



FACULTAD DE POSTGRADOS
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

ESTUDIO DE MERCADOS PARA IDENTIFICAR LA ACEPTACIÓN DEL
PRODUCTO “ASESORÍAS FINANCIERAS Y DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS
PARA PYMES”.

DAYAN SIMONE BOGOYA CASTILLA

WILLIAM ZULUAGA

BOGOTA, MAYO 2019

CONTENIDO

1. Se puede apoyar a las PYMES y generar valor para emprendedores que buscan ofertar servicios de Asesorías financieras y de evaluación de proyectos para PYMES.
 2. Justificación
 3. Objetivos de la investigación
 - 3.1. Objetivo General
 - 3.2. Objetivos Específicos
 4. Marco teórico y conceptual
 5. Hipótesis
 6. Metodología
 7. Diseño de Instrumento y plan de trabajo de campo
 8. Recolección de Datos y Análisis.
 9. Discusión, Conclusiones, limitaciones y recomendaciones.
 - 9.1 Conclusiones
 - 9.2 Limitaciones y recomendaciones
- Referencias Bibliográficas

RESUMEN

El presente, busca identificar y definir el alcance y la deseabilidad que puede presentar el acompañamiento por parte de consultorías financieras y evaluaciones de proyectos para la efectividad de procesos de empresas de tipo PYMES, ubicadas en el sector manufacturero de Bogotá. Además, se realizará mención del mercado objetivo al cual pueden ir dirigidas dichas consultorías. A continuación, se plasmarán los puntos de mayor relevancia para la elaboración presente trabajo:

- Idea de negocio: es aquí donde se identifica o se define que se quiere, se puntualiza que se quiere construir como negocio.
- Estudio de Mercado: después de tener claro que se quiere como negocio, se parte de un estudio del sector, un análisis del producto, la demanda, posible nicho de mercado, así como la identificación del portafolio, posibles proveedores, competencia y la estrategia comercial con la que se va a penetrar el mercado objetivo.

Palabras clave: Asesoría, Servicio, Investigación de mercados, Pequeñas empresas, Medianas empresas, Negociación.

ABSTRACT

The development of this work seeks to identify and define the ideal target market that not only shows the viability of the business idea that generated the present study, but also the framework of action and relationship between expected service and costs of it. Next, the points of greatest relevance for the present work will be reflected:

- Business idea: this is where you identify or define what you want, you specify that you want to build as a business.
- Market Study: after having a clear idea of what is wanted as a business, it is based on a study of the sector, an analysis of the product, the demand, possible niche of the market, as well as the identification of the portfolio, possible suppliers,

competition and the commercial strategy with which the target market will penetrate.

Keywords: Consultancy, Service, Market research, Small businesses, Medium-sized companies, Negotiation.

1. ACERCA DE LAS ASESORÍAS FINANCIERAS, EVALUACIÓN DE PROYECTOS Y SU RENTABILIDAD Y CONTRIBUCIÓN PARA LAS PYMES

Junto con el emprendimiento y el auge de las pequeñas y medianas empresas, ha surgido la necesidad de la creación de estrategias de negocios que, tienen como fin lograr el éxito del negocio en el que se emprende. Entre estas estrategias, se evidencia la intención por lograr disminución de costos, mejoras en la producción, eficiencia en los procesos, crecimiento de ingresos, ampliación en sus plantas de producción, cambios en los esquemas de atención a sus clientes, participación en macro proyectos, entre otros, teniendo en cuenta que el seguimiento de dichas estrategias, en su mayor parte, garantizarán el desarrollo, crecimiento y expansión del negocio que tuvo su inicio¹.

A pesar de la existencia de dichas estrategias, existen factores de riesgo que inciden de manera positiva o negativa en los procedimientos de dichas empresas, en su mayoría, dichos factores inciden negativamente en las empresas ya que por su naturaleza, no cuentan con una estructura financiera ni con la capacidad económica de acudir a programas de evaluación de proyectos para cuantificar e identificar los impactos financieros que tienen las decisiones administrativas del hoy².

¹ Información tomada del estudio realizado por Confecámaras del 2016 “Nuevos Hallazgos de la Supervivencia y Crecimiento de las Empresas en Colombia”

²<http://www.eltiempo.com/economia/empresas/el-emprededor-colombiano-necesita-mas-educacion-financiero-366750>

En este sentido un mecanismo que puede agregar valor a las PYMES en pro de cumplir sus metas estratégicas, puede ser la posibilidad de acudir a asesorías y acompañamientos

financieros que procuren apoyar a robustecer el bienestar del negocio y la debida planeación de actividades, que abonen no solo la duración del negocio sino su crecimiento. Estas asesorías o acompañamientos difieren de la gestión contable de una compañía, teniendo en cuenta que a través de estas, se logrará evaluar los cambios o crecimientos de la compañía, validando de manera transversal todos los impactos posibles y evaluar la mejor forma de llevar a cabo el plan de negocios establecido, permitiendo que estas empresas puedan sus esfuerzos en el core de su operación.

No obstante, se ha visualizado que en su mayoría, las empresas enmarcadas dentro del segmento PYMES, acuden a solicitar acompañamiento financiero, luego de presentar fallos en sus estrategias, o de presentar índices negativos con relación a las actividades económicas de dichas empresas, principalmente debido a que al iniciar el proyecto, los emprendedores no cuentan con los recursos económicos para acceder a este tipo de asesorías, teniendo en cuenta que en Colombia, el costo por acceder a este servicio oscila entre los 3'000.000 COP, en adelante, considerando que, este valor es de un servicio que puede llegar a ser básico, con información reducida del negocio así mismo como el acompañamiento.

Considerando lo anterior y el reciente artículo del diario el tiempo, el cual fue ya citado en este documento, es pertinente el estudio acerca de qué tan acogidas son por los nuevos emprendedores, dicha prestación de servicio de asesorías financieras que les permitan llevar a cabo procesos correctos, efectivos y eficaces antes de que la empresa enfrente cualquier tipo de riesgo, teniendo en cuenta que se considera a Colombia como un país con un nivel de emprendimiento alto, pero a s vez fallido en gran porción al emprendimiento generado.

Pregunta de investigación: ¿Cuál puede llegar a ser el nivel de deseabilidad y contribución que puede presentar un servicio de consultoría financiera para PYMES en el sector manufacturero en Bogotá?

2. JUSTIFICACIÓN

La apertura económica, el surgimiento de nuevos productos y nuevas formas de producción en la economía colombiana, han contribuido en la creación de empresas que han encontrado o presentado formas de innovación. Cada vez, son más las nuevas empresas que inician procesos de posicionamiento dentro del mercado interno, a tal punto que, hoy en día han sido clasificadas dentro del segmento PYMES (pequeñas y medianas empresas), esto dependiendo del alcance que presentan sus mercados objetivo.

Lo anterior, ha presentado un gran impacto en la economía colombiana, existen casos en los que estas empresas logran expandir su alcance y tener un historial de éxito; no obstante, existen también otras pequeñas y medianas empresas que han sufrido impactos negativos en sus estructuras, debido a que, en su mayoría, estas empresas desde su inicio no han podido contar con asesorías que planifiquen y garanticen el éxito en sus operaciones, teniendo en cuenta que uno de los principales motivos por los cuales estas empresas no acuden a dicho acompañamiento, es debido a que en Colombia, los servicios de asesorías financieras y evaluaciones de proyectos suelen tener precios elevados, dinero con el que los empresarios no suelen contar desde un inicio. Esta información se ha obtenido en los últimos 10 años de experiencia de las dos socias que trabajan con la banca y su gestión está encaminada a la negociación con empresas que presentan default en su pago, recibiendo información directa de los empresarios, los cuales manifiestan que han recibido ofertas con servicios similares desde \$3.000.000 millones con una tasa de éxito de acuerdo al fin del estudio, sin embargo no cuentan con la capacidad de inversión para este producto.

En este sentido, el presente proyecto de investigación tiene como objeto, la deseabilidad y la contribución que puede presentar la prestación de servicios de asesorías financieras y evaluación de proyectos para sus proyectos de creación de empresas, inicio de nuevos proyectos o simplemente identificar la situación real de su empresa, considerando que, estas podrán ser de más fácil acceso para estos emprendedores, en comparación con otros precios del mercado de este mismo servicio.

De igual forma, es pertinente la investigación acerca de la rentabilidad, el impacto y el alcance que podría tener en el mercado la prestación de este servicio, considerando la cantidad de empresas que surgen en Colombia, encasilladas dentro del segmento PYMES. Este documento, presenta relevancia en la medida en que además de exponer la contribución que pueden reflejar asesorías financieras y evaluaciones de proyectos, indica la rentabilidad que se puede obtener en caso de brindar este servicio, además de explicar algunas estrategias mediante las cuales, nuevas empresas pueden lograr el posicionamiento de su marca y llegar a prevenir pérdidas, antes de que las cifras económicas presenten un problema para los empresarios.

3. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Objetivo General: Identificar la deseabilidad y la contribución que puede presentar la prestación de servicios de asesorías financieras y evaluación de proyectos, enfocadas en pequeñas y medianas empresas, que se encuentren en el sector manufacturero, principalmente el de calzado, con el fin de generar una oferta de servicio atractiva y competitiva, que permita no solo generar ingresos a sus dos socias, si no la creación de valor en las empresas de paso al crecimiento de manera organizada.

3.2. Objetivos específicos.

- Contribuir a la discusión teórica alrededor de los conceptos que dan cuenta de las Consultorías Financieras y Evaluación de proyectos, enfocadas en el segmento PYMES.
- Establecer el mercado objetivo y los tipos de empresas clasificadas dentro del segmento PYMES en el sector manufacturero, que carecen de posibilidades para acudir a asesorías externas.

- Analizar los procesos bajo los cuales, las empresas objetivo, han posicionado su mercado teniendo en cuenta que dichas empresas, pertenecen al sector manufacturero de calzado, con el fin de identificar procedimientos efectivos y eficientes en la creación de su negocio.

4. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

El concepto de PYMES (pequeñas y medianas empresas), ha tomado gran relevancia gracias a ciertas corrientes que ha experimentado la economía, teniendo en cuenta que, gracias a la apertura económica de los países y principalmente Colombia, se ha dado la posibilidad de que pequeños empresarios puedan establecer su producto dentro del mercado internacional. Dicha apertura económica, según Londoño, (1998), ha sido tan beneficiosa como perjudicial para Colombia, teniendo en cuenta que este concepto, consiste en principios neoliberales, bajo los cuales los Estados actúan de manera individual y libre ante el mercado internacional, levantando barreras y restricciones comerciales.

De igual forma, Londoño (1998), indica que a pesar de que en algunos países la apertura económica, ha causado efectos positivos, en el caso de Colombia, se han evidenciado algunas problemáticas, entre las cuales se encuentra el desempleo, el atraso de infraestructura y la falta de innovación e inversión en tecnología y medios de producción.

Lo anterior, encuentra su fundamento en el planteamiento de Machado (1991, pp. 9), quien menciona que la apertura económica benefició a quienes más recursos han tenido, en comparación con el sector rural y la creación de empresas en el mismo, teniendo en cuenta que, los campesinos carecen de recursos económicos para establecer o crear empresa en el mercado, adicionalmente, este autor sugiere que Colombia, es un país cuyas características en términos de infraestructura, no contribuyen o no brindan facilidades para nuevos empresarios que no cuentan con amplio capital para poder surgir económicamente.

Ahora bien, el país cuenta con características propias de la apertura económica que, se dio a partir de la década de los 90, para esto, Trejo y Santana (1991, pp 19) identificaron que

Colombia para tomar la iniciativa de derribar sus restricciones económicas, tuvo que atravesar por una crisis económica y con eso, la desaceleración del desarrollo tecnológico, la falta de innovación en los medios de producción y el alza de precios e inflación.

Por otro lado, Machado, (1992, pp 154), menciona que a pesar de las problemáticas de Colombia, la apertura económica también significó una aproximación de diferentes sectores económicos, con otras economías externas. Adicionalmente, estos dos autores sugieren que, las economías de menor escala, son las que más contribuyen a la estabilización de la economía interna; en este sentido, Colombia debe velar por que los sectores pequeños, puedan tener más alternativas y facilidades para emprender y una forma de hacerlo, es potencializando y eliminando las restricciones económicas y políticas.

Habiendo mencionado economías internas de menor escala, se hace referencia al concepto de pequeñas y medianas empresas, teniendo en cuenta que, como se mencionó anteriormente, este tipo de empresas impulsan fuertemente la economía del país, a partir del momento en el que el gobierno decidió implementar medidas de apertura económica.

En este sentido, Restrepo, (2007, pp 4), argumenta que el efecto de la Globalización, el mercado internacional y las aperturas económicas, han contribuido en el proceso mediante el cual la relación de trabajo empleador y empleado, se ha ido fragmentando, debido a la iniciativa por pequeños empresarios de iniciar su negocio, considerando que en este caso, dichas personas pueden contar con costos de producción más bajos.

Por su lado, Pfferman (2001), considera que este tipo de empresas (medianas y pequeñas) presentan gran contribución a la economía, en la medida en que presentan un resurgimiento de la clase media del país, mencionando que, este tipo de empresas generan lo que él denomina “un crecimiento no empobrecedor”. No obstante, a pesar del tamaño de estas empresas, potencializan de gran forma los índices de empleo del país, a pesar de que en algunos casos aplica como “autoempleo”.

Según el Banco Mundial (CIFRAS 2002), en algunos países como Chile, las PYMES representan más del 50% de las empresas impulsoras, sin mencionar que, estas incrementan de igual forma el nivel de exportaciones, dinamizando cada vez más los índices económicos. Adicionalmente, se tiene que estas empresas han logrado incentivar la tecnología e innovación del país, permitiendo a Colombia contar con grandes números de patentes en diferentes sectores.

Sin embargo, Restrepo 2007, pp 3), evidencia que Colombia, identificó el alto potencial de las PYME, aproximadamente a partir de la década de los 60, con la diferencia de que, en dicho momento, las PYMES iniciaron sus procesos de productividad en el sector manufacturero. Esta autora, indica que estas primeras PYMES fueron realmente las precursoras de que en Colombia se tomara la iniciativa por implementar otro tipo de políticas que contribuyeran al crecimiento y establecimiento de empresas de tipo PYMES más sólidas y en amplios sectores de producción

Ahora bien, este tipo de empresas, cuentan con una serie de características particulares que, requieren de las ayudas que los Estados puedan brindarles para permitir su crecimiento, en este caso, la OCDE³ (2019, pp 129) sugiere que una de las ayudas que los Estados, y en este caso Colombia, deben brindar a las PYMES, es el acceso a recursos financieros, teniendo en cuenta que, existen ideas realmente rentables pero carentes de capital o recursos financieros para poder ser ejecutadas.

De igual forma, la OCDE incluye a Colombia dentro de los países que pertenecen a diferentes organizaciones como la Alianza del Pacífico⁴, mediante la cual ha buscado potencializar diferentes mecanismos para poder incentivar la efectividad de las PYMES en el país, teniendo en cuenta que a través de esta alianza, se han podido llevar a cabo

³ La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, opera desde la década de los 60, en la cual participan 37 países democráticos y con una economía de mercados, mediante foros de cooperación internacional, en el cual buscan alternativas, políticas y lineamientos, con el fin de amortiguar impactos negativos en la cooperación y economía de cada país miembro, además de plantear procesos que contribuyan al crecimiento de la economía de cada país.

⁴ Mecanismo de cooperación e integración económica, de la cual hacen parte Chile, Colombia, México y Perú a partir del 2011. Esta organización tiene como principios el tratar temas de libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas.

diferentes mecanismo como el libre comercio, proporcionando una ventaja para las PYMES⁵, la cual busca generar oportunidades de mayores ingresos, dándose la oportunidad de conocer otros mercados y las ventajas que se pueden obtener de los mismos, en pro de generar una mayor demanda.

Aunque la falta de acceso a recursos financieros es una de las ‘‘trabas’’ que presenta una PYME al iniciar en el mercado, es pertinente mencionar que existen más factores que pueden representar un riesgo para el curso de la empresa. Lafuente (8888, pp 155), expone que la creación de una empresa, sea del tipo que se considere, debe contar con una estructura y una serie de procedimientos que controlan y garantizan el posicionamiento de la nueva marca en el mercado. Entre las consideraciones del autor, se encuentra una debida planificación financiera, por medio de la elaboración de balances generales, estados de origen, y análisis de sensibilidad.

Considerando lo anterior, buscamos entender que las PYMES son la suma de diferentes factores, que es importante conocer cómo se clasifican en Colombia, cuales es su normativa, que las rige, entre otros elementos, de tal manera que se logre generar un producto que contribuyan al proceso de la nueva empresa; sin embargo, en Colombia este servicio cuenta con particularidades y características que pueden generar limitantes para acceder a este servicio.

5. HIPÓTESIS

Junto con la idea y creación de negocio, surgen diversas necesidades acompañadas de la intención del emprendedor de que su negocio tenga éxito. A pesar de que existen organizaciones dedicadas a brindar asesorías financieras y realizar evaluaciones de proyectos, en su mayoría suelen no ser tan accesibles en términos económicos, para personas que, recién inician su proceso de creación de empresas. Es por esto que, al brindar estas asesorías enfocadas en la efectividad de las PYMES, el nivel de rentabilidad y contribución es alto, considerando que, a pesar de que se está brindando un

⁵ Ver Anexo 1. Página

acompañamiento garantizado, se está dando la posibilidad a empresarios principiantes de que accedan a este tipo de programas.

6. METODOLOGÍA

El presente documento, aborda la temática relacionada con el surgimiento de lo que se conoce como PYMES. Lo anterior, se realizará de forma teórico-descriptiva, es por esto que para analizar la forma en la que los servicios de asesoría financiera están presentes en el surgimiento de estas empresas, se tendrá en cuenta un enfoque cualitativo y cuantitativo, pretendiendo hacer un análisis de la información con el fin de señalar cómo pueden contribuir a este tipo de empresas y qué tanta rentabilidad se puede obtener al brindar el servicio de asesorías financieras y evaluación de proyectos para los procesos de creación y posicionamiento de PYMES en Colombia.

Por consiguiente, se menciona que este texto realizará un análisis que según Piñuel (2002), permitirá realizar la recolección de datos, textos, documentos de información, realización de entrevistas y encuestas y demás mecanismos e instrumentos mediante los cuales se dará paso al abordaje en su mayor medida del tema y seguido a esto, proponer un diagnóstico acerca del tema en cuestión.

Es pertinente mencionar que, con el fin de llenar vacíos de información existentes en el documento, se llevará a cabo el uso de lo que se denominará ‘‘informantes claves’’, quienes serán los encargados de proponer su visión acerca de la importancia de los servicios de asesorías financieras desde su propia perspectiva, a través de cuestionarios claves para la recolección de dicha información. Adicionalmente, la mencionada recolección de datos, se llevará a cabo utilizando el método sistemático, a través del cual se relacionarán aspectos los cuales directa e indirectamente se encuentran involucrados con la temática del proyecto.

Por último y teniendo en cuenta la experiencia de las dos socias, se enfocara la recolección de datos en un segmento definido, que generara una muestra que permita no solo identificar el nivel de aceptación de esta oferta, si no que apoye a la construcción del mismo, de esta manera poder identificar la viabilidad de este servicio en el mercado definido.

7. DISEÑO DE INSTRUMENTO Y PLAN DE TRABAJO DE CAMPO

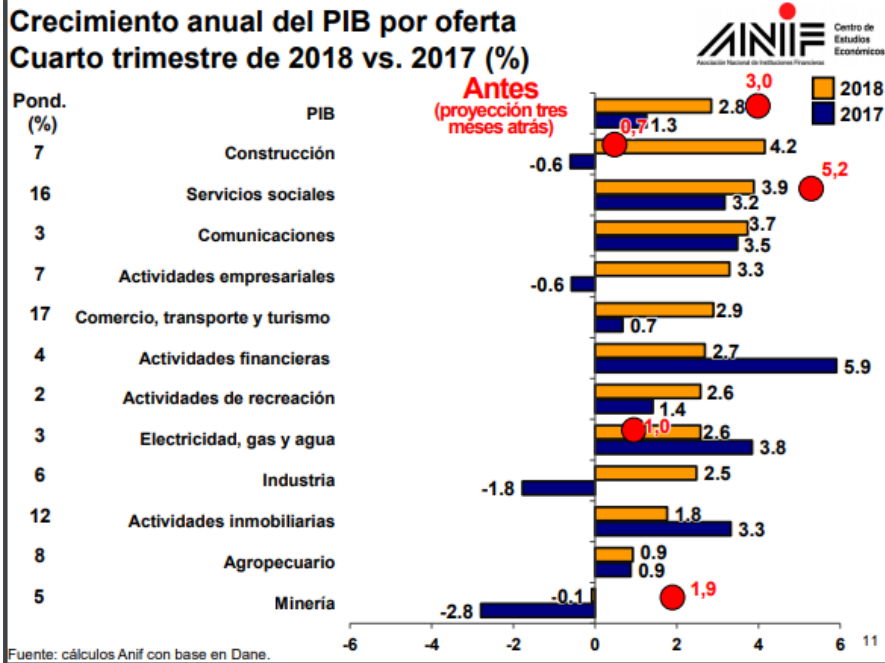
Es importante conocer no solo el mercado potencial para el servicio que se quiere ofertar, si no la dinámica de este sector frente al desempeño económico nacional. De allí se busca información que acompañe el presente estudio, de tal manera que se trabajará desde lo macro hasta lo micro, generando así el horizonte que permita identificar si se tiene campo de acción o no.

Dando continuidad a nuestro foco, queremos entender el tamaño de nuestros posible mercado, el cual está dirigido a las PYMES en Colombia y desde allí se ira acotando el mercado el cual será objetivo para llevar a cabo las entrevistas a empresas ubicada en Bogotá, con el siguiente esquema.

Comportamiento económico nacional.

ESTUDIO ECONOMICO PREVIO

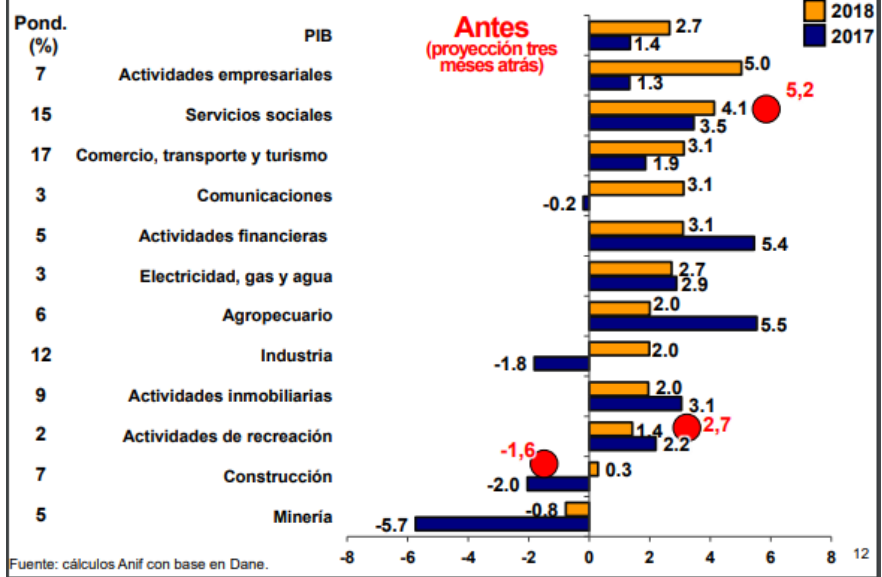
Análisis Macro Financiero - Colombia (fuente ANIF)



El subsector de servicios

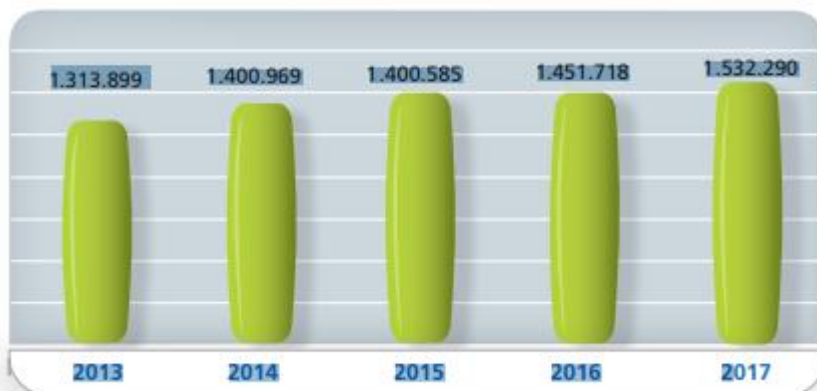
GRAFICAS ESTADISTICAS DEL SECTOR

Crecimiento anual del PIB por oferta 2018 vs. 2017 (%)



¿Cuántas empresas existen en Colombia? ¿Cuál es su stock? Para poder dar respuesta a esta pregunta, nos apoyamos al estudio mas reciente realizado por Confecámaras, el cual nos da la siguiente información:

Gráfico 1.1. Evolución del stock de empresas, 2013-2017



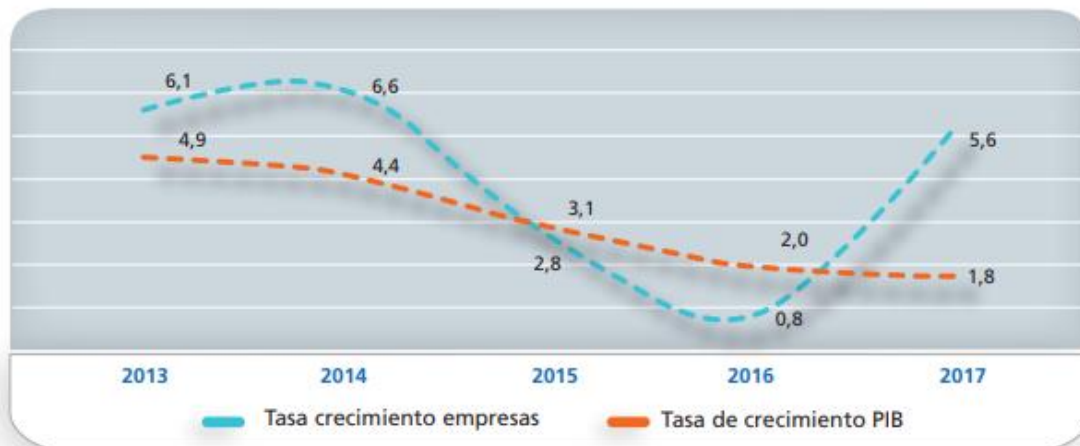
Fuente: RUES, cálculos propios

Gráfico 1.2. Stock de empresas por organización jurídica, 2013-2017



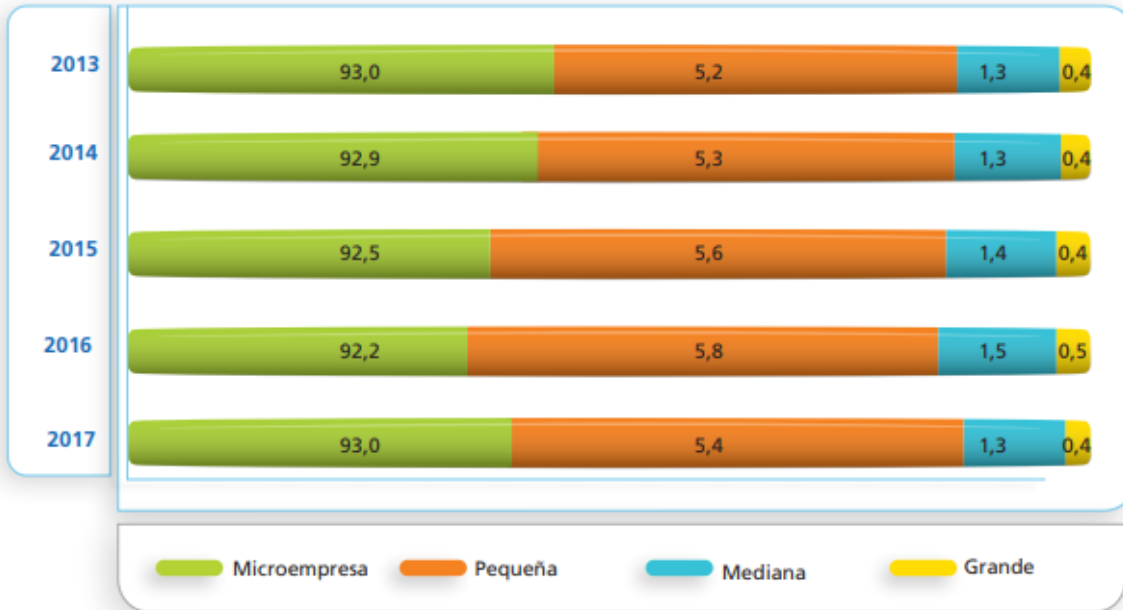
Fuente: RUES, cálculos propios

Gráfico 1.3. Crecimiento en el número de empresas y en el PIB, 2013-2017



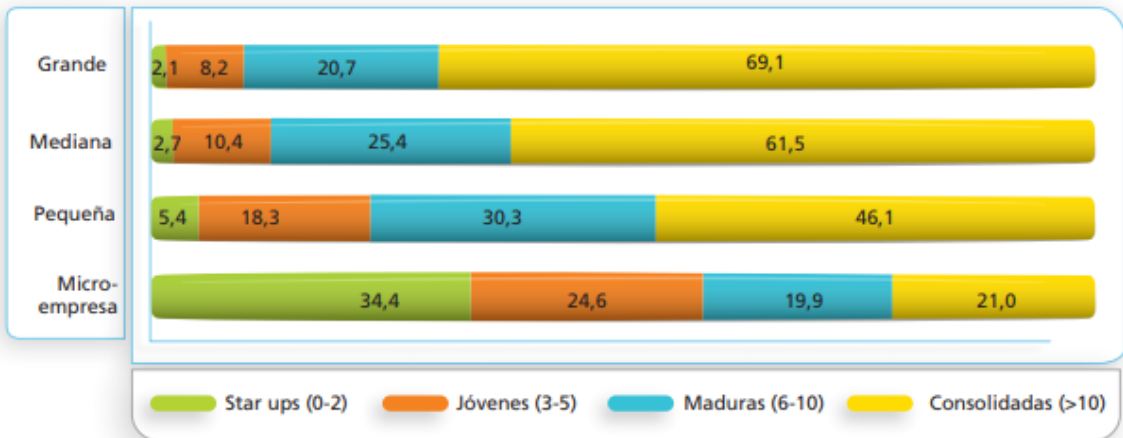
Fuente: RUES y DANE, cálculos propios

Gráfico 1.4. Evolución del stock de empresas en Colombia según tamaño (%), 2013-2017



Fuente: RUES, cálculos propios

Gráfico 1.7. Distribución del tamaño de empresas en Colombia según intervalos de edad (%), 2017



Fuente: RUES, cálculos propios

Tabla 1.2. Distribución sectorial de las empresas en Colombia según intervalos de edad (%), 2017

	Startups (0-2)	Jóvenes (3-5)	Maduras (6-10)	Consolidadas (>10)
Comercio	30,6	23,2	21,2	25,1
Construcción	32,3	30,2	19,7	17,8
Industria	30,0	23,3	20,1	26,5
Servicios	34,9	24,3	20,2	20,6
Total	32,4	24,0	20,6	23,0

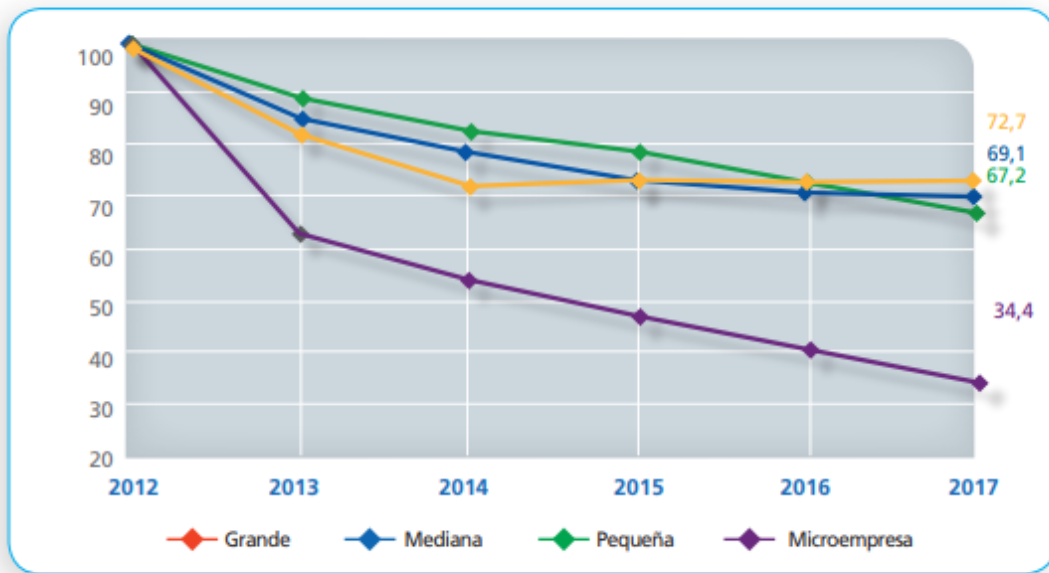
Fuente: RUES, cálculos propios

Gráfico 1.8. Evolución del stock de empresas por sector económico (%), 2013-2017



Fuente: RUES, cálculos propios

Gráfico 3.2. Tasa de supervivencia de las empresas a 5 años según tamaño



Fuente: RUES, cálculos propios

SUBESTIDIO DEL PRODUCTO

Esta idea de negocio estará basada en un servicio de” **ASESORÍAS FINANCIERAS Y DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS PARA PYMES**”.

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Producto: Evaluación de viabilidad financiera de la compañía.

- Entendimiento de la compañía y estudio financiero de los últimos 6 años.
- Identificación de oportunidades de mejora en el desarrollo de su actividad que generen un impacto positivo en la estructura financiera.
- Propuesta del plan de acción para el desarrollo de las mejoras identificadas.
- Acompañamiento para la implementación de los planes de acción (opcional: de acuerdo a la solicitud del cliente)

Producto: Evaluación proyecto puntual.

- Entendimiento de la compañía y estudio financiero de los últimos 6 años.

- Identificación de oportunidades de mejora en el desarrollo de su actividad que generen un impacto positivo en la estructura financiera.
- Propuesta del plan de acción para el desarrollo de las mejoras identificadas.
- Acompañamiento para la implementación de los planes de acción (opcional: de acuerdo a la solicitud del cliente)

Los servicios además de contar con la ventaja de tener personal altamente calificado, brindara la asesoría y todos sus servicios en tiempo límite para dar respuesta, los canales de comunicación podrán ser vía telefónica, a través de la red o visita personalizada, generando con esto mayores beneficios a nuestros clientes.

SUBESTUDIO DEL CONSUMIDOR

Perfil del consumidor

El acompañamiento está diseñado para satisfacer con la máxima calidad, las necesidades específicas de los clientes a los que se quiere llegar, se ha creado pensando en un consumidor institucional apuntándole con esto a las pymes (pequeñas y medianas empresas), según ley 905 que reformó la ley 590 donde enmarca los parámetros de las pymes⁶.

Características: ⁷

- Empresa Familiar
- No hay tecnología
- No usan procedimientos
- No hay políticas claras de compensación
- Toma de decisiones centralizada
- Mejores produciendo que vendiendo

⁶ Parámetro de ley 905 en la cual se definen parámetros de la creación de las pymes.

⁷ Diplomado C.C.B. Formación consultores empresariales 2.

- Caen en la diversificación temprana
- Problemas de liquidez y financiación
- Informalidad

Tamaño de la población

La población objetivo se encuentra representada por un total de 465.237 personas naturales y jurídicas registradas al cierre de diciembre de 2017 de acuerdo a informe generado por la Cámara de Comercio de Bogotá. “El total de empresas de personas naturales y jurídicas registradas en Bogotá y los 59 municipios en los que la Cámara tiene jurisdicción, pasó de 430.853 a finales de 2016, a 465.237 al cierre de 2017, con un incremento de 7,9 %. El número de establecimientos de comercio creció 8,1 %, pasó de 243.791 en 2016 a 263.547 en 2017.”⁸

Teniendo en cuenta la experiencia de las dos socias, se acota al sector manufacturero, específicamente fabricación de calzado y productos en cuero. Que de acuerdo a EMIS se tendría un universo a nivel nacional de 865 empresas, de las cuales 53,29% por 461 empresas, están ubicadas en Bogotá, razón por la cual inicialmente iniciaremos nuestro estudio con dichas empresas.

SUBESTUDIO DE PROVEEDORES

⁸ Reporte Cámara de Comercio al 31 de diciembre de 2017. <https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2018/Enero/Bogota-Region-cerro-2017-con-728.784-empresas-y-establecimientos-de-comercio>

Inicialmente la prestación de este servicio se realizará con las dos personas, las cuales son:

Nombre **Diana Carolina Duarte Rubiano**
Profesión Administradora de Empresas y Especialista en Gerencia de Proyectos.
Experiencia Directora de Segmento PYME – área de normalización para Banco Caja Social

Nombre **Dayan Simone Bogoya Castilla**
Profesión Administradora de Empresas comerciales y Especialista en Gerencia de Proyectos.
Experiencia Directora de Segmento Empresarial – área de normalización para Banco Caja Social

SUBESTUDIO DE DISTRIBUIDORES

Si bien es cierto que el canal de distribución es un factor relevante que puede llegar a convertirse en una ventaja competitiva, se tiene en este momento como canales de distribución:

Como vamos a llegar a nuestro cliente

- Desplazamiento de representantes a las instalaciones que demanden el servicio en el menor tiempo posible.
- Otro sistema para llegar al cliente hace parte de la característica del servicio y es vía telefónica, este será una herramienta que estará a disposición de todos los clientes.

SUBESTUDIO DE MERCADO

Si se va a ofrecer un servicio de acompañamiento financiero y evaluación de proyectos en el segmento de pequeñas y medianas empresas, inicialmente se implementara de manera personalizada, por lo que se obtendrá la información por medio de visitas pre acordadas con el cliente.

- El marco referente es la competencia y por lo tanto se debe identificar:

¿Quiénes son?

¿Qué tipo de servicio ofrecen?

¿Qué tan rápido es el tiempo de respuesta ante un servicio?

¿Cuánto cobran por el servicio?

El tipo de encuesta que se presenta consiste en un cuestionario que se aplicara telefónicamente a una muestra representativa de PYMES a nivel local (Bogotá), con el fin de establecer variables importantes para el desarrollo de la propuesta de negocio, de una universo de 3733, donde 336 empresas conforman el mercado objetivo compuesto por pequeñas y medianas empresas y con una muestra representativa del 10 % que equivale a 34 cuestionarios.

Formato de entrevista:

CUESTIONARIO

NOMBRE DE LA EMPRESA: _____

NIT: _____ **DIR:** _____

TEL: _____ **CONTACTO:** _____

ACTIVIDAD ECONOMICA: _____

1. El número de empleados con los que cuenta su empresa está dentro del rango de:

1 – 10 _____

11 – 20 _____

21 – 50 _____

51 – 100 _____

101 – más _____

2. ¿Cuenta su empresa con sistemas de información computarizada que lleven los registros de todos los movimientos contables y financieros?

SI _____

NO _____

3. ¿Cuentan con un departamento o área específica para la evaluación contable, financiera y de proyectos?

SI _____

NO _____

4. ¿Las decisiones administrativas y financieras de la compañía las toma?

- El gerente de la empresa _____

- Junta de socios _____

- Dos Socios o mas _____

- Otro _____ Cual? _____

5 ¿Estaría interesado en tomar los servicios de compañía financiero, asesoría y/o evaluación de proyectos?

SI _____

NO _____

6. Señale con una **X** el valor que su compañía invierte mensual, por concepto servicios de compañía financiero, asesoría y/o evaluación de proyectos

1. Un salario mínimo legal mensual vigente: _____

2. Entre dos y tres salarios mínimos legales mensuales vigentes: _____

3. Entre cuatro y cinco salarios mínimos legales mensuales vigentes: _____

4. Más de seis salarios mínimos legales mensuales vigentes: _____

7. Señale el medio por el cual le gustaría enterarse de los servicios de asesoría.

1. Visita de un representante a su empresa _____

2. Página Web _____

3. Publicaciones en periódicos, revistas, etc. _____

4. Llamada telefónica a su empresa _____

Otra _____ Cual? _____

9. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y RECOMENDACIONES.

Conclusiones

Referencias Bibliográficas

<https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2018/Enero/Bogota-Region-cerro-2017-con-728.784-empresas-y-establecimientos-de-comercio>

EMIS- Base de datos – empresas a nivel nacional del sector manufacturero.

NUEVOS HALLAZGOS DE LA SUPERVIVENCIA Y CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS EN COLOMBIA – Estudio Confecamaras diciembre 2018