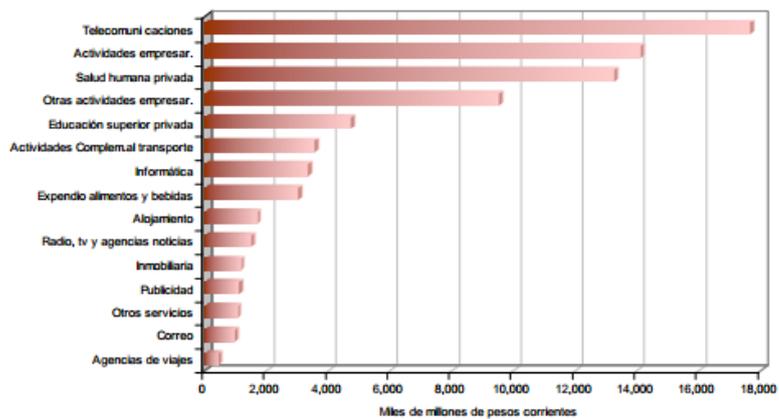


Agencias de viajes	Correo	Otros servicios	Publicidad	Inmobiliaria	Radio, tv y agencias noticias	Alojamiento	Informática	Expendio alimentos y bebidas	Act. Complemental transporte	Educación sup.priv	Otras act. empresar.	Salud humana privada	Act. empresar.	Telecomunicaciones
428.5	888.0	912.9	1,007.8	1,046.4	1,417.8	1,521.0	2,825.6	2,849.5	3,028.0	3,865.7	8,337.6	12,133.4	12,704.6	16,777.9

FUENTE: DANE. Encuesta Anual de Servicios

Ilustración 3. Producción bruta sector servicios 2010.

Gráfico 5
Producción bruta según actividad de servicios
Total nacional
2010



Agencias de viajes	Correo	Otros servicios	Publicidad	Inmobiliaria	Radio, tv y agencias noticias	Alojamiento	Expendio alimentos y bebidas	Informática	Actividades Complemental transporte	Educación superior privada	Otras actividades empresar.	Salud humana privada	Actividades empresar.	Telecomunicaciones
434.5	969.4	1,061.8	1,108.7	1,163.4	1,510.4	1,700.9	3,025.3	3,350.6	3,568.4	4,726.8	9,529.8	13,253.5	14,106.6	17,665.4

FUENTE: DANE. Encuesta Anual de Servicios

Crecimiento del sector, PIB Sector Servicios:

Con el crecimiento del PIB, podemos analizar cómo ha crecido la economía colombiana desde sus diferentes sectores, pero en este caso analizaremos el sector terciario y en especial a los Establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios a las empresas, que es el subsector a donde va dirigido nuestro proyecto y podemos visualizar su crecimiento en los distintos cuadros a continuación:

Ilustración 4. Comportamiento del sector servicios 2008.

Cuadro 1
Comportamiento del PIB por Ramas de Actividad Económica
2007 / 2008

Variación porcentual anual - Series desestacionalizadas

Ramas de actividad	2007	2008
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	3,9	2,7
Explotación de minas y canteras	2,9	7,3
Industria manufacturera	9,5	-2,0
Electricidad, gas de ciudad y agua	3,7	1,2
Construcción	11,5	2,8
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	8,7	1,3
Transporte, almacenamiento y comunicación	11,0	4,0
Establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios a las empresas	7,3	5,6
Servicios sociales, comunales y personales	4,7	2,1
Subtotal valor agregado	7,2	2,5
Impuestos menos subvenciones sobre la producción e importaciones	11,5	3,3
PRODUCTO INTERNO BRUTO	7,5	2,5

Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

El valor agregado sectorial para el año 2008, presentó una variación de 5,6% frente a 7,3% del 2007. Este comportamiento se explica por aumentos en la producción de los servicios de intermediación financiera, de seguros y servicios conexos, de 9,5%, en los servicios inmobiliarios y alquiler de vivienda, de 2,8% y en los servicios a las empresas, de 5,6%.

Ilustración 5. Comportamiento sector servicios 2009.

Cuadro 1
Comportamiento del PIB por Ramas de Actividad Económica
2008 / 2009

Variación porcentual anual - Series desestacionalizadas

Ramas de actividad	2008	2009
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	2,6	1,0
Explotación de minas y canteras	7,3	11,3
Industria manufacturera	-1,8	-6,3
Electricidad, gas de ciudad y agua	1,2	1,2
Construcción	-0,3	12,8
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	1,7	-2,9
Transporte, almacenamiento y comunicación	4,0	-1,2
Establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios a las empresas	5,6	3,1
Servicios sociales, comunales y personales	2,1	1,3
Subtotal valor agregado	2,4	0,8
Impuestos menos subvenciones sobre la producción e importaciones	3,2	-4,4
PRODUCTO INTERNO BRUTO	2,4	0,4

Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

El valor agregado sectorial para el año 2009 presentó una variación de 3,1%, frente a la variación de 5,6% en 2008. Este comportamiento se explicó por aumentos en la producción de servicios de intermediación financiera, seguros y servicios conexos en 3,1%, de los servicios inmobiliarios y alquiler de vivienda en 3,1% y de los servicios a las empresas en 3,1%.

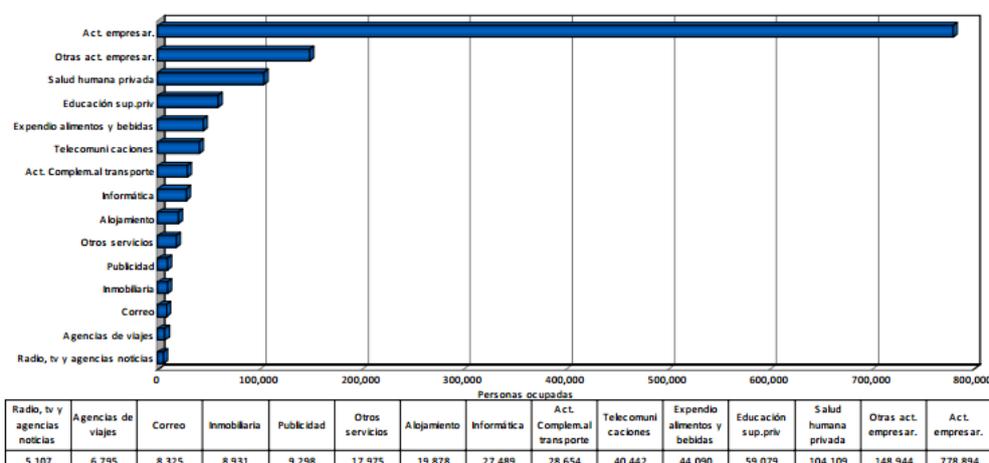
Ilustración 6. Comportamiento sector servicios 2010.

Ramas de Actividad	2009	2010
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	-1,1	0
Explotación de minas y canteras	11,4	11,1
Industria manufacturera	-3,9	4,9
Electricidad, gas de ciudad y agua	2,9	2,2
Construcción	8,4	1,8
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	-0,3	6
Transporte, almacenamiento y comunicación	0,4	4,8
Establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios a las empresas	1,8	2,7
Servicios sociales, comunales y personales	2,7	4,1
Subtotal valor agregado	1,9	4,1
Impuestos menos subvenciones sobre la producción e importaciones	-3,3	6,2
PRODUCTO INTERNO BRUTO	1,5	4,3

Fuente: DANE

Ilustración 7. Generación de empleo sector servicios 2010.

Gráfico 13
Personal ocupado según actividad de servicios
Total nacional
2010



Barreras de entrada al sector

Por ser una agencia nueva se verá en la situación de crear un nombre a pulso y de enfrentar en ocasiones, clientes que le exijan cláusulas y/o seguros de cumplimiento de precio superior al de los competidores, incrementando en ocasiones sus costos operacionales, afectando la rentabilidad de los servicios y la competitividad.

El servicio de traducción es poco valorado en el medio y no contamos con el reconocimiento que nos respalde. Sin embargo, el equipo tiene un gran nivel de conocimiento y experiencia individual, lo que puede suplir esta última limitante y un servicio eficiente y de calidad puede superar las dos primeras.

- **Productos sustitutos**

En el área de Localización de páginas web, el plug-in de traducción automática de Google Translator. Instituciones de educación que tengan como línea de negocio la traducción y la interpretación.

- **Traductores automáticos**

Ofrecen un paquete atractivo para los usuarios, porque abrevian los plazos de entrega y aminoran costos. No obstante, debemos considerar que mientras el proceso de las traducciones realizadas por traductores humanos es mucho más lento en este sentido, solamente los traductores humanos pueden evaluar si una traducción se ajusta o no a una audiencia en particular y realizar las elecciones lingüísticas y de estilo con base en la experiencia en vez de a una base de datos. Pueden ser útiles para textos escritos de baja complejidad y poca o nula especialidad.

- **Traductores empíricos**

Son populares y se reconocen por los precios y plazos de entrega de sus servicios, lo que muchas personas no saben es que estos supuestos traductores son simplemente usuarios avanzados de programas de traducción automática, llevando a sus traducciones a contener los problemas que derivan del uso indiscriminado de dichas herramientas. Pueden ser útiles para textos escritos de baja complejidad y poca o nula especialidad.

Intérpretes empíricos: son personas que han vivido en el exterior o que simplemente estudiaron un idioma en algún centro de educación pero que debido a su poca o ninguna formación académica no entienden la dimensión y la importancia del buen uso del idioma en contextos de propósitos específicos. Pueden ser útiles para textos orales de baja complejidad y poca o nula especialidad.

3.10. CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO

Traducción: dominio mínimo de C1 según en Marco Común Europeo en los idiomas de trabajo, conocimiento de teorías básicas de traducción, manejo de terminología específica, dominio de las herramientas ofimáticas. Conocimientos básicos de internet y HTML (para localización e páginas web).

Interpretación: dominio mínimo de C1 según en Marco Común Europeo en los idiomas de trabajo, dominio de técnicas de respiración y vocalización. Conocimientos básicos de contabilidad, administración y finanzas, mercadeo y técnicas de innovación e investigación.

Legal: conocimiento de normas colombianas para creación de empresa, Norma Técnica Colombiana NTC5808.

Nota: C1 según el MCERL: Se adquiere cuando el estudiante es capaz de comprender una amplia variedad de textos extensos y con cierto nivel de exigencia, así como reconocer en ellos sentidos implícitos; cuando sabe expresarse de forma fluida y espontánea sin muestras muy evidentes de esfuerzo para encontrar la expresión adecuada; cuando puede hacer un uso flexible y efectivo del idioma para fines sociales, académicos y profesionales y cuando puede producir textos claros, bien estructurados y detallados sobre temas de cierta complejidad, mostrando un uso correcto de los mecanismos de organización, articulación y cohesión del texto.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1. OBJETIVOS DE MERCADEO

- Hallar los canales y medios adecuados para realizar el mercadeo de la empresa, teniendo en cuenta el presupuesto y la optimización de éste.
- En un año la empresa debe de estar Incrementando su capacidad de procesamiento y atención de clientes y ampliando su directorio de clientes. Brindando un buen servicio al cliente, focalizando los servicios de la empresa en las necesidades de los clientes con mayor potencial. Se realizará un buen análisis de los clientes (Business Intelligence) derivado del análisis de la Gestión de relaciones con el cliente (CRM).
- En dos años la empresa debe de funcionar adecuadamente, con una curva de crecimiento constante y que le permita convertirse poco a poco en un referente regional de servicios lingüísticos. Se logrará, a través de un buen servicio pre y posventa. Cumpliéndole siempre a nuestros clientes y aliados.

4.2. DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS

- Traducción científico técnica inglés<>español, español>francés, portugués>español: traducción de documentación corporativa y/o personal para diferentes propósitos, tanto generales como específicos. Trabajamos con los paquetes de software de traducción asistida por computador más conocidos y eficientes del mercado, Star Transit, Trados 2009 Studio, Omega T, entre otros. Garantizando el formato de los textos, uniformidad en la terminología, agilizando los tiempos de entrega. Traducimos en todos los formatos digitales y desde copia física.
- Revisión y corrección de textos inglés y español: servicio de revisión de redacción y traducciones en aspectos como ortografía, sintaxis, concordancia verbal, semántica y gramática de sus textos.
- Interpretación de acompañante inglés<>español (mediación lingüística): acompañamiento para extranjeros que se encuentren en el área metropolitana u otras ciudades para propósitos recreativos, turísticos,

empresariales o académicos.

- Diseño y maquetación de documentos: creamos la estética indicada para sus documentos y presentaciones para que proyecten una imagen dinámica, actual, profesional y asertiva de su negocio o proyecto. Nuestro cliente proporciona el texto y nosotros el estilo. Realizamos presentaciones en MS Power Point y herramientas Macromedia Flash.

Ilustración 9. Servicio de interpretación.

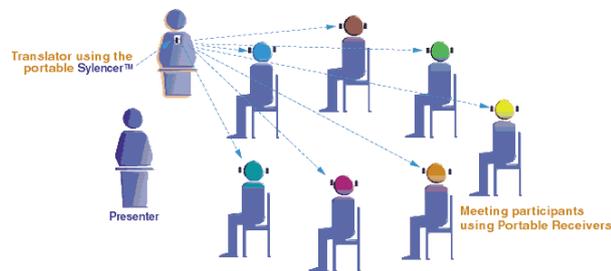


Ilustración 8. Servicio de traducción.



Estado de desarrollo de los servicios.

Los servicios de traducción en el mundo globalizado en el que habitamos exigen que los procesos se realicen de una forma eficiente y eficaz. Dada esta situación se iniciaron hace décadas la construcción de herramientas informatizadas para ayudar al traductor en su profesión, de allí derivan los sistemas de traducción asistida por computador o TAC. El término traducción asistida por computador hace referencia al uso de paquetes de software especializados que permiten almacenar en archivos las traducciones realizadas previamente para utilizarlas luego como referencias en traducciones posteriores, optimizando la productividad del traductor y garantizando la uniformidad en la terminología. Además, nos ayudan con tareas añadidas tales como la maquetación, la extracción de contenido o la comprobación de la coherencia en la terminología. El principio de los sistemas de TAC es traducir una frase una sola vez y reutilizarla cuantas veces se pueda.

La interpretación de acompañante, como parte de la mediación lingüística, ha sido uno de las profesiones más antiguas de la humanidad. Desde el momento en que tribus aisladas y con diferentes lenguas iniciaron sus acercamientos comerciales, sociales y culturales, los intérpretes acompañantes han sido el puente entre culturas. Hoy en día, debido al fenómeno de la globalización, es uno de los servicios más importantes para el buen desarrollo de los procesos políticos, económicos, sociales, académicos y culturales entre regiones, naciones, grupos étnicos y compañías de diferente origen. Esta profesión tiene un gran campo de acción en los negocios y la política internacional viéndose contagiada, a su vez, por todos los estándares de protocolos de presentación, negociación y demás que son pertinentes en dichos contextos. Tal situación hace necesaria la formación integral del intérprete para adaptarse y desenvolverse en uno u otro contexto de manera apropiada.

La localización de aplicaciones y páginas web es un mercado que cada día crece más, cada vez las empresas y personas naturales, desean hacerse visible en otros idiomas. Google Translator, es una herramienta gratuita que permite a través de un clic, localizar la página de modo inmediato, es un buen servicio para páginas generales. Para empresa e individuos que desean algo de calidad, un localizador es indispensable.

Características que lo hacen superior:

Somos diferentes porque somos eficaces, utilizamos las herramientas TAC para optimizar nuestros procesos y entregar sus traducciones y/o correcciones de modo ágil. Las herramientas TAC no son muy utilizadas en nuestro medio

para la realización de traducciones. Somos expertos en dichas herramientas. Parte de nuestro equipo de trabajo se ha desempeñado como docente de estos paquetes de software en el Diplomado en herramientas TAC que ofrece la Escuela de Idiomas de la Universidad de Antioquia.

Todos nuestros intérpretes tienen como mínimo un título de pregrado en traducción. Esto garantiza un servicio profesional y asertivo.

4.3. EL MERCADO META DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS

4.3.1. El mercado meta

Nuestros clientes objetivos son consumidores finales, empresa de productos y servicios, grupos de investigación de universidades y agencias de diseño web. Empresas que requieran servicios de traducción en su documentación técnica, corporativa, digital o que requieran servicios de interpretación para reuniones, capacitaciones, seminarios, muestras empresariales, congresos, etc. Deben de ser empresas con un músculo financiero estable que les permita organizar eventos como los mencionados con personal extranjero o que deseen proyectar la empresa a otros horizontes y hacerla visible en el exterior a través de su página web y documentación.

Según la Convocatoria Nacional para la Medición de Grupos de Investigación, Tecnológica o de Innovación Año 2010, en Colombia hay 4078 grupos de investigación universitarios que continuamente están realizando eventos internacionales, publicando en journal y revistas especializadas del exterior y organizando sus sitios web institucionales.

Según el portal de las páginas amarillas a la actividad de diseño web se dedican 380 empresas en Medellín.

4.3.2. Estudio del mercado consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Las necesidades de los clientes potenciales son básicamente la comunicación entre empresas, personas y toda comunicación que se derive de un segundo idioma para lograr su propósito, de esto surgen las siguientes necesidades y servicios a ofrecer: traducir sus documentos, páginas web y tener intérpretes para sus reuniones, eventos, congresos, capacitaciones y afines. Las empresas que consideran la comunicación intercultural como factor clave para el éxito están dispuestas a pagar el precio que se enunciará más adelante por nuestros servicios.

Variables de estudio:

- Idiomas de más demanda.
- Sectores que más desarrollan eventos empresariales.
- Frecuencia de contratación de los servicios de traducción o interpretación.
- Necesidad verdadera de estos servicios.

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

Los medios utilizados para el análisis del consumidor fueron: a través de las páginas web de la competencia mirando sus clientes, a través de personas que han brindado el servicio y observando y analizando el entorno de Medellín como ciudad de negocios ferias y convenciones.

c) Aplicación de la Medios

- Pagina de competencia y proveedor
<http://www.aventiva.com/experiencia.html>.

Algunos de sus clientes son: Algunas de las empresas a las cuales les hemos prestado servicios son:

- Plaza mayor Medellín s.a.
- Epm
- Camacol Antioquia
- Universidad de Antioquia
- Hoteles Dann Carlton
- Colciencias
- Cta del área metropolitana de Medellín

- Copidrogas
 - Alcaldía de Medellín
 - Centro de ciencias y tecnología de Antioquia
 - Laboratorios genfar
 - Siemens
 - Parque explora
 - Conventions & visitors bureau Medellín
 - Huevos y escobas
- Johana Tamayo, traductora quien nos contó las verdaderas necesidades de los clientes el día 7 de marzo en su oficina.
- Success Communication Services: Hablamos con su gerente y nos conto de sus cliente recurrentes y de los servicios de más demanda por los consumidores.
- Corporación Jurídica Libertad www.cjlibertad.org Traducción de textos legales de inglés al español.
 - Corporación Colombiana Contra Minas www.colombiasinminas.org Traducción de proyectos.
 - Parques Bibliotecas de Medellín Traducción del material publicitario, brochure y señalización de los Parques Bibliotecas de Medellín.
 - Sociedad Comercializadora Internacional Agrícolas Unidas S.A. Traducción de documentos legales y técnicos.
 - Grasshopper International Lideres en Estudios en el Exterior www.gi.com.co Traducciones legales.
 - Mundo Destinos www.mundodestinos.com Traducciones Legales.
 - Viajes y Viajes www.viajesyviajesexperience.com Traducciones Legales.
 - TEKPRO – Maquinaria para procesamiento de Aves www.tekpro.com.co Capacitaciones empresariales y traducción de video corporativo.
 - Homecenter - Los Molinos Traducción simultanea (Tour empresarial)
 - Politécnico Jaime Isaza Cadavid Traducción simultanea (Seminario)

d) Resultados del estudio de los consumidores

El tipo de consumidor

Consumidor directo-Institucional.

Los criterios de compra de los consumidores

Pago a 30 días por lo regular, traducción (precio por palabra 170 pesos), interpretación (60.000 pesos/hora).

El perfil de los consumidores

Empresa de productos y servicios, grupos de investigación de universidades y agencias de diseño web. Empresas que requieran servicios de traducción en su documentación técnica, corporativa, digital o que requieran servicios de interpretación para reuniones, capacitaciones, seminarios, muestras empresariales, congresos, etc. Deben de ser empresas con un músculo financiero estable que les permita organizar eventos como los mencionados con personal extranjero o que deseen proyectar la empresa a otros horizontes y hacerla visible en el exterior a través de su página web y documentación

La ubicación de los consumidores

Medellín, y todo el valle de aburra. Colombia.

Tamaño del segmento

6969 empresas de Colombia.

Segmento empresarial

Comercio exterior: 248

Telecomunicaciones: 142

Publicidad y mercadeo: 273

Agencias de turismo: 132

Medios informáticos: 64

Consultores y asesores gerenciales: 782

Software y tecnología: 527

Diseño web: 380

Segmentación universidades:

Total universidades de Colombia: 343

Grupos de investigación: 4078

La relación que existe entre este proyecto y el comercio internacional radica en la necesidad de las personas y empresas que importan y exportan, para la traducción de documentos de cara a acuerdos comerciales y la necesidad de interpretación en reuniones de negocios.

DEMANDA ESTIMADA:

Interpretación 120 horas al mes

Traducción: 100000 palabras al mes

4.4. MERCADO PROVEEDOR

4.4.1. Proveedores

PC azteca: equipos de cómputo y redes.

Software. Microsoft Campus Agreement (Win 7).

Papelería Colombia: suministro para oficina.

UNE telecomunicaciones: servicios de internet y telefonía.

Aventiva : alquiler de equipos para interpretación

4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Precios, calidad en la elaboración de sus productos, confiabilidad, garantía sobre los productos, velocidades del internet, precio de la telefonía, servicio post venta, posibilidad de crédito.

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

El medio por el cual investigamos a nuestros proveedores fueron:

- Páginas web, por comunicación telefónica, y visitando sus locales y algunas cotizaciones por escrito.

c) Aplicación de la Medios

Entrevista

Se aplico en la semana del 5-11 de marzo, en diferentes locales, y con el personal de atención al cliente.

Cotización

Alejandro Jiménez PC AZTECA, vía internet y pagina web, el día 6 de marzo.

Ilustración 10. Cotización equipos de computo.



EXENTOS MARZO

<p>SEMPRON PROCESADOR SEMPRON 145 BOARD FOXCONN DISCO DE 500 MEMORIA DE 512 QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR LED BENQ 18.5" TECLADO Y MOUSE 680.000</p>	<p>CELERON DUAL CORE 2.4 PROCESADOR INTEL CELERON DUAL 2.4GHZ BOARD BOSTAR DISCO DE 500GB MEMORIA DDR3 DE 3GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR SAMSUNG LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 740.000</p>	<p>DUAL CORE E5700 PROCESADOR INTEL DUAL CORE 5700 3.2 GHZ BOARD GIGABYTE H61 DISCO 1 TERA MEMORIA DDR3 DE 3GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR BENQ LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 780.000</p>	<p>PHENOM AMD X3 PROCESADOR PHENOM AMD X3 2.8 BOARD FOXCONN DISCO DE 500 MEMORIA DE 1 GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR SAMSUNG LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 840.000</p>
<p>AMD ATHLON 2.0 PROCESADOR ATHLON 2.0 GHZ BOARD ASROCK DISCO DE 500 MEMORIA RAM 2GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR SAMSUNG LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 720.000</p>	<p>CORE I3 SEGUNDA GENERACION PROCESADOR CORE I3 2100 BOARD INTEL H61 DISCO DURO 500GB MEMORIA DDR3 2GB LECTOR MEMORIAS TECLADO Y MOUSE TORRE ATX MONITOR SAMSUNG 18.5 LED 930.000</p>	<p>CORE I5 SEGUNDA GENERACION Procesador Intel CORE I5 2300 Board INTEL Memoria DDR3 4 GB Disco Duro 1 TERA Quemador DVD - Lector de Tarjetas Teclado + Mouse MONITOR SAMSUNG 20" LED 1'150.000</p>	<p>CORE I7 SEGUNDA GENERACION Procesador Intel I7 Core 3.40GHz (7-2000) Board INTEL D961 ICRB3 Memoria DDR3 4GB Disco Duro 1 Tera Quemador DVD - Lector de Tarjetas CHASSIS ATX Teclado + Mouse MONITOR LG 21.5 LED AGOTADO</p>
<p>ALL IN ONE ACER V2231G-DSG20W CORPORATIVO PROCESADOR INTEL DUAL CORE 2.6 GHZ MEMORIA RAM 2GB DDR3 DISCO DURO 500GB Pantalla 20" WINDOWS 7 PROFESSIONAL 1'110.000</p>	<p>EQUIPO LENOVO CORE I3 Procesador Intel Core I3 Board Intel I81 Memoria 4 GB DDR3 1333MHz Disco Duro 1 THERA Pantalla 20" LCD Widescreen Windows Home Basic 1'120.000</p>		<p>EQUIPO ACER Procesador AMD Dual Memoria 3 GB DDR3 1333MHz Disco Duro 500GB Pantalla Acer 19" LCD 870.000</p>

ASESOR COMERCIAL
ALEJANDRO JIMÉNEZ TEL. 2619420-2610194
CEL. 312.786.2746 MSN: alejandrojimenez82@hotmail.com
alej@azteca@gmail.com
ventacalpujarra@pcazteca.com
DIRECCION CALLE 41 N 51-15 LOCAL 227
CENTRO COMERCIAL PASO BOLIVAR

GARANTÍA 12 MESES EN LA CPU Y 30 MESES EN EL MONITOR

d) Resultados del estudio de los proveedores

Tabla 1. Estudio proveedores.

EMPRESA	DIRECCION	CONTACTO	PRODUCTO	FORMA DE PAGO
PC AZTECA	calle 41 n 51-15 local 227 centro comercial paseo bolívar	Alejandro Jiménez	Equipos de computo y tecnología	Pago día de compra
AVENTIVA	Cl 44 79-86 Of 311 Colombia, Medellín	Diana Hernández	Equipos para interpretación	Pago día de compra
UNE		Línea de atención al 444 41 41	Telecomunicaci ones e internet	Quince días luego de facturación
Papelería Colombia	Cra 52 N49-06	Adriana arboleda	Insumos	Pago día de compra

4.5. EL MERCADO COMPETIDOR

4.5.1. Competidores

A pesar de ser un mercado de gran proyección en la ciudad, son pocas las empresas que ofrecen el servicio de traducción y se reduce a ofertas de individuos que compiten con empresa extranjeras mejor posicionadas.

En Medellín se encuentran cerca de 45 empresas o personas naturales registradas en las Páginas amarillas, de las cuales sobresalen Success Communication Sevices y Tradutécnicas Global por su presentación y organización, el resto se limita a ofrecer el servicio en página de búsqueda con poca o ninguna información sobre el servicio.

Entre los prestadores de servicios se encuentran:

- ASELINGUA: ofrece el servicio de traducción Ing-Fra-Esp y de traducción oficial, e interpretación
CI 49 B 77 A-21
Colombia, Medellín. Tel: (57) (4) 4440126
www.aselingua.com

- Success Communication Sevices: ofrece el servicio de traducción Ing-Esp y de traducción oficial, e interpretación. Es de las mejores organizadas, cuenta con página web.
CI 10 42-45 Of 274 Edif Poblado Plaza
Colombia, Medellín
More Tel: (57) (4) 3125887
www.successcommunicationsservice.com

- Tradutécnicas Global: ofrece el servicio de traducción Ing-Esp y de traducción oficial, e interpretación. Es de las mejores organizadas, cuenta con página web.
CI 37 96-40
Colombia, Medellín
Tel: (57) (4) 2534910

4.5.2. Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

Servicios que ofrecen, diseño de sus páginas web, medios de mercadeo, alianzas estratégicas, ofertas, e equipos de trabajo (hardware y software), mercado meta, participación en el mercado, recursos humanos utilizados.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Los medios por los cuales nos dirigimos a nuestros competidores son:

Llamadas telefónicas, y visitando sus locales comerciales, mirando el portafolio de servicios por sus páginas web.

c) Aplicación de la Medios

Empresa: Success Communication Sevices, fuimos atendidos por el gerente Robinson Muños, el día 7 de marzo para asesorarnos y darnos a conocer los servicios ofrecidos, esta visita se realizo en la instalaciones de la empresa, estos son los servicios ofrecidos por esta empresa:

Ofrece el servicio de traducción Ing-Esp y de traducción oficial, e interpretación.

d) Resultados del Estudio de la Competencia

Tabla 2. Estudio de la competencia.

Empresa	Dirección	Contacto	Servicios	precios	Forma de pago
Success Communication Sevices	<u>CI 10 42-45 Of 274</u> Edif Poblado Plaza	Robinson Muños	Traducción Ing-Esp y de traducción oficial, e interpretación.	Traducción:180\$ por palabra. Interpretación: 80000\$ por hora de servicio.	8 días después de la entrega de la traducción o interpretación
Tradutécnicas Global	<u>CI 37 96-40</u> Colombia, Medellín	Mario pavón	Traducción Ing-Esp y de traducción oficial, e interpretación.	Traducción: 180\$ palabra Interpretación: 90000\$ por hora servicio.	15 días después de la fecha de entrega.
ASELINGUA	<u>CI 49 B 77 A-21</u>	Julio Arredondo	Traducción Ing-Esp y de traducción oficial, e interpretación.	Traducción: 170\$ palabra Interpretación: 100000\$ por hora servicio.	15 días después de la fecha de entrega.

4.6. MERCADO DISTRIBUIDOR

4.6.1. Distribución Directa

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

Se hará desde una oficina virtual u oficina física, la empresa tendrá ambas.

Traducciones: distribución directa vía e-mail por Alberto Ortiz.

Interpretaciones: distribución directa en el sitio del evento. Alberto Ortiz.

Todos nuestros textos se recibirán y enviarán a través del canal digital Internet, correo electrónico, nubes de almacenamiento, etc. Esto nos permite tener un servicio eficiente y respuestas en tiempo real para nuestros clientes.

b) Fuerza de ventas

Tabla 3. Fuerza de ventas.

CARGO	COMPETENCIAS	SALARIO
MERCADERISTA	Habilidades para las ventas, servicio al cliente, conocimientos básicos para el diseño de estrategias de mercadeo, mercadeo 2.0 y medios sociales.	Mínimo legal vigente.

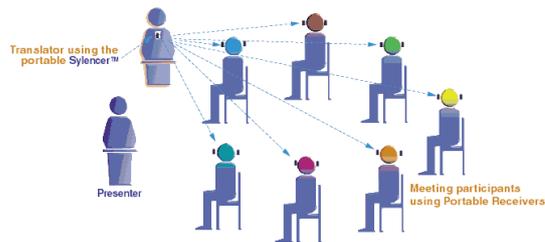
4.6.2. Comunicación

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

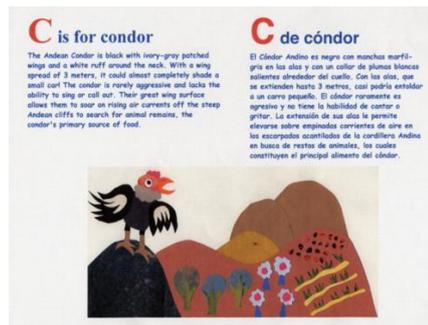
- Nombre empresa



- Interpretación



- Traducción



4.6.3. Actividades de promoción y divulgación

- Páginas Amarillas
- Google AdWords
- Página de fans de Facebook, cuenta en Twitter y en LinkedIn.
- Repartición de publicidad en eventos académicos y empresariales.

4.7. PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

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

PRODUCTO	PRECIO	FACTOR DETERMINANTE	PRECIO DETERMINANTE
TRADUCCION	170	COMPETENCIA	180
INTERPRETACION	90000	COMPETENCIA	90000

4.7.2. Precios de los productos tomando como base los costos

Tabla 4. Precios con base a los costos

	Total Costos Variables por Producto		Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto
PRODUC	Traducción	\$ 110,0	100.000	\$ 11.000.000,0	61,15 %	\$ 169,20
	Interpretación	\$ 50.000,0	120	\$ 6.000.000,0	38,85 %	\$ 81.339,13
	COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)			\$ 17.000.000,0		

Tabla 5. Resumen de costos.

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 17.000.000,0	63,72%
Total Costos fijos de producción	\$ 730.000,0	2,74%
Total Costos fijos de administración	\$ 7.247.900,0	27,17%

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 1.702.408,0	6,38%
Costos Totales	\$ 26.680.308,0	100,00%

4.7.3. Los precios de los productos propuestos

Producto	Precio
Traducción	170 Palabra
Interpretación	90000 Hora

4.7.4. Política de precios

- Descuento del 10% en segundo, tercer y cuarto pedido, del quinto en adelante 15% en todos los pedidos.
- Descuento del 5% por pronto pago (8 días luego de la entrega)

4.8. COSTOS ASOCIADOS A LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN

Tabla 6. Costos actividades de comercialización.

Personal Ventas	salario	Gastos asociados a la comercialización
Mercaderista	566700	1000000

4.9. RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Oportunidades:

- Desarrollo económico de la ciudad, especialmente en el área de comercio exterior.
- Expansión empresarial
- Comunicación constante con otros mercados.

Riesgos:

- Competencia, y el hecho de no tener cuota del mercado.

4.10. PLAN DE VENTAS

Tabla 7. Plan de ventas.

Producto	Precio	Ventas aproximadas mes
Traducción	170	100000 palabras
Interpretación	90000	120ras

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1. OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN

Nuestros objetivos:

- Lograr tener un gran número de clientes.
- Hacer nuestras traducciones con calidad.
- Optimizar el tiempo y los recursos.
- Aumentar la productividad en el tiempo.
- Traducción:

Persona encargada: Jaime Alberto Ortiz, Johana Tamayo.

5000 palabras por día, 100000/mes, 1200000/año

- Interpretación:

Persona encargada: Jaime Alberto Ortiz

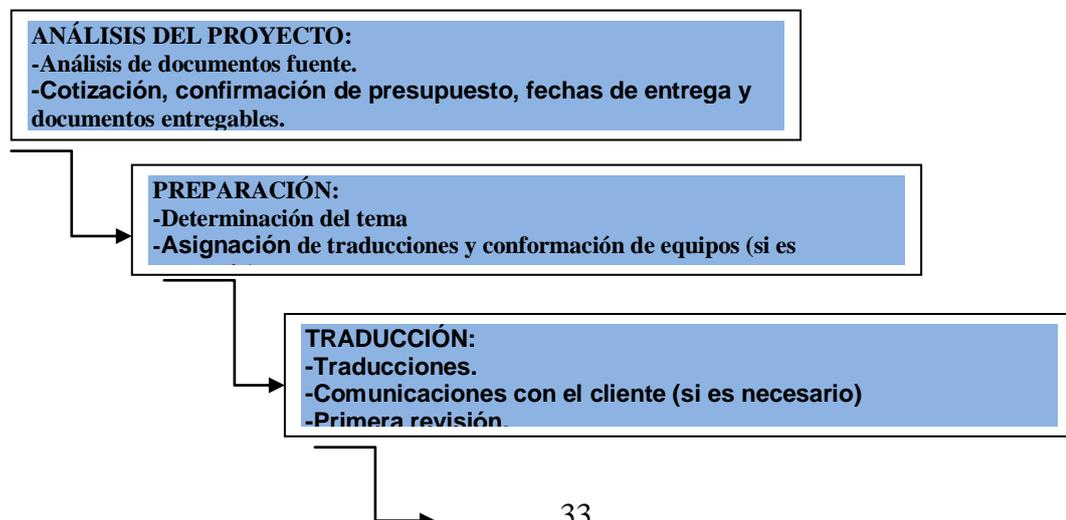
- 6 horas/día, 120 horas/mes, 1320horas/año

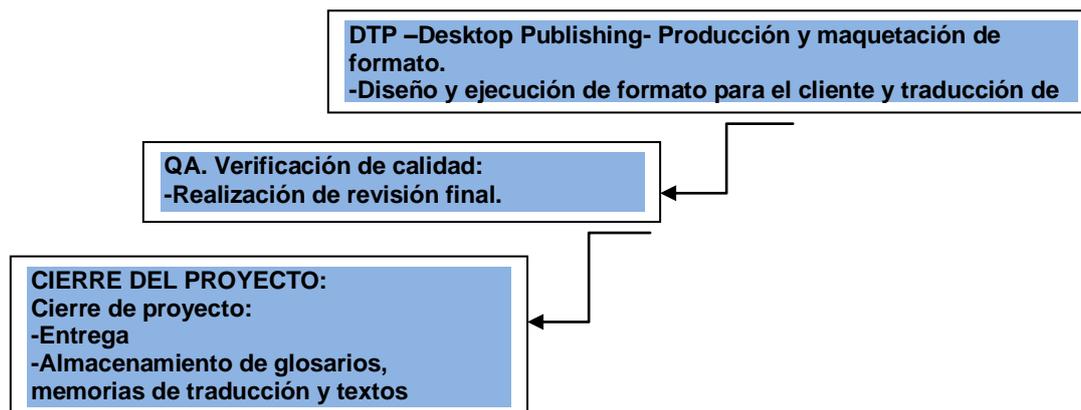
Se puede procesar el 20% más de las unidades mencionadas, en periodos de picos de demanda, o pedidos urgentes.

5.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

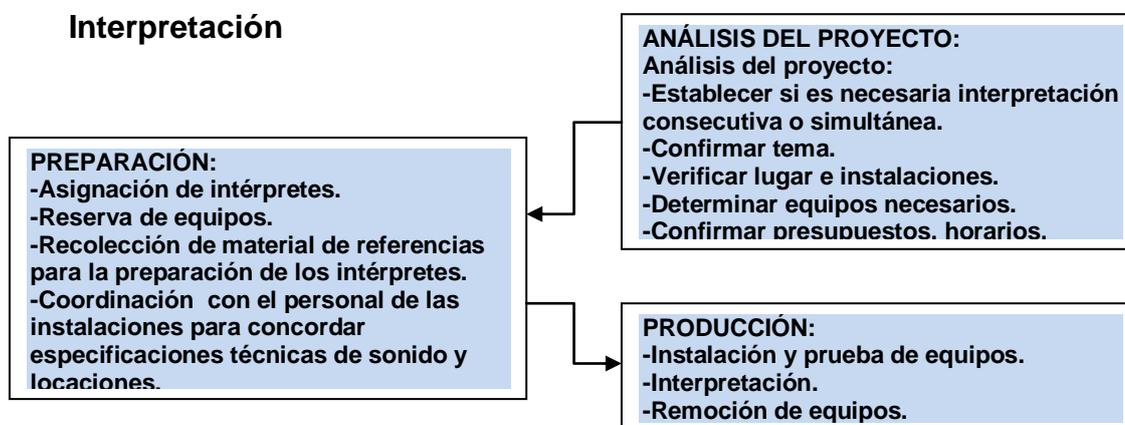
Ilustración 11. Proceso de producción.

TRADUCCIÓN: para todas las instancias se necesita recursos.





Interpretación



NOTA: Los tiempos de realización de los ciclos de producción de ambos servicios dependen de la magnitud de los proyectos.

Tabla 8. Proceso de producción.

TRADUCCIÓN	Recursos materiales	Recursos humanos
Análisis del proyecto	PC y software	Gestor de proyectos
Preparación	PC y software	Jefe de traducción
Traducción	PC y software	Traductor
DTP	PC y software	Diseñador, especialista en DTP
Q.A.	PC y software	Revisor

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

Cierre del proyecto.-	PC y software	Gestor de proyectos.
-----------------------	---------------	----------------------

INTERPRETACIÓN	Recursos materiales	Recursos humanos
Análisis del proyecto	Pc y Software	Gestor de proyectos
Preparación	Pc, Software, Documentación del tema	Intérprete encargado
Producción	Equipos de audio, micrófonos, cabina aislante de sonido, receptores FM de señal.	Intérprete y técnico de sonido y logística.

5.3. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

- Traducción:

Capacidad 5000 palabras por día, pero realmente se harán 3500 por día
Capacidad 120000/mes, se harán 100000.

Capacidad 1200000/año, se harán 840000.

- Interpretación:

horas/día, 120 horas/mes, 1320horas/año

Se puede procesar el 20% más de las unidades mencionadas, en periodos de picos de demanda, o pedidos urgentes.

5.4. RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCION

5.4.1. Locaciones

Área necesaria: 20 m² tipo oficina con sanitario y lavamanos y cocineta.

Arrendamiento: 400.000

Adecuaciones: 400.000

Servicios: 150.000

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

Tabla 9. Requerimiento de maquinaria.

ÍTEM	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO TOTAL
PC	1	PC AZTECA	1.150.000
Escritorios	1	Éxito	200.000
Sillas oficina	1	Éxito	120.000
Impresora Canon MP250	1	PC Azteca	180.000

Fuentes:

http://www.exito.com/product/plptechnology.jsp?cid=34_130000000000&pageNum=0&pageSize=20&facetTrail=6084%3A34_130030000000&sort=price&requestid=311327

Tabla 10. Cotización equipos de computo.



EXENTOS MARZO

ASESOR COMERCIAL
ALEJANDRO JIMENEZ TEL. 2619420-2610194
CEL 312 786 2746 MSN alejandrojimenez82@hotmail.com
alej@pcazteca@gmail.com
ventas@pcazteca.com
DIRECCION CALLE 41 N 51-15 LOCAL 227
CENTRO COMERCIAL PASEO BOLIVAR

SEMPRON PROCESADOR SEMPRON 145 BOARD FOXCONN DISCO DE 500 MEMORIA DE 3GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR LED BENQ 18.5" TECLADO Y MOUSE 680.000	CELERON DUAL CORE 2.4 PROCESADOR INTEL CELERON DUAL 2.4GHZ BOARD BIODSTAR DISCO DE 500GB MEMORIA DDR3 DE 3GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR SAMSUNG LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 740.000	DUAL CORE E5700 PROCESADOR INTEL DUAL CORE 5700 3.2 GHZ BOARD GIGABYTE H61 DISCO 1 TERA MEMORIA DDR3 DE 3GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR BENQ LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 780.000	PHENOM AMD X3 PROCESADOR PHENOM AMD X3 2.8 BOARD FOXCONN DISCO DE 500 MEMORIA DE 3 GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR SAMSUNG LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 840.000
AMD ATHLON 2.0 PROCESADOR ATHLON 2.0 GHZ BOARD ASROCK DISCO DE 500 MEMORIA RAM DE 3GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR SAMSUNG LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 720.000	CORE I3 SEGUNDA GENERACION PROCESADOR CORE I3 2100 BOARD INTEL H61W DISCO DURO 500GB, MEMORIA DDR3 3GB QUEMADOR DVD LECTOR MEMORIAS TECLADO Y MOUSE TORRE ATX MONITOR SAMSUNG 18.5 LED 930.000	CORE I5 SEGUNDA GENERACION Procesador Intel CORE I5 2300 Board INTEL Memoria DDR3 4 GB Disco Duro 1 TERA Quemador DVD - Lector de Tarjetas Teclado + Mouse MONITOR SAMSUNG 20" LED 1'150.000	CORE I7 SEGUNDA GENERACION Procesador Intel I7 Core 3.40GHz (7-2000) Board INTEL DHR1CRB3 Memoria DDR3 4GB Disco Duro 1 Tera Quemador DVD - Lector de Tarjetas CHASIS ATX Teclado + Mouse MONITOR LG 21.5 LED AGOTADO
ALL IN ONE ACER V22410G-S0620W CORPORATIVO PROCESADOR INTEL DUAL CORE 2.6 GHZ MEMORIA RAM 3GB CORE DISCO DURO 500GB Pantalla 20" WINDOWS 7 PROFESSIONAL 1'110.000	EQUIPO LENOVO CORE I3 Procesador Intel Core i3 Board Intel H61 Memoria: 4 GB DDR3 1333MHz Disco Duro: 1 TERA Pantalla: 20" LCD Widescreen Windows 7 Home Basic 1'120.000		EQUIPO ACER Procesador AMD Dual Memoria: 3 GB DDR3 1333MHz Disco Duro: 500GB Pantalla Acer 19" LCD 870.000

ASESOR COMERCIAL
 ALEJANDRO JIMENEZ TEL. 2619420-2610194
 CEL 312 786 2746 MSN alejandrojimenez82@hotmail.com
 alej@pcazteca@gmail.com
 ventas@pcazteca.com
 DIRECCION CALLE 41 N 51-15 LOCAL 227
 CENTRO COMERCIAL PASEO BOLIVAR

GARANTÍA 12 MESES EN LA CPU Y 30 MESES EN EL MONITOR

5.4.3. Requerimientos de materiales e insumos.

Tabla 11. Requerimientos materiales e insumos.

Insumo	Proveedor	Cantidad	Precio
Tinta para impresora	Papelería Colombia	4	40000
Resma de papel	Papelería Colombia	2	16000
lapiceros	Papelería Colombia	12	15000

5.4.4. Requerimientos de servicios.

Tabla 12. Requerimientos de servicios.

Servicios	Proveedor	precio
-----------	-----------	--------

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

Telefonía ilimitada e Internet de 4 megas	UNE	150000
Luz, agua, gas.	UNE	180000

5.4.5. Requerimientos de personal.

Tabla 13. Requerimiento de personal.

Cargo	Cantidad	Perfil	Salario
Traductor	2	Traductor graduado o profesional de cualquier área en ejercicio de la traducción. Con nivel en las leguas de trabajo de mínimo (C1). Experiencia en interpretación de acompañante, y manejo de herramientas de traducción asistidas por computador.	Contrato por prestación de servicios. El salario depende de la producción

5.5. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

Ilustración 12. Programa de producción.

ACTIVIDAD/DÍA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Consecución de local	■	■	■	■	■	■	■	■																						
Adecuación de local									■	■	■	■	■	■																
Compra de equipos				■	■	■	■	■																						
Compra de insumos.						■	■	■	■	■																				
Instalación de equipos													■	■	■	■	■	■												
Instalación de servicios públicos															■	■	■	■	■	■										
Selección de personal																	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1. PROCESOS ADMINISTRATIVOS

6.1.1. Descripción de los procesos administrativos.

Estructura organizacional

La Compañía está compuesta por departamentos los cuales tienen funciones específicas y cuyas determinaciones están supeditadas a un consenso general de las unidades administrativas. Estos departamentos forman una asamblea de carácter democrático en la toma de decisiones globales en todo proyecto. La junta de Administración determina bajo criterios técnicos las políticas y los miembros de cada una de los departamentos descritas a continuación:

Unidad administrativa y financiera

Es responsable de ejecutar las decisiones tácticas frente a las estrategias planteadas en la toma de decisiones, administra los recursos y preserva el estado financiero de la empresa. Requiere un experto en el área de Administración con énfasis en Finanzas.

Unidad de marketing y comercialización de los servicios

Se apoya principalmente en la Unidad Administrativa, es la interfaz de la empresa tanto con proveedores como con clientes. Esta unidad cumple el compromiso de abrir los espacios para incursionar en segmentos de mercado específicos. Requiere un experto en mercadeo y ventas con amplias habilidades de negociación.

Unidad Técnico operativa

Es la encargada de realizar el trabajo de producción de las traducciones, maquetaciones, etc. En el caso de las interpretaciones, la encargada de estar in situ con nuestros clientes.

Unidad de Investigación e innovación de herramientas

Es la responsable de diseñar, bien sea con base en las líneas existentes de servicios generando nuevos desarrollos, novedades que respondan a las necesidades lingüísticas que se presenten, también debe generar la flexibilidad adecuada para que los colaboradores del equipo de trabajo adquieran el conocimientos sobre nuevas herramientas y/o recursos y lo reproduzcan en sus pares. Requiere de personal con conocimiento en herramientas TIC aplicadas a la traducción y la gestión de proyectos.

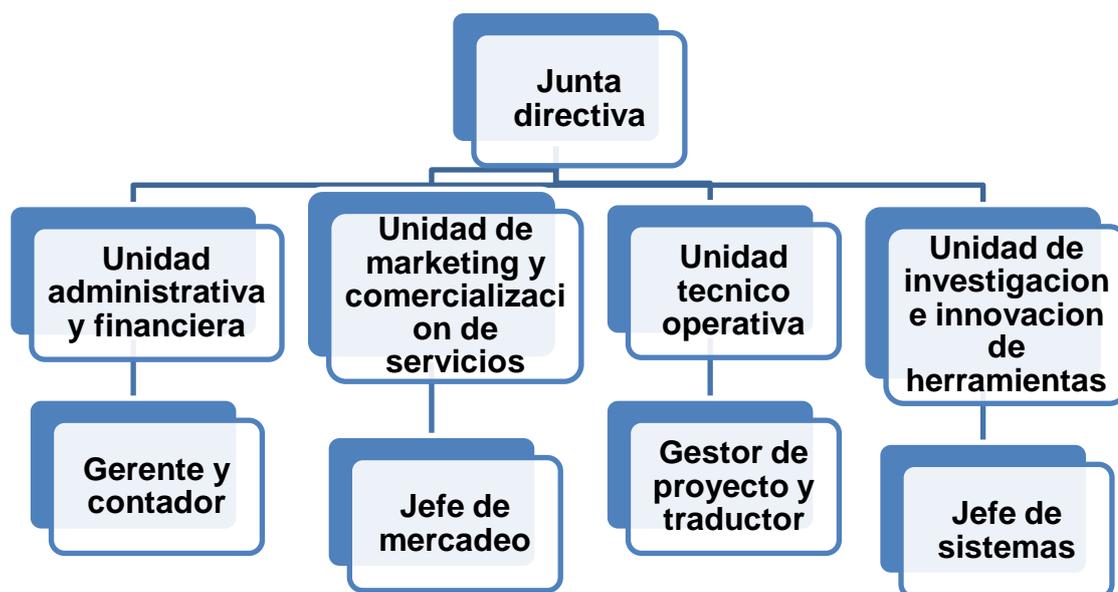
6.1.2. Procesos administrativos externalizados

PROCESO	PROVEEDOR	COSTO
Selección de personal	CLIPSICO	1.200.000 INCLUYE: Conocimiento de la Empresa • Diseño del Perfil • Reclutamiento • Preselección • Assessment Center (Centro de Valoración) • Aplicación de Pruebas Psicométricas • Aplicación de Pruebas de Personalidad • Entrevista y Evaluación Psicológica • Verificación de Referencias • Visita Domiciliaria • Informe Final

6.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO

6.2.1. Organigrama

Ilustración 13. Estructura organizacional.



6.2.2. Descripción funcional de la Organización

Tabla 14. Descripción funcional de la organización.

DEPARTAMENTO	CARGO	FUNCIONES
Administrativo y financiero	Gerente y contador	Revisar todos los estados financieros y todos los procesos realizados en la empresa. Ordenar la compra de recursos necesarios para la producción y para todas las áreas necesarias de la empresa. Fijar objetivos para cumplir hacer cumplir las metas.
Mercadeo	Jefe de mercadeo	Investigar el mercado y entorno. Definir el mercado Objetivo. Establecer estrategias

		de comercialización, publicidad y promoción Controlar todo el proceso de mercadeo.
Técnico operativo	Gestor de proyectos	Se encarga de la negociación con los clientes y la optimización de los recursos para el inicio, planeación, ejecución, monitoreo, control y cierre de los proyectos o encargos. Controla y balancea las siguientes variables: Alcance del proyecto, calidad, calendario, presupuesto, recursos y riesgos.
Unidad de investigación e innovación	Jefe de sistemas y equipos	Monitorear el mercado de proveedores en busca de nuevas herramientas informáticas y electrónicas aplicadas a los procesos de traducción e interpretación. Es el encargado de mantener optimizados los equipos de hardware y software.

6.3. RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACIÓN

6.3.1. Locaciones

Área necesaria: 20 m² tipo oficina con sanitario y lavamanos y cocineta.

Arrendamiento: 400.000.

Adecuaciones: telefonía local ilimitada e internet de 4 megas, con costo de 150.000 mensual.

Arrendamientos: Mundybienes

Ubicación: Medellín-Antioquia

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

Tabla 15. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

ÍTEM	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO TOTAL
PC CORE I5 segunda generación	3	PC AZTECA	3450000
Escritorios	3	Exito	600000
Sillas oficina	3	Exito	36000
Teléfono	1	Exito	159.900
Software tuxtrans		University of innsbruck	Libre

Ilustración 14. Cotización equipos de computo.



EXENTOS MARZO

ASESOR COMERCIAL
ALEJANDRO JIMÉNEZ TEL 2619420-2610194
CEL 312 786 2746 MSN alejandrojimenez82@hotmail.com
alejopcazteca@gmail.com
ventasalpujama@pcazteca.com
DIRECCION CALLE 41 N 51-15 LOCAL 227
CENTRO COMERCIAL PASEO BOLIVAR

<p>SEMPRON PROCESADOR SEMPRON 145 BOARD FOXCONN DISCO DE 500 MEMORIA DE 2GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR LED BENQ 18.5" TECLADO Y MOUSE 680.000</p>	<p>CELERON DUAL CORE 2.4 PROCESADOR INTEL CELERON DUAL 2.4GHZ BOARD BIOSTAR DISCO DE 500GB MEMORIA DDR3 DE 2GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR SAMSUNG LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 740.000</p>	<p>DUAL CORE E5700 PROCESADOR INTEL DUAL CORE 5700 3.2 GHZ BOARD GIGABYTE H61 DISCO 1 TERA MEMORIA DDR3 DE 2GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR BENQ LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 780.000</p>	<p>PHENOM AMD X3 PROCESADOR PHENOM AMD X3 2.6 BOARD FOXCONN DISCO DE 500 MEMORIA DE 2 GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR SAMSUNG LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 840.000</p>
<p>AMD ATHLON 2.0 PROCESADOR ATHLON 2.0 GHZ BOARD ASROCK DISCO DE 500 MEMORIA RAM DE 2GB QUEMADOR DE DVD LECTOR DE MEMORIAS TORRE ATX MONITOR SAMSUNG LED 18.5" TECLADO Y MOUSE 720.000</p>	<p>CORE I3 SEGUNDA GENERACION PROCESADOR CORE I3 2100 BOARD INTEL H61W DISCO DURO 500GB, MEMORIA DDR3 2GB QUEMADOR DVD LECTOR MEMORIAS TECLADO Y MOUSE TORRE ATX MONITOR SAMSUNG 18.5 LED 930.000</p>	<p>CORE I5 SEGUNDA GENERACION Procesador Intel CORE I5 2300 Board INTEL Memoria DDR3 4 GB Disco Duro 1 TERA Quemador DVD - Lector de Tarjetas Teclado + Mouse MONITOR SAMSUNG 20" LED 1'150.000</p>	<p>CORE I7 SEGUNDA GENERACION Procesador Intel I7 Core 3.40GHz (I7-2600) Board INTEL DH61 ICRB3 Memoria DDR3 4GB Disco Duro 1 Tera Quemador DVD - Lector de Tarjetas CHASIS ATX Teclado + Mouse MONITOR LG 21.5 LED" AGOTADO</p>
<p>ALL IN ONE ACER VZ2610G-SD620W CORPORATIVO PROCESADOR INTEL DUAL CORE 2.6 GHZ MEMORIA RAM 2GB DDR3 DISCO DURO 500GB Pantalla 20" WINDOWS 7 PROFESSIONAL 1'110.000</p>	<p>EQUIPO LENOVO CORE I3 Procesador: Intel Core i3 Board Intel H61 Memoria: 4 GB DDR3 1333MHz Disco Duro: 1 THERA Pantalla: 20" LCD Widescreen Windows 7Home Basic 1'120.000</p>		<p>EQUIPO ACER Procesador AMD Dual Memoria: 3 GB DDR3 1333MHz Disco Duro: 500GB Pantalla Acer 19" LCD 870.000</p>

ASESOR COMERCIAL
ALEJANDRO JIMÉNEZ TEL 2619420-2610194
CEL 312 786 2746 MSN alejandrojimenez82@hotmail.com
alejopcazteca@gmail.com
DIRECCION CALLE 41 N 51-15 LOCAL 227
CENTRO COMERCIAL PASEO BOLIVAR

GARANTÍA 12 MESES EN LA CPU Y 30 MESES EN EL MONITOR

6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina

Tabla 16. Requerimientos de materiales de oficina.

Insumo	Proveedor	Cantidad	Precio
Carpetas	Papelería Colombia	20	15000
Aseo general	Exito		100000

6.3.4. Requerimientos de servicios

Tabla 17. Requerimientos de servicios.

Servicios	Proveedor	precio
Telefonía ilimitada e Internet de 4 megas	UNE	150.000
Luz, agua, gas.	UNE	180000

6.3.5. Requerimientos de personal

Tabla 18. Requerimientos de personal.

Cargo	Cantidad	Perfil	Salario
Contador y gerente	1	Contador profesional con experiencia en contabilidad empresarial, mínimo 2 años de experiencia.	1.748.000
Jefe de mercadeo	1	Mercaderista profesional con conocimientos en apertura de nuevos mercados y del entorno económico, experiencia 2 años como mínimo.	1.748.000
Jefe de sistemas y equipos.	1	Persona con experiencia en sistemas y conocimientos de nuevos programas para el desarrollo empresarial, 2 años de experiencia.	1.748.000

6.4. PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN

La realización de los tramites de administración se llevaran a cabo de forma paralela al cronograma de producción de 30 días que se indica en el numeral 5.6

7. ASPECTOS LEGALES

7.1. TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S. Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

Consideramos que es el tipo de organización que más se acomoda a nuestra empresa porque la estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía, además no está obligada a tener junta directiva, sin embargo, nosotras consideramos que es importante tener periódicamente junta de accionistas para determinar si los objetivos propuestos han sido cumplidos, que acciones tomar y fijar nuevas metas.

7.2. CERTIFICACIONES Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PÚBLICAS

- Minuta de constitución o carta de intención

La minuta es el borrador de Escritura Pública de Constitución, en la cual se especifica el tipo de sociedad que se formará, los Socios con sus respectivas cédulas, nacionalidad, domicilio y aporte. Además, la razón social de la empresa, su objeto social, domicilio, nombre del representante legal, conformación de Junta de Socios, el capital social, funciones de la Junta de socios, la reserva legal y el tiempo de duración de la sociedad y causales para su disolución.

La minuta es realizada por un Contador Público y no tiene ningún valor.

Tiempo. Su entrega es inmediata.

Valor. No tiene valor

- Certificado de homonimia

Es aquel que certifica que el nombre de la empresa existe o no con

anterioridad.

Trámite

Para la verificación de la homonimia se reclama el formulario correspondiente en la sesión del primer piso de la Cámara de Comercio para ser diligenciada y devuelta a la cámara en el cual la empresa escribe los posibles nombres para que se confronten la existencia de algunos de éstas.

Valor

El formato o formulario es gratuito y una vez diligenciado se paga en la Caja de la Cámara la suma de \$ 2.500 por cada nombre que se pida para su búsqueda.

Tiempo

Se recoge el resultado de la confrontación de los nombres, tres (3) días hábiles después de llevar el formulario diligenciado correctamente.

- Escritura pública

LA Escritura Pública es el documento escrito que contiene declaraciones en actos Jurídicos, emitidos ante el notario con los requisitos de ley y que se incorpora al protocolo,

Requisitos.

Presentar la minuta de constitución

Certificado de homonimia.

Datos necesarios sobre socios: cuotas de capital, duración de la sociedad, misión y todos los nombramientos necesarios.

Valor

Por la elaboración de la escritura pública se paga \$2000 por cada hoja.

Una vez elaborada se paga de acuerdo al monto del capital.

Valor de la Escritura Pública

Luego de elaborar y presentar la minuta, se dirige al notario para determinar los gastos notariales, establecidos por la Superintendencia de Notariado y Registro Público.

Se paga dependiendo el monto de capital de la siguiente manera: 2.7 por mil $(2.7/1000) + \$ 5.730$ (constante).

Cada hoja que tiene la escritura pública tiene un costo de \$ 2000 cada una al valor al cual se le aplica el IVA y se le agregan \$ 3.000 correspondientes así: \$ 1.500 al fondo de notariado y \$ 1.500 a la Superintendencia de Notariado y Registro Público.

Después de elaborada la escritura pública y firmada por los socios y el notario, se autorizan las copias y se regresa a la Cámara de Comercio para inscribir la sociedad donde se lleva la escritura.

La duración del trámite es de un (1) día y se cancela en la misma notaría

- **Inscripción ante la cámara de comercio**

Registro o Inscripción

Requisitos

Una vez obtenga copia autentica de la escritura de constitución, solicite en la Cámara de Comercio un juego de formularios de matrícula. Diligenciarlas debidamente con la información que se pide.

Después acercarse a la ventanilla de liquidación con la copia o copias de la escritura con los formularios debidamente diligenciados y cancelar en las cajas de la entidad los derechos de inscripción.

A los tres días hábiles regresa para verificar si el documento entregado ha sido inscrito en Registro Mercantil, o se encuentra devuelto con las observaciones de abogado. Para la reclamación exigir el correspondiente recibo de caja.

Si el documento se haya inscrito, reclamar en recepción la placa que deberá colocar en un lugar visible del establecimiento por ello presentar copias de formularios.

Toda persona jurídica para poder constituirse legalmente, requiere un registro inscripción, el cual se lleva a cabo en la Cámara de Comercio.

Valor

Los formularios se adquieren en la cámara de Comercio por un valor de \$3.000 para personas jurídicas.

Tiempo

Tres (3) días hábiles.

- **Registro mercantil**

El Registro Mercantil es una Institución legal, a través de la cual por virtud de la ley se da publicidad a ciertos actos que deben ser conocidos por la comunidad.

Valor registro mercantil

39000\$ por tener un rango de activos entre 1.000.000 y 2.200.000.

- **Certificado de existencia y representación legal**

Es un documento expedido por la Cámara de Comercio que certifica la existencia del negocio. Consta de:

Número de escritura pública con fecha de expedición...

Tipo de sociedad.

Razón social.

Domicilio principal.

Duración de la sociedad.

Objeto social.

Capital y Aportes.

Nombre de los socios.

Administración.

Gerente.

Matrícula de Registro Mercantil.

Este certificado debe ser renovado cada tres (3) meses, y en algunos casos hasta en 60 días.

Cuando se va a solicitar por primera vez, la empresa debe estar inscrita en la Cámara de Comercio y así su entrega será inmediata con un cargo actual de \$ 1.600.

- **Registro único tributario (RUT)**

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, a través del Sistema de Información Aduanero y Tributario, SIAT, ha desarrollado el módulo Registro Único Tributario, RUT, el cual contiene la identificación, ubicación y descripción de los contribuyentes.

La identificación permite conocer los apellidos y nombres, o razón social y el número de identificación tributario, NIT; la ubicación y la descripción del tipo de contribuyente, la actividad económica, responsabilidades, información inherente a su modalidad.

Valor

El formulario se obtiene de forma gratuita.

NIT

Es el Número de Identificación Tributaria. Es la cédula de la persona jurídica y se obtiene a través del RUT.

- **Uso del suelo**

La Secretaría de Planeación Distrital expide el Certificado con base a una solicitud que hace el contribuyente donde relaciona una visita, el número del NIT, dirección, representante legal o propietario, actividad comercial; con base en la solicitud se paga un impuesto en la caja general de la tesorería distrital de \$ 17.700; después el pago se efectúa una visita al establecimiento y luego de esto se expide el certificado del uso del suelo.

Vigencia

Es de un año y el valor \$ 13.700.

- **Bomberos**

La empresa solicitará en la Estación de Bomberos el certificado de Bomberos de la ciudad.

Vigencia

Un año.

Entrega

Inmediata.

Valor

No tiene ningún valor.

8. ASPECTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO

8.1. ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO

8.1.1. Recursos Propios

Tabla 19. Recursos propios.

Recursos Propios	\$ 0,00
------------------	---------

8.1.2. Créditos y Préstamos Bancarios

Tabla 20. Créditos y préstamos bancarios.

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Préstamo Bancario (Financiación): libre inversión	
Banco : Bancolombia	
Monto del Préstamo:	\$ 103.011.078
Intereses (efectivo Mensual):	1,48%
Plazo (meses):	48
Modalidad del Préstamo:	cuota fija

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)				
Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 103.011.078
1	\$ 3.013.047	\$ 1.524.564	\$ 1.488.483	\$ 101.522.595
2	\$ 3.013.047	\$ 1.502.534	\$ 1.510.513	\$ 100.012.082
3	\$ 3.013.047	\$ 1.480.179	\$ 1.532.868	\$ 98.479.214
4	\$ 3.013.047	\$ 1.457.492	\$ 1.555.555	\$ 96.923.659
5	\$ 3.013.047	\$ 1.434.470	\$ 1.578.577	\$ 95.345.083
6	\$ 3.013.047	\$ 1.411.107	\$ 1.601.940	\$ 93.743.143
7	\$ 3.013.047	\$ 1.387.399	\$ 1.625.649	\$ 92.117.494
8	\$ 3.013.047	\$ 1.363.339	\$ 1.649.708	\$ 90.467.786

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

9	\$ 3.013.047	\$ 1.338.923	\$ 1.674.124	\$ 88.793.662
10	\$ 3.013.047	\$ 1.314.146	\$ 1.698.901	\$ 87.094.762
11	\$ 3.013.047	\$ 1.289.002	\$ 1.724.045	\$ 85.370.717
12	\$ 3.013.047	\$ 1.263.487	\$ 1.749.560	\$ 83.621.157
13	\$ 3.013.047	\$ 1.237.593	\$ 1.775.454	\$ 81.845.703
14	\$ 3.013.047	\$ 1.211.316	\$ 1.801.731	\$ 80.043.972
15	\$ 3.013.047	\$ 1.184.651	\$ 1.828.396	\$ 78.215.576
16	\$ 3.013.047	\$ 1.157.591	\$ 1.855.457	\$ 76.360.119
17	\$ 3.013.047	\$ 1.130.130	\$ 1.882.917	\$ 74.477.202
18	\$ 3.013.047	\$ 1.102.263	\$ 1.910.784	\$ 72.566.418
19	\$ 3.013.047	\$ 1.073.983	\$ 1.939.064	\$ 70.627.354
20	\$ 3.013.047	\$ 1.045.285	\$ 1.967.762	\$ 68.659.591
21	\$ 3.013.047	\$ 1.016.162	\$ 1.996.885	\$ 66.662.706
22	\$ 3.013.047	\$ 986.608	\$ 2.026.439	\$ 64.636.267
23	\$ 3.013.047	\$ 956.617	\$ 2.056.430	\$ 62.579.837
24	\$ 3.013.047	\$ 926.182	\$ 2.086.865	\$ 60.492.972
25	\$ 3.013.047	\$ 895.296	\$ 2.117.751	\$ 58.375.221
26	\$ 3.013.047	\$ 863.953	\$ 2.149.094	\$ 56.226.127
27	\$ 3.013.047	\$ 832.147	\$ 2.180.900	\$ 54.045.226
28	\$ 3.013.047	\$ 799.869	\$ 2.213.178	\$ 51.832.049
29	\$ 3.013.047	\$ 767.114	\$ 2.245.933	\$ 49.586.116
30	\$ 3.013.047	\$ 733.875	\$ 2.279.173	\$ 47.306.944
31	\$ 3.013.047	\$ 700.143	\$ 2.312.904	\$ 44.994.039
32	\$ 3.013.047	\$ 665.912	\$ 2.347.135	\$ 42.646.904
33	\$ 3.013.047	\$ 631.174	\$ 2.381.873	\$ 40.265.031
34	\$ 3.013.047	\$ 595.922	\$ 2.417.125	\$ 37.847.907
35	\$ 3.013.047	\$ 560.149	\$ 2.452.898	\$ 35.395.009
36	\$ 3.013.047	\$ 523.846	\$ 2.489.201	\$ 32.905.808
37	\$ 3.013.047	\$ 487.006	\$ 2.526.041	\$ 30.379.767
38	\$ 3.013.047	\$ 449.621	\$ 2.563.426	\$ 27.816.340
39	\$ 3.013.047	\$ 411.682	\$ 2.601.365	\$ 25.214.975
40	\$ 3.013.047	\$ 373.182	\$ 2.639.865	\$ 22.575.110
41	\$ 3.013.047	\$ 334.112	\$ 2.678.935	\$ 19.896.174
42	\$ 3.013.047	\$ 294.463	\$ 2.718.584	\$ 17.177.591
43	\$ 3.013.047	\$ 254.228	\$ 2.758.819	\$ 14.418.772
44	\$ 3.013.047	\$ 213.398	\$ 2.799.649	\$ 11.619.123
45	\$ 3.013.047	\$ 171.963	\$ 2.841.084	\$ 8.778.039
46	\$ 3.013.047	\$ 129.915	\$ 2.883.132	\$ 5.894.907
47	\$ 3.013.047	\$ 87.245	\$ 2.925.802	\$ 2.969.104
48	\$ 3.013.047	\$ 43.943	\$ 2.969.104	\$ 0

8.2. INGRESOS Y EGRESOS

8.2.1. Ingresos

8.2.1.1. Ingresos Propios del Negocio

Tabla 21. Ingresos propios del negocio.

	VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
PRODUCTOS	Ventas		Participación del total Ventas
	Traducción	\$ 17.000.000,0	61,15%
	Interpretación	\$ 10.800.000,0	38,85%
	VENTAS TOTALES (VT)	\$ 27.800.000,0	100,00%

8.2.2. Egresos

8.2.2.1. Inversiones

Tabla 22. Activos fijos.

Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor	Depreciación Mensual
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 4.600.000,0	\$ 127.800,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 1.160.000,0	\$ 9.700,0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 5.760.000,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 137.500,0

Tabla 23. Gastos pre-operativos.

Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 500.000,0	\$ 1.388,9
selección de personal	\$ 3.600.000,0	\$ 60.000,0
Adecuaciones Locativas	\$ 400.000,0	\$ 6.666,7
Total Gasto Pre- operativos Exigibles	\$ 4.500.000,0	
Total Amortización Mensual		\$ 68.055,6

Tabla 24. Capital de trabajo.

Total Capital de trabajo Exigible	\$ 92.751.078
--	----------------------

8.2.2.2. Costos

Tabla 25. Costos variables.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto:	Traducción			
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	100000	Unidad de Medida	Palabra	
Medias (medio)	100000	Precio Unitario Venta	\$ 170	
Bajas (pesimista)	100000	Consolidado (Medio)	100000	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantida d	Unidade s	Valor Total Por Componente
traductor	\$ 110,00	1,00	palabra	\$ 110,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 110,00

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto:	Interpretación			
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	120	Unidad de Medida	horas	
Medias (medio)	120	Precio Unitario Venta	\$ 90.000	
Bajas (pesimista)	120	Consolidado (Medio)	120	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Interprete	\$ 50.000,00	1,00	hora	\$ 50.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 50.000,00

Tabla 26. Costos fijos.

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Arriendo	\$ 400.000
Servicios	\$ 150.000
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 550.000

8.2.2.3. Gastos

Tabla 27. Gastos administrativos.

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 5.244.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.145.000
Papelería	\$ 100.000
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 100.000

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

Otros (Especificar)	\$ 658.900
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 7.247.900

Tabla 28. Gastos de comercialización y ventas.

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Salarios	\$ 566.700
Prestaciones Sociales	\$ 135.708
Publicidad y Mercadeo	\$ 1.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 1.702.408

Tabla 29. Amortización gastos pre-operativos.

Amortización
\$ 1.388,9
\$ 60.000,0
\$ 6.666,7
\$ 68.055,6

8.2.2.4. Gastos Financieros

Tabla 30. Gastos financieros.

Intereses por año	valor
Año 1	16.766.643
Año 2	13.028.379
Año 3	8.569.400
Año 4	3.250.756

8.3. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

8.3.1. Flujo de Caja

Tabla 31. Flujo de caja mensual.

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Altas	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120
Medias	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120
Bajas	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120
Consolidado	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120

Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
100.120	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120
100.120	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120
100.120	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120
100.120	100.120	100.120	100.120	100.120	100.120

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
+ Ingresos por venta		\$ 27.800.000	\$ 27.800.000	\$ 27.800.000	\$ 27.800.000	\$ 27.800.000
- Costos variables		\$ 17.000.000	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308
Costos fijos de Producción		\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Costos fijos de Administración		\$ 7.247.900	\$ 7.247.900	\$ 7.247.900	\$ 7.247.900	\$ 7.247.900
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 1.702.408	\$ 1.702.408	\$ 1.702.408	\$ 1.702.408	\$ 1.702.408
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 1.524.564	\$ 1.502.534	\$ 1.480.179	\$ 1.457.492	\$ 1.434.470
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 430.428	-\$ 408.398	-\$ 386.042	-\$ 363.356	-\$ 340.334
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 430.428	-\$ 408.398	-\$ 386.042	-\$ 363.356	-\$ 340.334
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 103.011.078	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 103.011.078					
Recuperación Capital de trabajo						
Valor de Salvamento						
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 103.011.078	\$ 1.488.483	\$ 1.510.513	\$ 1.532.868	\$ 1.555.555	\$ 1.578.577
Activos Fijos	\$ 5.760.000					
Pago Credito (Capital)		\$ 1.488.483	\$ 1.510.513	\$ 1.532.868	\$ 1.555.555	\$ 1.578.577
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4.500.000					
Capital de Trabajo	\$ 92.751.078					
FLUJO DE CAJA	\$ 0	-\$ 1.713.355				

	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
\$ 27.800.000	\$ 27.800.000	\$ 27.800.000	\$ 27.800.000	\$ 27.800.000	\$ 27.800.000	\$ 27.800.000	\$ 27.800.000
\$ 17.000.000	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000
\$ 9.500.308	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308	\$ 9.500.308
\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
\$ 7.247.900	\$ 7.247.900	\$ 7.247.900	\$ 7.247.900	\$ 7.247.900	\$ 7.247.900	\$ 7.247.900	\$ 7.247.900
\$ 1.702.408	\$ 1.702.408	\$ 1.702.408	\$ 1.702.408	\$ 1.702.408	\$ 1.702.408	\$ 1.702.408	\$ 1.702.408
\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556
\$ 1.411.107	\$ 1.387.399	\$ 1.363.339	\$ 1.338.923	\$ 1.314.146	\$ 1.289.002	\$ 1.263.487	\$ 1.263.487
-\$ 316.971	-\$ 293.262	-\$ 269.202	-\$ 244.787	-\$ 220.010	-\$ 194.866	-\$ 169.350	-\$ 169.350
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
-\$ 316.971	-\$ 293.262	-\$ 269.202	-\$ 244.787	-\$ 220.010	-\$ 194.866	-\$ 169.350	-\$ 169.350
\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556	\$ 205.556
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 100.544.411

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

						\$ 92.751.078
						\$ 7.793.333
\$ 1.601.940	\$ 1.625.649	\$ 1.649.708	\$ 1.674.124	\$ 1.698.901	\$ 1.724.045	\$ 1.749.560
\$ 1.601.940	\$ 1.625.649	\$ 1.649.708	\$ 1.674.124	\$ 1.698.901	\$ 1.724.045	\$ 1.749.560
-\$ 1.713.355	\$ 98.831.056					

Tabla 32. Flujo de caja anual.

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2
+ Ingresos por venta		\$ 333.600.000	\$ 420.336.000
- Costos variables		\$ 204.000.000	\$ 224.400.000
- Costos fijos		\$ 114.003.696	\$ 125.404.066
Costos fijos de Producción		\$ 6.600.000	\$ 7.260.000
Costos fijos de Administración		\$ 86.974.800	\$ 95.672.280
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 20.428.896	\$ 22.471.786
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.466.667	\$ 2.466.667
- Intereses Credito		\$ 16.766.643	\$ 13.028.379
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 3.637.005	\$ 55.036.888
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 18.162.173
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 3.637.005	\$ 36.874.715
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.466.667	\$ 2.466.667
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 103.011.078	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 103.011.078		
Recuperación Capital de trabajo			
Valor de Salvamento			
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 103.011.078	\$ 28.665.029	\$ 33.330.804

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

Activos Fijos	\$ 5.760.000		
Pago Credito (Capital)		\$ 19.389.921	\$ 23.128.185
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4.500.000		
Capital de Trabajo	\$ 92.751.078	\$ 9.275.108	\$ 10.202.619
FLUJO DE CAJA	\$ 0	-\$ 29.835.368	\$ 6.010.578

Año 3	Año 4	Año 5
\$ 529.623.360	\$ 667.325.434	\$ 840.830.047
\$ 246.840.000	\$ 271.524.000	\$ 298.676.400
\$ 137.944.472	\$ 151.738.919	\$ 166.912.811
\$ 7.986.000	\$ 8.784.600	\$ 9.663.060
\$ 105.239.508	\$ 115.763.459	\$ 127.339.805
\$ 24.718.964	\$ 27.190.861	\$ 29.909.947
\$ 2.466.667	\$ 2.466.667	\$ 2.466.667
\$ 8.569.400	\$ 3.250.756	\$ 0
\$ 133.802.821	\$ 238.345.091	\$ 372.774.169
\$ 44.154.931	\$ 78.653.880	\$ 123.015.476
\$ 89.647.890	\$ 159.691.211	\$ 249.758.693
\$ 2.466.667	\$ 2.466.667	\$ 2.466.667
\$ 0	\$ 0	\$ 133.723.520
		\$ 135.796.853
		-\$ 2.073.333
\$ 38.810.044	\$ 45.250.976	\$ 0
\$ 27.587.164	\$ 32.905.808	\$ 0
\$ 11.222.880	\$ 12.345.168	

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

\$ 53.304.512	\$ 116.906.901	\$ 385.948.880
---------------	----------------	----------------

8.3.2. Estado de pérdidas y ganancias (estado de resultados)

Tabla 33. Estado de pérdidas y ganancias.

	CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
+	Ingresos por concepto de Ventas	27.800.000	27.800.000	27.800.000	27.800.000	27.800.000
-	Costo Variables	17.000.000	17.000.000	17.000.000	17.000.000	17.000.000
-	Costos Fijos Producción	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000
-	Gastos Depreciación	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500
=	Utilidad Bruta en Ventas	10.112.500	10.112.500	10.112.500	10.112.500	10.112.500
-	Costos fijos de Administración	7.247.900	7.247.900	7.247.900	7.247.900	7.247.900
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	1.702.408	1.702.408	1.702.408	1.702.408	1.702.408
-	Amortización de diferidos	68.056	68.056	68.056	68.056	68.056
=	Utilidad Operativa	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136
+	Otros Ingresos	0	0	0	0	0
-	Otros egresos	0	0	0	0	0
-	Costos de Financiación	0	0	0	0	0
=	Utilidad Antes de Impuestos	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136
-	Impuestos	361.065	361.065	361.065	361.065	361.065
=	UTILIDAD NETA	733.071	733.071	733.071	733.071	733.071
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0

Traducciones Mercurio - Plan de negocios

)						
=	Utilidades no Repartidas	733.071	733.071	733.071	733.071	733.071
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	733.071	1.466.143	2.199.214	2.932.286	3.665.357

Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
27.800.000	27.800.000	27.800.000	27.800.000	27.800.000	27.800.000	27.800.000
17.000.000	17.000.000	17.000.000	17.000.000	17.000.000	17.000.000	17.000.000
550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000
137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500	137.500
10.112.500	10.112.500	10.112.500	10.112.500	10.112.500	10.112.500	10.112.500
7.247.900	7.247.900	7.247.900	7.247.900	7.247.900	7.247.900	7.247.900
1.702.408	1.702.408	1.702.408	1.702.408	1.702.408	1.702.408	1.702.408
68.056	68.056	68.056	68.056	68.056	68.056	68.056
1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136	1.094.136
361.065	361.065	361.065	361.065	361.065	361.065	361.065
733.071	733.071	733.071	733.071	733.071	733.071	733.071
0	0	0	0	0	0	0
733.071	733.071	733.071	733.071	733.071	733.071	733.071
4.398.429	5.131.500	5.864.571	6.597.643	7.330.714	8.063.786	8.796.857

8.4. Evaluación financiera del proyecto

8.4.1. Valor Presente Neto

Tabla 34. Valor presente neto mensual.

Valor Presente Neto	35.119.199
----------------------------	------------

Tabla 35. Valor presente anual.

Valor Presente Neto	10.986.884
----------------------------	------------

8.4.2. Tasa Interna de Retorno

Tabla 36. Tasa interna de retorno mensual.

Tasa Interna de Retorno	26,26%
--------------------------------	--------

Tabla 37. Tasa interna de retorno anual.

Tasa Interna de Retorno	145,45%
--------------------------------	---------

8.4.3. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Tabla 38. Análisis de sensibilidad (variación de la demanda).

Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%
Tasa de Retorno	6,10%
Valor Presente Neto	39.005.867
Tasa Interna de Retorno	22,30%

8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Tabla 39. Análisis de sensibilidad (variación del precio).

Cambio Porcentual en el Precio	5,00%
Tasa de rentabilidad	6,10%
Valor Presente Neto	43.763.987
Tasa Interna de Retorno	41,53%

9. CONSIDERACIONES FINALES

Para finalizar es pertinente mencionar que se alcanzaron los objetivos de estudio. Luego de realizar y desarrollar los diferentes aspectos del plan de negocios puedo afirmar que el proyecto de servicios lingüísticos Traducciones Mercurio es viable desde todos sus puntos de vista.

Desde el punto de vista legal, organizacional, comercial y operacional el proyecto puede aprovechar el momento actual de desarrollo comercial de la ciudad y las políticas públicas y privadas que apoyan la creación de nuevas empresas con alto nivel agregado.

Las principales estrategias que hay que implementar son:

1. La consecución de un crédito a la mejor tasa posible, sea en un banco o en una cooperativa.
2. Luego de esto, la puesta marcha del cronograma pre-operativo.

Lo más importante para el éxito del proyecto será el seguimiento de todo lo planteado en este plan de negocios y el continuo mejoramiento del mismo. El plan de negocios sería el derrotero de la empresa y su éxito dependerá de la buena planeación y las buenas decisiones que se tomen teniéndolo en cuenta.

Referencias bibliográficas

- http://www.dane.gov.co/#twoj_fragment1-4. Información sector servicios.
- <http://www.grupobancolombia.com/personalPlus/>. Información tasas de interés.
- http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bolet_PIB_IVtrim11.pdf. Información de la variación de producto interno bruto.
- www.paginasmamarillas.com.co. Información de la competencia y empresas competidoras.
- <http://www.aventiva.com/experiencia.html>. Información de la competencia.
- http://www.universidad.edu.co/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=101. Información universidades de Colombia
- <http://www.businesscol.com/directorio/index.php3?category=5>
- http://www.exitocom/product/plptechology.jsp?cid=34_130000000000&pageNum=0&pageSize=20&facetTrail=6084%3A34_130030000000&sort=price&requestid=311327. Información de insumos y muebles y enseres.