

**CREACION DE EMPRESA
EN BUSQUEDA DE LA ESPECIALIZACION EN SUS ACTIVIDADES
COMERCIALES
EMPYME cacg**

CESAR ALEXANDER CANO GOMEZ

**TRABAJO IFI PARA OPTAR AL TITULO DE ESPECIALISTA
ADMINISTRACION FINANCIERA**

**UNIVERSIDAD EAN
BOGOTA 2013**

NATURALEZA DEL PROYECTO

1. JUSTIFICACION

En nuestro país identificamos un estancamiento de las empresas posterior a su creación por medio de la cámara de comercio dadas las encuestas realizadas en las cuales muestran que la mayor proporción de estas no pasan de ser Microempresas y muchas otras de ser consideradas como Pymes con lo cual nuestro negocio nace en la búsqueda que estas empresas en pleno desarrollo se especialicen en su actividad comercial y no se distraigan de su objetivo principal dados los múltiples riesgos asumidos en la creación de las mismas. Lo anterior lo asociamos con los altos costos asumidos por las empresas en crecimiento en los riesgos asumidos dadas sus necesidades contables, financieras, tributarias y adquisitivas que en el desarrollo de su actividad comercial buscan satisfacer por medio de la contratación de personal no idóneo para estas labores, programas obsoletos y técnicas ya abolidas, lo cual le genera en muchos casos pérdidas a las empresas o un inadecuado desarrollo de la misma, esto no permite que estas empresas sean competitivas con otros mercados y en el largo plazo conlleven a su desaparición.

Estas actividades las efectúan las empresas ya desarrolladas por medio de diferentes áreas de trabajo internas, las cuales no están relacionadas directamente con su actividad comercial, por tal razón restan recursos y ocupan espacio dentro de su establecimiento.

Por medio de nuestra empresa desarrollaremos de manera eficiente, ágil y económica para estas empresas en su etapa de desarrollo una estrategia contable, financiera, tributaria y adquisitiva que suprima esta necesidad.

2. NOMBRE DE LA EMPRESA

EMPYME cacg

3. TIPO DE EMPRESA

Servicios

4. UBICACIÓN Y TAMAÑO

Nuestra empresa se ubicara en la ciudad de Bogotá, Inicialmente será micro y estará dirigida a un nicho de mercado dentro de esta misma ciudad, con el desarrollo de su actividad continuara su crecimiento a la medida de sus clientes y necesidades.

5. MISION

Generar a las empresas en desarrollo independencia para dedicar su energía en la especialización de su actividad comercial.

VISION

Llevar a todos nuestros clientes a un sentido de pertenencia de la empresa generando para estos un crecimiento constante de sus finanzas.

6. OBJETIVOS

Corto Plazo (12 meses)

Iniciar las actividades de asesoramiento financiero con una fecha máxima de Junio de 2014

Mediano Plazo (12 meses a 60 meses)

Duplicar la base de clientes con la que se cierre cada año.

Largo Plazo (60 meses)

Nuestros clientes nos identifiquen como su área de Tesorería, Contable y Tributaria.

7. VENTAJAS COMPETITIVAS:

Las empresas que se encuentran en el mercado en este momento podemos identificar que desarrollan asesorías, ingresan a la empresa en un momento de crisis, cuando estas en su diario vivir no encuentran alternativas a realizar momento en el cual estas empresas destinan recursos adicionales a los ya invertidos hasta el momento en su asesor, sistema o planeación tributaria.

Lo cual nos diferencia de todas estas empresas es el servicio que prestaremos el cual reemplazara las áreas que normalmente crean las empresas como el área de Tesorería, Contable y Tributario, para lo cual nuestro servicio se prestara diariamente a cada uno de nuestros clientes con personal capacitado, sistemas de vanguardia y técnicas altamente desarrolladas adecuadas para cada sector empresarial, dado el conocimiento que desarrollaremos de cada empresa esto generara que podamos dar asesorías confiables y efectivas para los fines de crecimiento de nuestros clientes, al igual disminuir los costos asumidos por los clientes en la adquisición de derechos de utilización de sistemas contables y de seguridad de la información los cuales la mayoría de veces las empresas en pleno crecimiento no pueden acceder.

Dado que la atención se prestara 24 horas al día, los 7 días de la semana, forma en la cual trabaja nuestro mercado objetivo, nuestra empresa contratara personal como Bachilleres técnicos, estudiantes técnicos y profesionales para desarrollar la operatividad, profesionales expertos en las diferentes áreas que avalen los informes a presentar los cuales serán empleados en otras empresas en su horario normal y desarrollaran sus actividades en horarios alternos, con experiencia y estrategias a desarrollar para nuestro clientes.

8. PROPUESTA DE VALOR

Las grandes empresas de consultoría están concentradas en las medianas y grandes empresas generando una gran portafolio de productos y grandes costos para estas, en

nuestro país gran parte de las empresas son empresas Pyme o Pequeñas y muchas de estas no pasan de allí, por lo cual nuestra empresa dirigirá sus esfuerzos a conquistar el mercado de las empresas micro y pequeñas con el ofrecimiento de los productos ya desarrollados por las grandes empresas y para lo cual nos asesoraremos del personal que estas grandes empresas puedan desechar, como pensionados y otros.

Estas empresas aunque no cuentan en su presupuesto con un rubro específico para las asesorías si tienen muy presente que para su desarrollo deben tener un área de tesorería o una persona que desarrolle estas actividades sin un muy alto conocimiento, esto hace que cometan errores que las lleve a problemas, sanciones o incluso a los cierres de sus empresas.

Una de nuestras principales fortalezas es la capacidad de diagnosticar problemas y plantear soluciones prácticas por medio de la experiencia de nuestro personal profesional. Además de brindar un servicio de consultoría mixto, los clientes se visitan varias horas al mes y el resto del trabajo se coordina virtualmente.

La cadena de valor comienza con las prioridades de los clientes, en la cual sus inversiones en las consultorías se vean reflejadas en incrementar los esfuerzos de nuestros clientes al desarrollo de sus productos o servicios, liquidez del negocio, inversiones seguras y rentables.

Como primera estrategia se prestara un servicio personalizado, donde establecerá una relación de asesoramiento y confianza con los micros y pequeños empresarios, servicio adecuado a las necesidades de cada cliente, permitiendo que estos puedan tener la consultoría deseada.

Como segunda estrategia se implementara la entrega de diagnósticos con rapidez y flexibles, lo cual les permitirá a los clientes actuar con celeridad, reduciendo costos y tiempos.

Por último el plan de trabajo a desarrollar definido con el empresario dado los servicios prestados por la empresa.

9. PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES



CESAR ALEXANDER CANO GOMEZ

Economista de la Universidad Piloto de Colombia, con experiencia en el sector financiero desde el año 2001, desempeñando cargos tales como, asistente comercial de inversiones en VALORES BANCOLOMBIA, actualmente se encuentra vinculado al área SOLUCIONES DE VIVIENDA del grupo BANCOLOMBIA, ofreciendo financiación de inmuebles comerciales y de vivienda a personas naturales. Posee una experiencia en esta área de cuatro años dando acompañamiento en todo el proceso de compra de este tipo de activos.

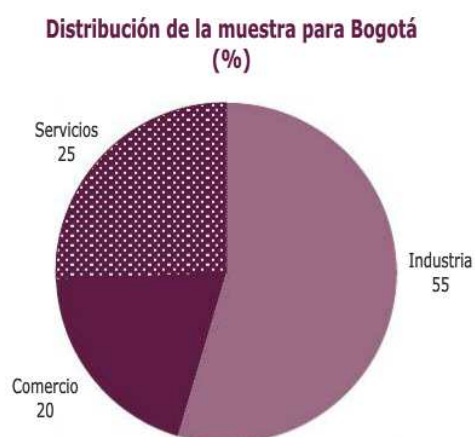
MERCADEO

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS:

1. ANÁLISIS DEL MERCADO

Las grandes empresas de consultoría están concentradas en las medianas y grandes empresas generando una gran portafolio de productos y grandes costos para estas, en nuestro país gran parte de las empresas son empresas Pyme o Pequeñas y muchas de estas no pasan de allí, por lo cual nuestra empresa dirigirá sus esfuerzos a conquistar el mercado de las empresas micro y pequeñas con el ofrecimiento de los productos ya desarrollados por las grandes empresas y para lo cual nos asesoraremos del personal que estas grandes empresas puedan desechar, como pensionados y otros.

Municipio	Industria	Comercio	Servicios	Muestra total
Bogotá	460	166	215	841



2. ANÁLISIS DEL SECTOR

Según la última encuesta realizada por la CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA sobre las ACCIONES DE MEJORAMIENTO se indaga sobre las acciones que las empresas han implementado durante el último semestre para incrementar su competitividad. La última medición de la encuesta indica que el porcentaje de Pymes que desarrollan reciente mente alguna acción en este sentido aumento respecto de la lectura del primer semestre de 2012. Dicha tendencia creciente se ha mantenido en los últimos tres años, pese a la menor dinámica en la demanda observada en el año 2012.

En efecto, mientras que en 2012-1 el porcentaje de Pymes que realizaron alguna acción fue en promedio del 66%, en la lectura del primer semestre de 2013 este porcentaje ascendió al 74% (Ver grafica 86). Por tamaño, se observa que, en promedio, en las empresas pequeñas cerca del 71% realizo al menos una acción de mejoramiento, mientras

que este porcentaje fue muy superior en las empresas medianas pues llegó al 81% (ver gráfico 87).

La capacitación al personal fue la principal área de acción de los tres macro sectores en el primer semestre de 2013. Específicamente, el 36% de las empresas en el sector industrial capacitó a su personal, el 42% en comercio y el 51% en servicio.

Entre tanto, el porcentaje de Pymes que enfocaron sus acciones a ampliar sus mercados en Colombia ocupó el segundo lugar para las Pymes de industria y comercio, mientras las Pymes de servicio se enfocaron más en obtener una certificación de calidad.

Gráfico 86. Acciones de mejoramiento (%)

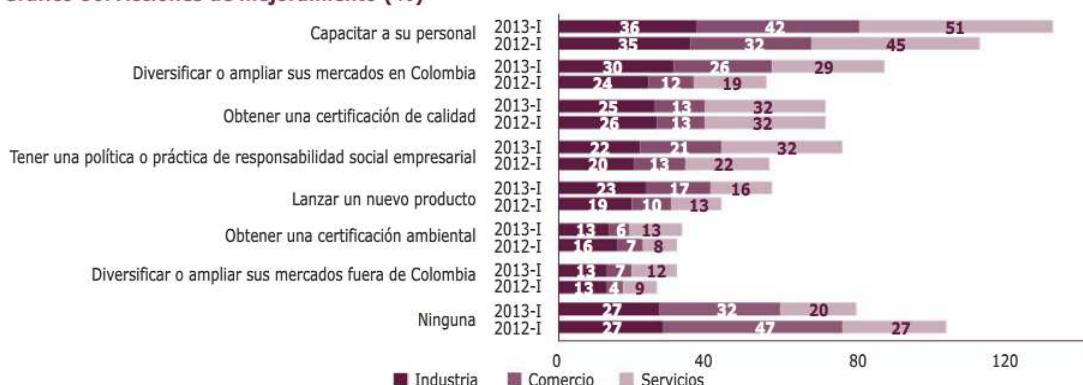
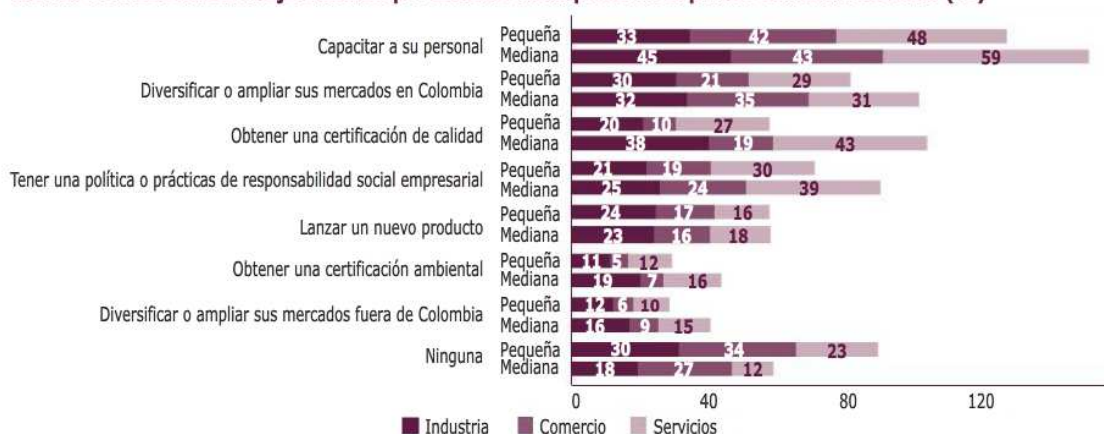


Gráfico 87. Acciones de mejoramiento por tamaño de empresa en el primer semestre de 2013 (%)



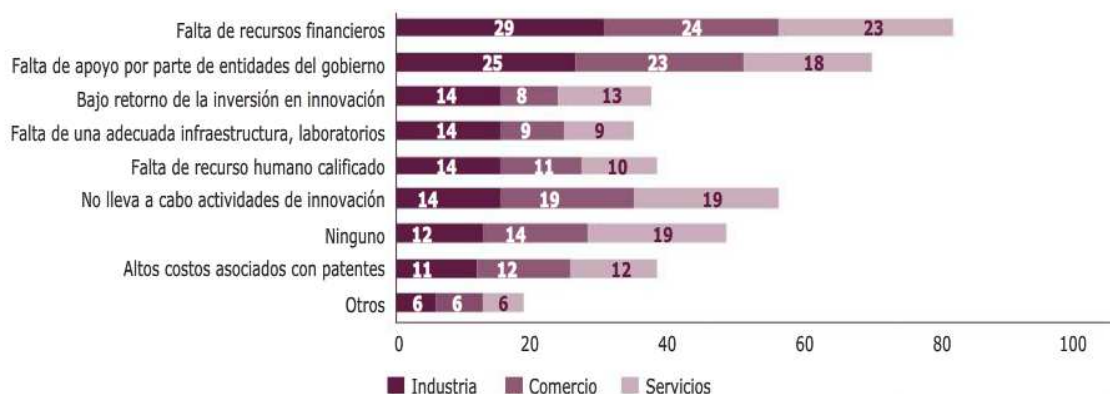
INNOVACION

La última medición de la encuesta indagó sobre los obstáculos que tienen las Pymes a la hora de innovar.

En el gráfico 88 se observa que los tres macro sectores coinciden en que el principal obstáculo es la falta de financiamiento con un 29% de los consultados en industria, un 24% comercio y un 23% en servicio. Le sigue de cerca la falta de apoyo por parte del gobierno en el segundo lugar del ranking con un 22% de las respuestas en promedio. Sin

embargo, el bajo retorno a la inversión y la falta de infraestructura y recurso humano calificado también constituye impedimentos importantes con cerca de un 10% de las respuestas.

Gráfico 88. Obstáculos que ha enfrentado la empresa para el desarrollo de sus actividades de innovación (%)



FINANCIAMIENTO

En el sector industrial el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero (47%) registro un descenso de 6 puntos porcentuales en el segundo semestre de 2012 con respecto al segundo de 2011. La misma tendencia decreciente se observó en las empresas pequeñas, donde el porcentaje de solicitudes de créditos cayó en 7 puntos porcentuales durante igual periodo, y en las medianas, donde lo hizo en 3 puntos porcentuales. En el sector de comercio, el porcentaje de Pymes que demandaron crédito se mantuvo constante en un 46%. Ello obedeció a un incremento en las solicitudes por parte de las empresas mediana (54% en 2011-II vs. 57% en 2012-II), mientras que las pequeñas ocurrió lo contrario (44% en 2011-II vs. 40% en 2012-II), una tendencia similar se observó en el sector servicios. Allí, el porcentaje de Pymes que solicitaron crédito (39%) fue cercano al observado el año anterior (41%). Sin embargo, las empresas medianas incrementaron sus solicitudes del 50% al 55% mientras que las pequeñas las redujeron al pasar del 39% al 33% (Ver graficos 67 y 68).

Gráfico 67. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado?
(% de respuestas afirmativas)

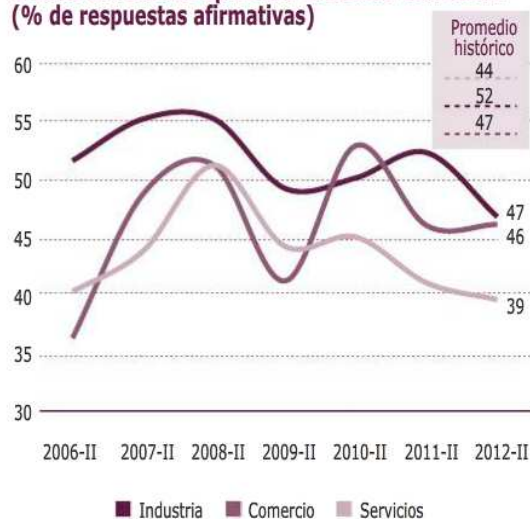
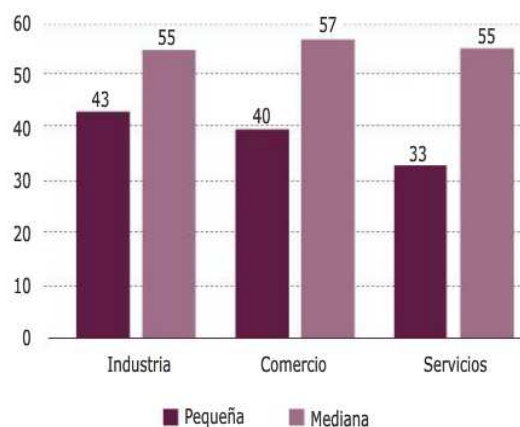


Gráfico 68. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero?
(% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012)



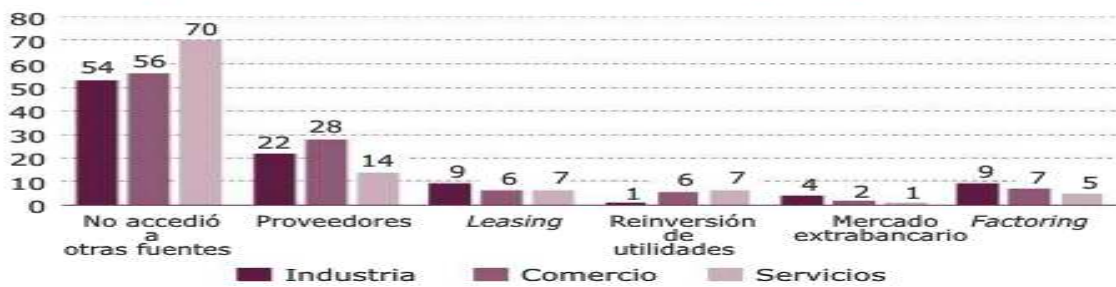
Los recursos solicitados por la Pymes al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo, alrededor del 74% en industria, un 77% en comercio y un 69% en servicios. En segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo como principal destino de los recursos. De hecho, el porcentaje de empresas que utilizaron estos recursos para la búsqueda de mejores condiciones de plazo, tasa o amortización de los créditos vigentes con intermediarios financieros fue del 23% en industria y del 30% en comercio y servicios. Así mismo, entre el 11% (industria) y el 17% (comercio y servicios) de las Pymes utilizó los recursos del sector financiero para compra o arriendo de maquinaria y entre el 7% (comercio) y el 15% (industria) para remodelaciones o adecuaciones (ver gráfico 82).

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, un 54% en industria y un 56% en comercio no accedieron a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2012. No obstante, dicho porcentaje fue mucho mayor en las Pymes de servicios con un 70% de los consultados. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, particularmente en el sector comercio (28%), pero también en industria (22%) y en servicios (14%). El uso de otras fuentes alternativas sigue siendo moderado, como en el caso del leasing (7% de las Pymes en promedio). Por su parte, los recursos propios fueron la opción menos utilizada por las Pymes. Por tamaños, se observa que el porcentaje de empresas pequeñas que no acceden a otras fuentes de financiamiento es mayor que en las medianas en los sectores de industria (56% vs. 49%), comercio (57% vs. 55%) y en servicios (72% vs. 65%). A su vez, las empresas medianas de los tres macro sectores usan más herramientas alternativas de financiamiento como leasing y factoring (12% en promedio en cada uno) en comparación con sus pares pequeñas.

Gráfico 82. Los recursos recibidos se destinaron a: (%)

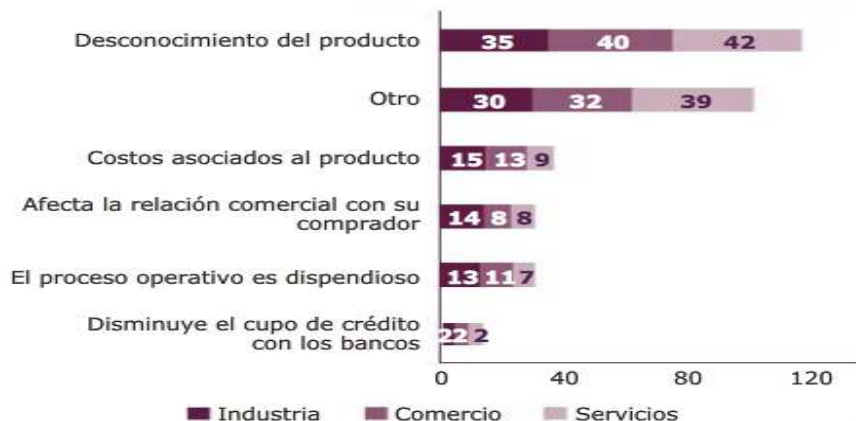


Gráfico 83. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)



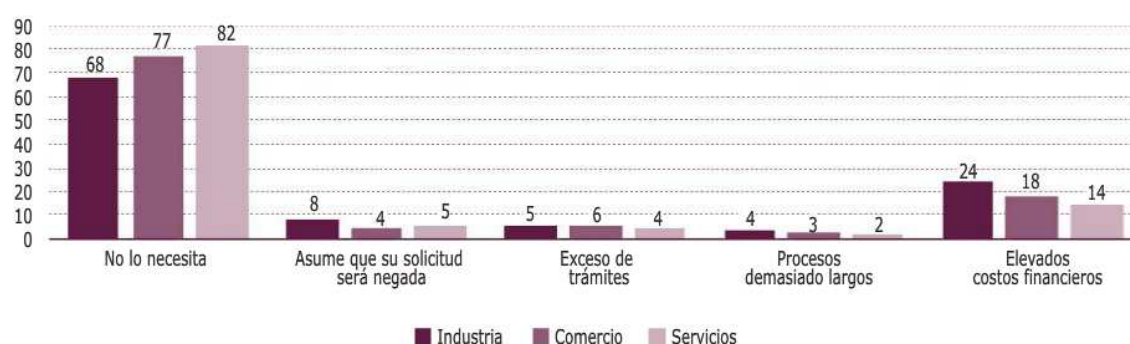
En la encuesta también se indago sobre las razones por las cuales las pequeñas y medianas empresas no usan factoring. La más común es el desconocimiento del producto con un 35% de las respuestas en industria, un 40% en comercio y un 42% en servicios. Sin embargo, otros motivos como el costo del producto, la afectación de la relación de la empresa con el comprador y el proceso operativo obtuvieron en promedio menos del 15% de las respuestas. Esto indica que otros motivos diferentes a los tradicionales les impide el mayor uso del factoring por parte de las Pymes (ver grafico 84).

Gráfico 84. ¿Por qué razones su empresa no utiliza el factoring? (%)



Finalmente, la principal razón por la cual las Pymes de los tres macro sectores no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 68% en industria, un 77% en comercio y un 82% en servicios), siendo esta proporción mas alta para las empresas medianas que para las pequeñas en los sectores de industria (78% vs. 65%) y comercio (84% vs 75%), lo que indica que las empresas medianas de estos sectores demandan menos crédito. En segundo lugar están los elevados costos financieros (un 24% en industria, un 18% en comercio y un 14% en servicios), los cuales, a su vez, constituyen un mayor impedimento para las empresas pequeñas que para las medianas (ver grafico 85).

Gráfico 85. No solicitó crédito al sistema financiero porque: (%)



Fuente: http://recursos.ccb.org.co/ccb/flipbook/2013/Encuesta_pyme_2013/#/96/zoomed

3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La empresa de consultoría será una empresa especializada en consultorías y asesorías a las Pymes, adelantando rigurosas y específicas investigaciones sobre las necesidades de estas empresas, en sus áreas más neurálgicas; recursos humanos (RRHH), financiero, legal y administrativa.

Como competencia se puede identificar claramente a

NOMBRE EMPRESA	SERVICIOS OFRECIDOS
Consultoría Empresarial Pymes Colombia: Consultores Académicos & Organizacionales	Asesoría Integral a PyMES, Emprendimientos, Planes de Negocios, Gestión Ambiental, Gestión Tributaria, Gestión de Mercadeo, Estudios de Factibilidad, Estudios de Mercadeo, Gestión y Certificaciones de Calidad, Nómina y Seguridad Social, Gestión de Talento Humano, Estrategias de Modernización, Mejoramiento Institucional, Implementación en ISO 9000, Gestión Documental y Archivos Acompañamiento a la Gestión Pública, Fortalecimiento Organizacional, Logística para eventos Empresariales, Foros, Seminarios – Conferencias, Capacitación a la Medida.
Etika Consultores	Reorganización empresarial, Organización del área comercial y de mercadeo, Diseño de mecanismos de control interno, Diseño de manuales de funciones para el área comercial y de mercadeo, Diseño de

	indicadores de gestión del área comercial.
R & R Moreno Auditores y Consultores	Hacen procesos de planeación estratégica, evalúan la gestión, los costos, mercados, sectores , mapas poblacionales y un sin número de criterios que ayudan a entender el porqué de las fluctuaciones del negocio.
SENA	Programa fortalecimiento Mypes en lineamientos básicos estratégicos de la empresa, perspectiva desarrollo aprendizaje y capital estratégico, perspectiva clientes y mercados, perspectiva de clientes internos, perspectiva financiera, análisis financiero cuantitativo
FENALCO	Asesorías en gestión Humana, Servicio al cliente, Jurídicas, en procesos de calidad, creación de empresas, mercadeo y publicidad.
CAMARA DE COMERCIO	Orientación para creadores de empresa, asesorías en trámites, capacitación en mercadeo y ventas, publicidad, técnicas de negociación, moda y diseño, calidad total, innovación tecnológica, tendencias sectoriales de registro y comercio exterior, asesorías a nivel empresarial, técnico, jurídico y comercial, asesorías en conformación y consolidación de redes empresariales.

Estas empresas en la ciudad de Bogotá son las más fuertes y competitivas del sector de la consultoría y la capacitación, sus servicios son ofrecidos principalmente en el sector comercial, de servicios y manufacturero.

CONSULTORÍA EMPRESARIAL PYMES COLOMBIA

Consultores Académicos & Organizacionales: Cuentan con un Grupo Interdisciplinario de Académicos, Docentes, Directivos de Empresas, Consultores Empresariales y Profesionales Especializados en Diferentes Áreas Del Conocimiento, Metodología de la Investigación Científica, Consultoría Empresarial y Asesoría en Investigación, Gerencia, Formulación, Elaboración y Evaluación de Proyectos a Nivel Organizacional y Académico. Realizan Asesoría parcial O total para Pymes en Colombia generando valor y competitividad a su gestión empresarial, con altos estándares de calidad, profesionalismo, confidencialidad, discreción y cumplimiento.

ETIKA CONSULTORES

Grupo de profesionales de diversas áreas, especializados en el desarrollo de soluciones a la medida de las necesidades de las pequeñas y medianas empresas del país, en las áreas comercial, mercadeo, planeación estratégica y tecnología.

R & R MORENO AUDITORES Y CONSULTORES

Se especializa en el aseguramiento y control de los procesos financieros, administrativos y de auditoría en diferentes tipos de industrias, tienen 15 años de experiencia y cuentan con

herramientas tecnológicas que están a la vanguardia de las tendencias globales, prestan sus servicios en la ciudad de Bogotá, Barranquilla y ciudad de Panamá,

SENA

Posee una excelente imagen corporativa, no solo a nivel regional sino nacional, acompañado de un amplio portafolio de servicios, actualmente, cuenta con un programa de fortalecimiento para Pymes, este tiene como objetivo incrementar la competitividad y productividad de las Pymes para que sean sostenibles en el tiempo, a través de la apropiación de herramientas y nuevas tecnologías relacionadas con la información, comunicaciones, logística y gestión del talento humano.

FENALCO

Goza de un buen direccionamiento en su parte gerencial, propende por el mejoramiento continuo de la actividad empresarial, busca aumentar la confianza, transparencia y la competitividad del sector comercio. Tiene excelente relaciones con los comerciantes de la ciudad e incluso con otros entes e instituciones, que se convierten en aliados estratégicos para sus afiliados.

CAMARA DE COMERCIO

Entidad sin ánimo de lucro que promueve el crecimiento económico, ofrece un amplio portafolio de servicios para fortalecer las capacidades de las empresas, incrementar la competitividad y generar valor compartido. Apoyan la participación de empresarios en ferias, ruedas de negocios y misiones comerciales nacionales.

ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVO DEL ESTUDIO

Lo primero que debemos conocer de nuestros clientes son los inconvenientes administrativos que hasta el momento haya sufrido la empresa y la manera como fueron resueltos.

Adicional a esto debemos conocer la Visión, Misión, Políticas, Estados Financieros y como principal medida lo esperado por los socios de la empresa de esta hacia el futuro de la misma.

ENCUESTA TIPO

La encuesta que se utilizara será de tipo de preguntas abiertas, en las cuales se diseñaran preguntas que cubrirán toda la información correspondiente a las áreas de la empresa que intervengan en el buen funcionamiento, desarrollo y crecimiento, con lo cual se realizara una serie de 10 preguntas específicas a los Socios, Empleados Directivos y Empleados de

los niveles bajos, buscando encontrar las debilidades de la empresa desde los diferentes puntos de vista.

APLICACIÓN DE ENCUESTA

Esta encuesta se aplicara a los Socios en la primera instancia en reunión privada con lo cual se identificara los mayores inconvenientes presentados y de allí se desarrollaran las preguntas necesarias para llevar a cabo lo esperado por los mismos, para lo cual se creara la serie de preguntas a realizar a los altos directivos.

Las encuestas a los altos directivos se realizaran en forma independiente con cada uno de ellos buscando la guía según las experiencias adquiridas por estos hasta el momento y nuestras especialidades en la búsqueda de nuevas alternativas y las cuales nos darán las preguntas a realizar a los empleados de los siguientes niveles.

Para estos últimos se realizara esta serie de preguntas en forma grupal buscando llegar a una conclusión con la participación de todos los integrantes de la empresa.

RESULTADOS OBTENIDOS Y CONCLUSIONES DEL ESTUDIO REALIZADO

Los resultados de estas encuestas serán analizados por nuestros especialistas los cuales darán diferentes caminos a tomar para la búsqueda del crecimiento de la empresa los cuales serán presentados a sus socios con el fin de dar comienzo a las tareas propuestas.

1. ESTRATEGIAS DE PRECIOS

Dado el estudio realizado por la investigación de la creación de la empresa JP CONSULTING S.A.S en el año 2012 sacado de las bases de investigaciones de la Universidad EAN podemos determinar que la base de los costos, gastos y utilidad esperada para determinar los precios de nuestro servicio son acordes con la necesidad del mercado al cual se dirigirá nuestra empresa y el cual es sostenible en el tiempo dado la forma de emplear nuestro recurso humano y las necesidades de lanzamiento del servicio, el cual igualmente se incrementara según el incremento en salario esperado para ese año el cual dependerá de las necesidades de la empresa y su crecimiento.

	Servicios	Costo / Hora	Precio / Hora					
1	Asesoría Financiera							
1.1	Diagnostico Financiero	12500	25000					
1.2	Inversion	12500	25000	Asesoría Financiera	50000	900	25000	22500000
2	Asesoría Contable	10000	20000					
3	Asesoría Tributaria	15000	30000	Asesoría Técnica	77000	1200	38500	46200000
4	Asesoría Legal	13500	27000					
		2014	2015	2016	2017	2018		
	HORAS LABORADAS AL AÑO	1	2	4	8	16		
	DÍAS LABORALES DE LA EMPRESA	300					100%	
	TOTAL HORAS A TRABAJAR	300	600	1200	2400	4800	1	
	INCREMENTO SALARIAL	0%	7%	7%	7%	7%		
	GASTOS EN SUELDOS							
	Diagnostico Financiero	\$ 3.750.000	\$ 8.025.000	\$ 16.050.000	\$ 32.100.000	\$ 64.200.000		
	Inversion	\$ 3.750.000	\$ 8.025.000	\$ 16.050.000	\$ 32.100.000	\$ 64.200.000		

	Asesoría Contable	\$ 3.000.000	\$ 6.420.000	\$ 12.840.000	\$ 25.680.000	\$ 51.360.000		
	Asesoría Tributaria	\$ 4.500.000	\$ 9.630.000	\$ 19.260.000	\$ 38.520.000	\$ 77.040.000		
	Asesoría Legal	\$ 4.050.000	\$ 8.667.000	\$ 17.334.000	\$ 34.668.000	\$ 69.336.000		
	TOTAL EN GASTOS EN SUELDOS	\$ 19.050.000	\$ 40.767.000	\$ 81.534.000	\$ 163.068.000	\$ 326.136.000		
			114%	100%	100%	100%		
	INCREMENTO EN PRECIO	0%	8%	8%	8%	8%		
	INGRESOS							
	Diagnostico Financiero	\$ 7.500.000	\$ 16.200.000	\$ 32.400.000	\$ 64.800.000	\$ 129.600.000		
	Inversion	\$ 7.500.000	\$ 16.200.000	\$ 32.400.000	\$ 64.800.000	\$ 129.600.000		
	Asesoría Contable	\$ 6.000.000	\$ 12.960.000	\$ 25.920.000	\$ 51.840.000	\$ 103.680.000		
	Asesoría Tributaria	\$ 9.000.000	\$ 19.440.000	\$ 38.880.000	\$ 77.760.000	\$ 155.520.000		
	Asesoría Legal	\$ 8.100.000	\$ 17.496.000	\$ 34.992.000	\$ 69.984.000	\$ 139.968.000		
	TOTAL INGRESOS	\$ 38.100.000	\$ 82.296.000	\$ 164.592.000	\$ 329.184.000	\$ 658.368.000		
			116%	100%	100%	100%		
				100%	85,18519%	85%		
			\$ 76.200.000	\$ 164.592.000	\$ 329.184.000	\$ 658.368.000		
			\$ 6.096.000	\$ 13.167.360	\$ 26.334.720	\$ 52.669.440		
			\$ 82.296.000	\$ 177.759.360	\$ 355.518.720	\$ 711.037.440		

2. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN O DE PRESTACION DEL SERVICIO

Nuestra estrategia de marketing estará dirigida por una empresa especializada en este servicio haciendo énfasis en nuestra misión y visión del negocio nos proyectaremos en las asesorías con lo cual intercambiaremos servicios con esta empresa para la prestación del servicio e igualmente este se incrementara con el voz a voz de nuestros clientes y su crecimiento en el mercado.

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

Para nuestros clientes anualmente se realizaran ruedas de negocios en los cuales se buscara la interacción de los diferentes empresarios, se compartirán las estrategias tomadas por los grandes empresarios y se realizaran capacitaciones por especialistas en diferentes áreas de desarrollo de productos, esto nos llevara a crear clubs de empresarios lo cual generara interés por lo empresarios para vincularse con nuestra empresa.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

Inicialmente se seleccionaran los medios de comunicación al cual llega a más personas y son los más económicos como lo son la radio y el internet, posterior con el crecimiento de la empresa abarcaremos televisión y otros medios de comunicación.

3. ESTRATEGIAS DE SERVICIO

Estas empresas aunque no cuentan en su presupuesto con un rubro específico para las asesorías si tienen muy presente que para su desarrollo deben tener un área de tesorería o una persona que desarrolle estas actividades sin un muy alto conocimiento, esto hace que

TÉCNICO (Producto y/o Servicio)

1. CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

La consultoría a las Pymes busca diagnosticar la situación de la organización, obteniendo la información actual e histórica de la misma, con el fin de diagnosticar las necesidades de la empresa.

Se ofrecerán dos servicios así:

PAQUETE UNO (CONSULTORIA BASICA)

Durante el proceso de diagnóstico; los empresarios contarán con el acompañamiento del grupo interdisciplinario de Consultores, quienes los apoyaran durante un total de 15 horas, en cada asesoría el consultor deberá diligenciar el formato acta de visita, en el cual quedaran registradas la fecha de visita, horas de asesoría, acción realizada, compromisos, fecha próxima sesión, firma responsable y observaciones. Esta acta debe ser firmada por el consultor y el empresario como soporte de aceptación de los compromisos y de las asesorías realizadas.

El acompañamiento empresarial se realizara por etapas, de la siguiente manera:

A. DIAGNOSTICO EMPRESARIAL

Se establecerá de manera minuciosa los objetivos que se van a alcanzar y evaluar el rendimiento, los recursos, las necesidades y las perspectivas del cliente. Se sintetizan las necesidades de las fases de diagnóstico y se establecen las conclusiones sobre como orientar el trabajo con el fin de que se obtengan los beneficios deseados.

Para la realización del diagnóstico empresarial se realizaran una asesoría con una duración de 2 horas, una vez realizado el diagnóstico de la empresa, se desarrollará por parte del consultor un plan de acción el cual tendrá una duración de 13 horas, las cuales se desarrollaran de la siguiente manera:

1. Tres asesorías (cada una de 3 horas) en las instalaciones de la empresa:

En el desarrollo de dichas asesorías el consultor deber levantar un plan de acción, este plan de acción debe fundamentarse en los aspectos críticos identificados durante el diagnóstico y la medición de indicadores. Este plan de mejoramiento se fundamenta en los factores críticos e indicadores de cada una de las empresas.

Para la elaboración de este plan el consultor deberá:

- Plantear acciones de mejora para cada indicador crítico.
- Asignar las tareas asociadas a dichas acciones.
- Estipular el plazo para el cumplimiento de dichas tareas, el cual debe estar dentro del año de acompañamiento y acorde a las demás etapas del proceso de acompañamiento.

2. Una sesión de back office (2 horas), en donde una vez acordado el plan de intervención con el empresario, él mismo será quien determine el momento en el cual desarrollará esta intervención.
3. Indicadores de Gestión: Sin una evaluación es imposible determinar si la tarea propuesta ha alcanzado los objetivos pactados y si los resultados obtenidos justifican los recursos utilizados.

Se realizaran indicadores y cadena de cambios así (Ver cuadro):

OBJETIVO	KPI (Indicador)	INDUCTOR(Como facilitar el indicador)	INICIATIVAS ESTRATEGICAS

PAQUETE DOS (CONSULTORÍA ESPECIALIZADA)

Durante el proceso de diagnóstico; los empresarios contarán con el acompañamiento del grupo interdisciplinario de consultores, quienes los apoyaran durante un total de 15 horas, en cada asesoría el consultor deberá diligenciar el formato acta de visita, en el cual quedaran registradas la fecha de visita, horas de asesoría, acción realizada, compromisos, fecha próxima sesión, firma responsable y observaciones. Esta acta debe ser firmada por el consultor y el empresario como soporte de aceptación de los compromisos y de las asesorías realizadas.

Este paquete de consultoría especializada, busca satisfacer las necesidades específicas de las empresas, en las áreas de recursos humanos (RRHH), financiero, legal y administrativo. Aquí el empresario decide en que área de la empresa necesita fortalecimiento, sin necesidad de realizar un diagnóstico general de la empresa.

Recursos Humanos (RRHH): manual de políticas y procedimientos de recursos humanos, manual de Reclutamiento y selección de personal, manual descriptivo de puestos y funciones, manual para la evaluación y diagnóstico del desempeño, código de ética, reglamento Interno de Trabajo y manual de salud ocupacional.

Financiero: diagnóstico de la situación financiera de la empresa en materia de liquidez, productividad y capacidad financiera, estableciendo las estrategias que se requieren para mejorar su flujo de recursos y favoreciendo su consolidación financiera. No basta con obtener utilidades, es necesario además tener un grado de liquidez y solvencia.

Legal: Restructuración de pasivos - Consiste en el análisis de documentos de deuda y de procesos administrativos, judiciales y arbitrales, Restructuración organizacional – Consiste en el análisis de la estructura corporativa de la compañía, normas y regulaciones

que rigen la actividad del negocio, Búsqueda de inversionistas estratégicos – Consiste en asistir a la compañía en el proceso legal para la búsqueda de nuevos inversionistas.

Administrativa: análisis y evaluación de políticas, sistemas administrativos, procedimientos, procesos como compras, ventas, inventarios, nomina, administración de cartera, procesos de producción. Además el análisis de la estructura organizacional y los conceptos de los niveles de autoridad, de las funciones y las responsabilidades

Fases del proceso de acompañamiento a los empresarios de la consultoría especializada:

1. Diagnóstico
 2. Propuestas
 - a. Implementación de planes
 - b. Capacitación
 - c. Indicadores de Gestión
 3. Terminación
 - a. Revisión / Seguimiento y Control
 - b. Verificación de Resultados
-
1. Diagnóstico: durante esta fase, el consultor y el cliente cooperan para determinar el tipo de cambio que se necesita, se establece de manera minuciosa los objetivos que se van a alcanzar y evaluar el rendimiento, los recursos, las necesidades y las perspectivas del cliente. Se sintetizan las necesidades de las fases de diagnóstico y se establecen las conclusiones sobre como orientar el trabajo con el fin de que se obtengan los beneficios deseados. Esta etapa tendrá una duración de 4 horas.
 2. Propuestas: esta etapa tiene por objeto hallar la solución del problema. Abarca el estudio de las diversas soluciones, la evaluación de las opciones, la elaboración de un plan para introducir cambios y la presentación de propuestas al cliente para que éste tome una decisión. Aquí se eliminan propuestas que podrían conducir a cambios de escasa importancia y se decide que solución se ha de adoptar. Esta etapa tendrá una duración de 2 horas, tiempo en el cual se explicara al gerente de la empresa la metodología a utilizar.
 - a. Implementación de planes
 - b. Capacitación
 - c. Indicadores de Gestión
 3. Terminación: se presentan y examinan los informes finales.
 - FASE DE CONSULTORIA
 - a. Plan de Trabajo
 - b. Carta de Inicio de labores del consultor
 - c. Visitas de seguimiento a actividades (la consultoría contará con un máximo de 5 visitas de 3 horas).

- d. Acompañamiento para resolución de dudas- virtual o telefónica (back office)
- e. Cierre de Consultorías

Valor agregado para los dos paquetes de servicios tanto el básico como el especializado:

Se entregara al empresario una herramienta de diagnóstico/seguimiento de las estrategias planteadas por el consultor, tendrá acceso a esta información, la cual podrá ser validada y alimentada por medio de una red, es decir, tanto la empresa de consultoría como la empresa a la cual se le presto el servicio, podrán ver en tiempo real sus avances o sus falencias. Este seguimiento se realizara durante 12 meses, tiempo en el cual la empresa cumplirá con los indicadores propuestos por el consultor. Nos comprometemos a firmar un acuerdo de confidencialidad, conscientes de que la información será maneja por profesionales. Esto busca generar en los clientes bases sólidas de confianza con respecto al uso de la información entregada por la empresa.

2. ESTADO DE DESARROLLO

Nuestros productos y servicios se encuentran en proceso de desarrollo con la creación de la empresa, estos están siendo sustentados en las empresas que se encuentran ya en el mercado, experiencia adquirida por las mismas y las investigaciones realizadas hasta el momento por otros investigadores y/o creadores de empresas con lo cual realizamos el mejoramiento de la gestión por medio de innovación en los procesos, procedimientos y prestación del servicio.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO O DE PRESTACION DE SERVICIO



4. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

• RECURSOS Y REQUERIMIENTOS DEL PROCESO PRODUCTIVO O DE PRESTACION DE SERVICIO

Debido a la naturaleza intangible de los productos de la empresa, utilizaremos una distribución directa de los servicios designando a un equipo de profesionales en diferentes áreas que se dedicaran a orientar a los empresarios sobre los servicios que ofrece a la empresa y la relación costo beneficio para la empresa cliente. Obtener

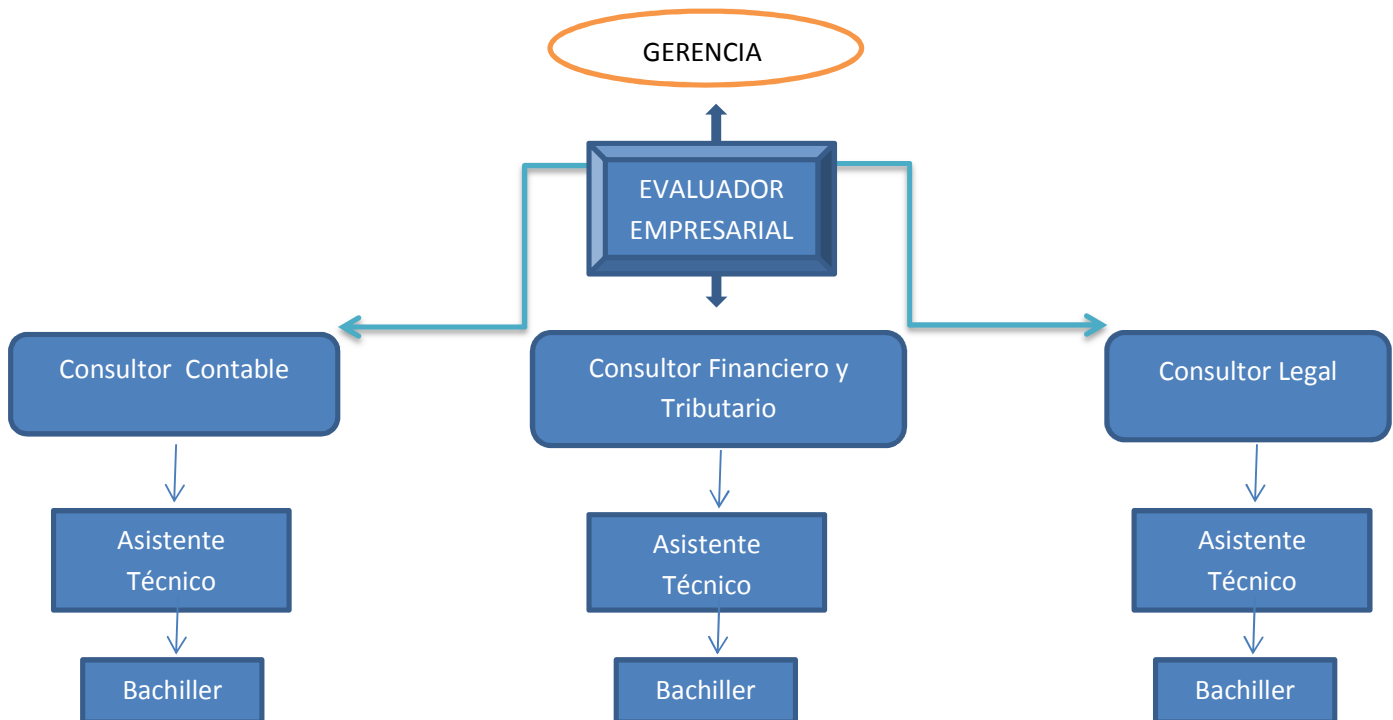
diferenciación perceptible y mantener información directa de los clientes sobre sus necesidades.

Durante la ejecución de los servicios el equipo estará en contacto directo con el cliente a través de las asesorías en línea para verificar la satisfacción de sus requerimientos y de ser necesario implementar acciones correctivas y preventivas en pro de satisfacción del cliente.

- INSUMOS Y MATERIALES DEL PROCESO PRODUCTIVO O DE PRESTACION DE SERVICIO
 1. Nuestros empleados requerirán de un PC.
 2. Un sistema operativo de vanguardia que soporte las necesidades de los clientes.
 3. Un línea telefónica que re dirccione las llamadas a su Cel.

ORGANIZACION

1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



VALORES

Servicio: estamos comprometidos con brindar servicios integrales, ajustados y eficientes a los clientes, para cumplir con sus expectativas y satisfacer sus necesidades.

Confianza: manejamos la información que nos entregan nuestros clientes con total seguridad, manejando la confidencial, objetiva y responsablemente la información de los clientes y evitando la manipulación de la misma.

Respeto: establecer hasta donde llegan las posibilidades de hacer o no hacer de la empresa consultora, y dónde comienzan las posibilidades de los demás.

Tener buen trato no solo con los compañeros de trabajo, sino con los recursos de la empresa consultante y consultora.

Responsabilidad: ofrecemos soluciones éticas para los diagnósticos que presenta la empresa en sus diferentes áreas, acordes con los análisis previos realizados por nuestro grupo interdisciplinario de consultores especializados.

Trabajo en equipo: trabajamos juntos, para lograr los objetivos empresariales de nuestros clientes, seguros de que cada integrante de la empresa de consultoría será un eslabón importante para entregar resultados efectivos a los clientes.

Ética: capacidad para actuar con dignidad, seriedad y nobleza, implicando esto honestidad en el trato hacia los demás y en los diagnósticos y planes de acción que se lleven a cabo.

2. ANÁLISIS DOFA. (Oportunidades y Amenazas – Debilidades y Fortalezas).

Debilidades	Impacto	Estrategia
desconocimiento por parte de los clientes sobre la existencia de la empresa	Poca credibilidad y reconocimiento de la empresa	Posicionar la marca entre las micro y pequeñas empresas. Registrándola. A través de mecanismos de contacto directo, como publicidad y relaciones públicas.
Costo de los paquetes de consultoría	Las micro y pequeñas empresas en ocasiones no cuentan con los recursos financieros para invertir en consultoría	Entregar resultados visibles a la organización, para justificar la inversión de la misma.
Recursos técnicos suficientes, pero mínimos	Desequilibrio en la estabilidad económica de la empresa	Mantener unas ventas del servicio constantes
La necesidad de certificación de las Empresas en ISO u otras normas.	la certificación genera un reconocimiento mayor y fortalece la imagen de confianza, lo que facilita tomar las oportunidades del mercado, a través de la ventaja comparativa que se logra con la certificación	Certificación por parte del SENA en normas , sobre diagnóstico, elaboración del plan de acción y elaboración de propuestas de consultoría
Fortalezas	Impacto	Estrategia
Calidad en la prestación del servicio	Amplia la brecha de los clientes potenciales y actuales	Grupo interdisciplinario de profesionales conocedores de todas las áreas de la empresa.
El grupo interdisciplinario con el que cuenta la empresa, al tener personal altamente calificado	Conocimiento en las diferentes áreas de la empresa.	Entregar a los clientes diagnósticos reales de la situación actual de la empresa.
Se ofrecen a los clientes paquetes con precios asequibles	Las Mypes podrán acceder a los servicios de consultoría, sin ver afectado significativamente la liquidez de le empresa	Ofrecer a los clientes los servicios acordes con las necesidades específicas de sus empresas, adaptando las estrategias al presupuesto de cada empresa.
Capacidad de respuesta por parte del grupo interdisciplinario	Rapidez en la prestación del servicio	Se entregara a los clientes resultados en periodos de tiempo corto, lo que indicara que la relación costo-beneficio se vera reflejada en su inversión.

Oportunidades	Impacto	Estrategia
En los últimos años se ha ido incrementando el uso de los servicios de consultoría por parte de las empresas	Mejora de la competitividad de la empresa en el mercado local, nacional e internacional, además el cambio en el modelo de gestión	Convertir a JP Consulting en pieza fundamental en el proceso de innovación y desarrollo
El sector de la consultoría se encuentra en expansión	Este sector está genéticamente mejor preparado que otros para hacer frente a una recesión económica.	En época de crisis, existe la necesidad de contar con apoyos profesionales para diversas áreas del negocio
El gobierno pretende estimular la formalización empresarial a través de la ley 1429 de 2010 Ley de Formalización y Generación de Empleo	Evita el cierre de las empresas, ayudar a la integración empresarial de nuevos emprendedores y generar y/o conservar puestos de trabajo	Evitar la informalidad, enseñar sobre los beneficios de la formalidad y cambiar la percepción negativa de los ciudadanos frente al estado
Realizar convenio y alianzas con agremiaciones de micro y pequeños empresarios	Potencializar los beneficios de los servicios ofrecidos a las empresas, a través de la Consolidación de una gran red de información, bases de datos en el sector	Participación en eventos empresariales como ferias, seminarios, congresos y contacto directo con Cámara de Comercio de Bogotá y otras instituciones.
Amenazas	Impacto	Estrategia
El aumento significativo de las empresas de consultoría con paquetes atractivos y dispuestos a cubrir todas las necesidades del mercado	Mayor cantidad de oferentes de servicios de consultoría, por ende aumento de la competencia.	Mostrar a los empresarios los beneficios de la consultoría, entregando diagnósticos y planes de acción acordes con sus necesidades.
Resistencia por parte de los micro y pequeños empresarios a utilizar los servicios del consultoría empresariales.	El inadecuado uso de las estrategias empresariales, que los llevan a trabajar informalmente y a cometer errores que conllevan al cierre de las empresas	Ofrecer los paquetes de consultoría, de manera se sean atractivos para los empresarios, indicando los beneficios de contratar con los servicios de la empresa

3. ADMINISTRACION DE SUELDOS Y SALARIOS.

Nuestros salarios están definidos por medio de la prestación de servicios para los profesiones, para los asistentes técnicos será definido un ingreso mínimo con las prestaciones requeridas y para los bachilleres se realizaran los pagos correspondientes a la ley para la prestación de servicio y aprendizaje.

1- REQUERIMIENTOS DE PERSONAL								
MANO DE OBRA			ADMINISTRACION			VENTAS		
CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1
consultor 01	1,500,000	18,000,000	Asistente adminis	650,000	7,800,000			0
consultor 02	1,500,000	18,000,000			0			0
consultor 03	1,500,000	18,000,000			0			0
Subtotal	4,500,000	54,000,000	Subtotal	650,000	7,800,000	Subtotal	0	0
Parafiscales	405,000	4,860,000	Parafiscales	58,500	702,000	Parafiscales	0	0
Cesantías	374,850	4,498,200	Cesantías	54,145	649,740	Cesantías	0	0
Intereses sobre Cesantías	3,749	44,982	Intereses sobre Cesantías	541	6,497	Intereses sobre Cesantías	0	0
Prima de Servicios	374,850	4,498,200	Prima de Servicio	54,145	649,740	Prima de Ser	0	0
Vacaciones	187,650	2,251,800	Vacaciones	27,105	325,260	Vacaciones	0	0
Total salarios	5,846,099	70,153,182		844,436	10,133,237		0	0

4. MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN

ASPECTOS LEGALES

CONSTITUCIÓN EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES

Se constituirá como una Sociedad de Acciones Simplificadas y será matriculada en la cámara de comercio de Bogotá, con este proceso de formalización como persona jurídica se busca entre otras cosas acogerse a la ley 1429 de 2010 LEY DE FORMALIZACIÓN Y GENERACIÓN DE EMPLEO, entre las que se destacan el beneficio o excepción en pago de parafiscales durante los dos primeros años , así como el pago de impuesto a la renta para el mismo periodo y en los años siguientes estos pagos se harán de manera gradual.

La constitución como S.A.S se hará a través de documento privado y tendrá en Cuenta las siguientes reglamentaciones y especificaciones.

- El socio será el único dueño de las acciones con una participación accionaria del 100%.
- La empresa tendrá como nombre EMPYME cagc
- El valor a pagar según rango de activos es de \$150.000 teniendo en cuenta que la empresa se constituirá por activos entre \$11.900.000 a 13.000.000 (Ver Cuadro 17).

RANGO DE ACTIVOS (En salarios mínimos)			RANGO DE ACTIVOS		TARIFA	TARIFA
Mayor a	Menor o igual a		Mayor a	Menor o igual a	% smmlv	en \$
19	21		10.767.300	11.900.700	25,52	145.000
21	23		11.900.700	13.034.100	26,92	153.000
23	25		13.034.100	14.167.500	28,67	162.000

FINANCIERO

1. INVERSIONES

PLAN DE INVERSIONES	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
EFFECTIVO MÍNIMO (según ciclo de caja)	4.762.500						
VARIACIÓN CARTERA	3.175.000	3.683.000	6.858.000	13.716.000	27.432.000	54.864.000	109.728.000
VARIACIÓN INVENTARIOS	0	0	0	0	0	0	0
REQUERIMIENTO KW	7.937.500	3.683.000	6.858.000	13.716.000	27.432.000	54.864.000	109.728.000
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	0	0	100.000.000	0	0	0	0
PLAN DE INVERSIÓN	7.937.500	3.683.000	106.858.000	13.716.000	27.432.000	54.864.000	109.728.000

2. SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA.

La empresa iniciara su proyecto por medio de los sistemas contables desarrollados por la Universidad EAN, en el crecimiento de su actividad comercial y necesidades se adquirirá el sistema que mejor de soporte para estas necesidades, nuestras necesidades contables, financieras y tributarias se manejaran de la misma forma que un cliente común, realizando los pagos correspondientes a los servicios prestados.

El capital requerido para el inicio del proyecto será aportado por su socio principal el cual los entregara de sus recursos propios y el restante de los recursos será solicitado por medio de crédito.

3. BALANCE GENERAL INICIAL PROYECTADO

BALANCE GENERAL	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
ACTIVOS							
DISPONIBLE	6.115.003	5.813.966	7.832.906	54.345.449	151.251.765	336.557.158	711.976.854
CARTERA	3.175.000	6.858.000	13.716.000	27.432.000	54.864.000	109.728.000	219.456.000
INVENTARIOS	0	0	0	0	0	0	0
ACTIVOS CORRIENTES	9.290.003	12.671.966	21.548.906	81.777.449	206.115.765	446.285.158	931.432.854
ACTIVO FIJO BRUTO	0	0	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	0	10.000.000	20.000.000	30.000.000	40.000.000	50.000.000
ACTIVO FIJO NETO	0	0	90.000.000	80.000.000	70.000.000	60.000.000	50.000.000
TOTAL ACTIVOS	9.290.003	12.671.966	111.548.906	161.777.449	276.115.765	506.285.158	981.432.854

PASIVOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
OBLIGACIONES FINANCIERAS CP	322.377	348.167	8.854.271	9.562.613	10.327.622	11.153.832	12.046.138
CUENTAS X PAGAR PROVEEDORES	0	0	0	0	0	0	0
IMPUESTOS POR PAGAR	561.340	1.450.331	8.508.728	22.305.209	50.199.562	105.773.215	216.688.264
PASIVOS CORRIENTES	883.717	1.798.498	17.362.999	31.867.822	60.527.183	116.927.046	228.734.402
OBLIGACIONES FINANCIERAS LP	2.554.127	2.205.960	69.001.456	59.438.843	49.111.221	37.957.390	25.911.251
TOTAL PASIVOS	3.437.843	4.004.458	86.364.455	91.306.665	109.638.405	154.884.436	254.645.653

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
PATRIMONIO							
CAPITAL	4.762.500	4.762.500	4.762.500	4.762.500	4.762.500	4.762.500	4.762.500
RESERVA LEGAL		108.966	390.501	2.042.195	2.381.250	2.381.250	2.381.250
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.089.660	2.815.349	16.516.942	45.286.333	101.920.322	214.751.678	439.942.839
UTILIDAD RETENIDA		980.694	3.514.508	18.379.756	57.413.288	129.505.295	279.700.612
TOTAL PATRIMONIO	5.852.160	8.667.509	25.184.451	70.470.784	166.477.360	351.400.723	726.787.200
PASIVO MAS PATRIMONIO	9.290.003	12.671.967	111.548.906	161.777.449	276.115.765	506.285.158	981.432.854
CONTROL	0	0	0	0	0	0	0
Reserva Legal del 50%	0	2.381.250	2.381.250	2.381.250	2.381.250	2.381.250	2.381.250
Reserva Legal Ilimitada	0	108.966	390.501	2.042.195	6.570.828	16.762.861	38.238.028

4. ESTADO DE GANANCIAS O PÉRDIDAS PROYECTADO:

ESTADO DE RESULTADOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
VENTAS	38.100.000	82.296.000	164.592.000	329.184.000	658.368.000	1.316.736.000	2.633.472.000
COSTO DE VENTAS	17.145.000	37.033.200	41.148.000	82.296.000	164.592.000	329.184.000	658.368.000
UTILIDAD BRUTA	20.955.000	45.262.800	123.444.000	246.888.000	493.776.000	987.552.000	1.975.104.000
GASTOS DE ADMÓN Y VTAS	19.050.000	40.767.000	81.534.000	163.068.000	326.136.000	652.272.000	1.304.544.000
GASTO DE DEPRECIACIÓN	0	0	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
TOTAL GASTOS ADMÓN Y VTAS	19.050.000	40.767.000	91.534.000	173.068.000	336.136.000	662.272.000	1.314.544.000
UTILIDAD OPERACIONAL	1.905.000	4.495.800	31.910.000	73.820.000	157.640.000	325.280.000	660.560.000
GASTO FINANCIERO	254.000	230.120	6.884.330	6.228.458	5.520.116	4.755.107	3.928.898
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.651.000	4.265.680	25.025.670	67.591.542	152.119.884	320.524.893	656.631.102
IMPUESTOS	561.340	1.450.331	8.508.728	22.305.209	50.199.562	105.773.215	216.688.264
UTILIDAD NETA	1.089.660	2.815.349	16.516.942	45.286.333	101.920.322	214.751.678	439.942.839

5. FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO:

FLUJO DE EFECTIVO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
INGRESOS							
EFFECTIVO MÍNIMO	4.762.500						
UTILIDAD OPERACIONAL	1.905.000	4.495.800	31.910.000	73.820.000	157.640.000	325.280.000	660.560.000
DEPRECIACIÓN	0	0	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
VARIACIÓN CUENTAS X PAGAR	0	0	0	0	0	0	0
APORTE A CAPITAL	4.762.500						
PRESTAMOS BANCARIOS	3.175.000		83.500.000				
TOTAL INGRESOS	14.605.000	4.495.800	125.410.000	83.820.000	167.640.000	335.280.000	670.560.000
EGRESOS							
PLAN DE INVERSIÓN	7.937.500	3.683.000	106.858.000	13.716.000	27.432.000	54.864.000	109.728.000
GASTOS FINANCIEROS	254.000	230.120	6.884.330	6.228.458	5.520.116	4.755.107	3.928.898
ABONO A CAPITAL DEUDA	298.497	322.377	8.198.399	8.854.271	9.562.613	10.327.622	11.153.832
DISTRIBUCIÓN UTILIDADES		0	0	0	5.913.746	29.828.316	64.556.361
PAGO DE IMPUESTOS		561.340	1.450.331	8.508.728	22.305.209	50.199.562	105.773.215
TOTAL EGRESOS	8.489.997	4.796.837	123.391.060	37.307.457	70.733.684	149.974.607	295.140.305
FLUJO DEL PERIODO	6.115.003	-301.037	2.018.940	46.512.543	96.906.316	185.305.393	375.419.695
SALDO ACUMULADO DE CAJA	6.115.003	5.813.966	7.832.906	54.345.449	151.251.765	336.557.158	711.976.854

6. INGRESOS Y EGRESOS DE EFECTIVO POR LOS 12 PRIMEROS MESES

Los ingresos de la empresa están basados en simulaciones realizadas por medio de diversos sistemas proporcionados por la Universidad EAN en el cual se está tomando en cuenta la inversión realizada por los socios y la utilidad esperada de estos, los costos de

los salarios promedio de los profesionales, técnicos y aprendices en nuestro país e igualmente los incrementos de los salarios según las proyecciones del Gobierno y por último los gastos asociados a la prestación de nuestros servicios.

Para estas simulaciones se toma como referencia escenarios pesimistas con el fin de tener una idea aproximada del peor escenario posible, por lo cual esperamos que para el primer año de funcionamiento dado el desconocimiento de nuestra empresa por parte de los posibles clientes solo contemos con una hora diaria de trabajo por cada servicio para lo cual se tendría un total mensual de 25 horas por mes los cuales transcurridos los primeros doce meses se espera duplicar anualmente esta cifra.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
GASTOS EN SUELDOS													
Diagnostico Financiero	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 3.750.000
Inversion	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 3.750.000
Asesoría Contable	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Asesoría Tributaria	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 4.500.000
Asesoría Legal	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 337.500	\$ 4.050.000
TOTAL EN GASTOS EN SUELDOS	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 1.587.500	\$ 19.050.000
INCREMENTO EN PRECIO													
INGRESOS													
Diagnostico Financiero	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 7.500.000
Inversion	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 625.000	\$ 7.500.000
Asesoría Contable	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Asesoría Tributaria	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 9.000.000
Asesoría Legal	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 675.000	\$ 8.100.000
TOTAL INGRESOS	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 3.175.000	\$ 38.100.000

• SIGUIENTES AÑOS

	2014	2015	2016	2017	2018
HORAS LABORADAS AL AÑO	1	2	4	8	16
DIAS LABORALES DE LA EMPRESA	300				
TOTAL HORAS A TRABAJAR	300	600	1200	2400	4800
INCREMENTO SALARIAL	0%	7%	7%	7%	7%
GASTOS EN SUELDOS					
Diagnostico Financiero	\$ 3.750.000	\$ 8.025.000	\$ 16.050.000	\$ 32.100.000	\$ 64.200.000
Inversion	\$ 3.750.000	\$ 8.025.000	\$ 16.050.000	\$ 32.100.000	\$ 64.200.000
Asesoría Contable	\$ 3.000.000	\$ 6.420.000	\$ 12.840.000	\$ 25.680.000	\$ 51.360.000
Asesoría Tributaria	\$ 4.500.000	\$ 9.630.000	\$ 19.260.000	\$ 38.520.000	\$ 77.040.000
Asesoría Legal	\$ 4.050.000	\$ 8.667.000	\$ 17.334.000	\$ 34.668.000	\$ 69.336.000
TOTAL EN GASTOS EN SUELDOS	\$ 19.050.000	\$ 40.767.000	\$ 81.534.000	\$ 163.068.000	\$ 326.136.000
INCREMENTO EN PRECIO	0%	8%	8%	8%	8%

INGRESOS										
Diagnostico Financiero	\$	7.500.000	\$	16.200.000	\$	32.400.000	\$	64.800.000	\$	129.600.000
Inversion	\$	7.500.000	\$	16.200.000	\$	32.400.000	\$	64.800.000	\$	129.600.000
Asesoría Contable	\$	6.000.000	\$	12.960.000	\$	25.920.000	\$	51.840.000	\$	103.680.000
Asesoría Tributaria	\$	9.000.000	\$	19.440.000	\$	38.880.000	\$	77.760.000	\$	155.520.000
Asesoría Legal	\$	8.100.000	\$	17.496.000	\$	34.992.000	\$	69.984.000	\$	139.968.000
TOTAL INGRESOS	\$	38.100.000	\$	82.296.000	\$	164.592.000	\$	329.184.000	\$	658.368.000

7. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

RENTABILIDAD	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
ROE	18,6%	32,5%	65,6%	64,3%	61,2%	61,1%	60,5%

VENTAS DE EQUILIBRIO		2013	2014	2015	2016	2017	2018
COEFICIENTE DE CONTRIBUCIÓN		100,0%	96,0%	96,0%	96,0%	96,0%	96,0%
VENTAS DE ESTIMADAS EMPRESA		82.296.000	204.718.230	305.327.709	435.037.293	599.395.385	807.904.984
VENTAS DE EQUILIBRIO EMPRESA		40.767.069	77.840.389	114.660.829	160.886.762	219.505.296	293.915.098
COEFICIENTE DE SEGURIDAD		50,5%	62,0%	62,4%	63,0%	63,4%	63,6%

Año ==>		2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	UODI - NOPAT - NOPLAT - EBIT(1-tx)	0	14.953.004	24.226.904	43.281.490	69.845.608	105.312.898
	TOTAL ACTIVO	12.671.967	118.691.451	127.074.943	135.769.613	163.494.225	236.716.577
	menos DISPONIBLE	(5.813.967)	(3.553.207)	(11.196.530)	(15.804.603)	(21.911.655)	(29.756.982)
	menos INVERSIONES TEMPORALES	0	0	0	0	(14.506.957)	(68.971.684)
	TOTAL RECURSOS UTILIZADOS	6.858.000	115.138.244	115.878.413	119.965.010	127.075.614	137.987.910
	Costo de capital	16,2%	17,7%	18,4%	18,7%	18,9%	19,0%
2	Costo de los recursos utilizados	1.109.152	20.326.107	21.269.853	22.391.608	23.997.677	26.156.672
1-2	EVA	(1.109.152)	(5.373.103)	2.957.051	20.889.882	45.847.931	79.156.226
	Variación del EVA		-384%	155%	606%	119%	73%

Dadas las simulaciones realizadas para el comportamiento esperado de las cifras de la empresa con un estado pesimista de su comportamiento podemos identificar que la inversión necesaria para esta empresa puede ser un valor mínimo con rentabilidades muy prometedoras.

RESUMEN EJECUTIVO:

1. CONCEPTO DEL NEGOCIO

Empresa: **EMPYME cacg**

Servicios: Generar a las empresas en desarrollo independencia para dedicar su energía en la especialización de su actividad comercial.

Ubicación: Bogotá

Objetivo: Llevar a todos nuestros clientes a un sentido de pertenencia de la empresa generando para estos un crecimiento constante de sus finanzas.

Innovación: Reemplazar las áreas que normalmente crean las empresas como el área de Tesorería, Contable y Tributario.

Valor Agregado: Se prestara 24 horas al día, los 7 días de la semana nuestro servicio.

2. PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES:

CESAR ALEXANDER CANO GOMEZ

Economista de la Universidad Piloto de Colombia y postulante al grado de especialista en Administración Financiera, con experiencia en el sector financiero desde el año 2001, desempeñando cargos tales como asistente comercial de inversiones en VALORES BANCOLOMBIA, actualmente me encuentro vinculado al área SOLUCIONES DE VIVIENDA del grupo BANCOLOMBIA, ofreciendo financiación de inmuebles comerciales y de vivienda a personas naturales. Poseo una experiencia en esta área de cuatro años dando acompañamiento en todo el proceso de compra de este tipo de activos.

3. POTENCIAL DE MERCADOS EN CIFRAS

Municipio	Industria	Comercio	Servicios	Muestra total
Bogotá	460	166	215	841

4. VENTAJAS COMPETITIVAS Y PROPUESTA DE VALOR

- el servicio que prestaremos el cual reemplazara las áreas que normalmente crean las empresas como el área de Tesorería, Contable y Tributario
- Costos de los servicios ofrecidos
- Se prestara 24 horas al día, los 7 días de la semana nuestros servicios.

5. RESUMEN DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS:

Las principales inversiones para el inicio de las actividades de nuestra empresa inicialmente serán los costos de constitución de la misma y el aporte de los socios para el flujo de caja de operaciones por valor de 8 millones, posteriormente una inversión por valor de 100 millones para la adquisición de una oficina que se aportaran por medio de préstamo bancario.

6. PROYECCIONES DE VENTAS Y RENTABILIDAD

VENTAS DE EQUILIBRIO	2013	2014	2015	2016	2017	2018
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	100,0%	96,0%	96,0%	96,0%	96,0%	96,0%
VENTAS DE ESTIMADAS EMPRESA	82.296.000	204.718.230	305.327.709	435.037.293	599.395.385	807.904.984
VENTAS DE EQUILIBRIO EMPRESA	40.767.069	77.840.389	114.660.829	160.886.762	219.505.296	293.915.098
MARGEN DE SEGURIDAD	50,5%	62,0%	62,4%	63,0%	63,4%	63,6%

7. CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

Las principales bondades financieras de esta empresa están encaminadas a la baja inversión inicial requerida para la puesta en marcha del negocio y las grandes posibilidades de rentabilidad de este, el mercado objetivo de nuestra empresa es un mercado creciente e infinito ya que la idea de un negocio propio y con poco conocimiento de los riesgos asumidos en la creación de las mismas es constante, la creación y cierre de empresas en nuestro país dados los malos manejos de las misma es un porcentaje tan alto que se nos hace normal en nuestro diario vivir.