

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA EL MONTAJE
DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO EMPRESARIAL
EN EL MUNICIPIO DE RESTREPO – META 2015**

JHONY SLENDERG GALINDO FLÓREZ



UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA - UNAD

RESTREPO – META, 2015

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA EL MONTAJE
DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO EMPRESARIAL
EN EL MUNICIPIO DE RESTREPO – META 2015**

JHONY SLENDERG GALINDO FLÓREZ

**Trabajo presentado de grado para optar por el título de
Tecnólogo en gestión comercial y de negocios**

ASESOR:

MARCO ANTONIO AGUDELO ARISTIZABAL



UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA - UNAD

RESTREPO – META, 2015

NOTA DE ACEPTACION:

Firma del jurado

Firma del jurado

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	12
INTRODUCCION	15
JUSTIFICACION	16
OBJETIVOS	17
Objetivo General	17
Objetivos Específicos	17
CAPITULO I ESTUDIO DE MERCADO	18
1.1 Análisis del Sector	18
1.2 Análisis del Mercado	21
Producto	21
Mercado potencial	23
Magnitud de la necesidad	24
Segmentación del mercado	24
Perfil del cliente	26
Mercado objetivo	27
1.3 Análisis de la Competencia	30
1.4 Estrategia de Mercado	32
Estrategia de precio	32
Estrategia de distribución	33

Estrategia de promoción	35
Estrategia de comunicación	35
Estrategia de servicio	36
Garantía de servicio	36
Servicio posventa	38
Propuesta de la mezcla de mercado	38
1.5 Infraestructura	39
1.6 Proyección de Ventas	40
Política de cartera	43
2. ESTUDIO TECNICO	44
2.1 Estrategia de aprovisionamiento	44
2.2 Operación	46
Ficha Técnica	47
Descripción del Proceso	48
2.3 Necesidades y Requerimientos	52
Equipos de oficina y computo	52
De mobiliario	53
Descripción de intangibles	53
Insumo	54
Requerimiento material publicitario y promocional	54
Adecuación de instalaciones y/o arrendamientos	55

De personal	55
2.4 Plan de Producción	57
2.5 Plan de Costos y Gastos	58
2.6 Estudio Administrativo	59
Análisis DOFA	59
Análisis externo	59
Entorno político – económico	60
Entorno social – cultural	60
Entorno jurídico – ambiental	61
Entorno tecnológico – competitivo	62
Análisis interno	62
Recursos tangibles	63
Recursos financieros	63
Recursos organización y físico	64
Recursos tecnológicos	64
Recursos humanos	64
Recursos intangibles	64
Reputación e innovación	64
Organismos de Apoyo	65
Estructura Organizacional	66
Aspectos Legales	70
CAPITULO III ESTUDIO FINANCIERO	77
3.1 Gastos Administrativos	
3.2 Ingresos	78
3.3 Egresos	79

3.4 Punto de Equilibrio	80
3.5 Indicadores de Liquidez	81
Capital de Trabajo	81
Razón corriente	82
3.6 Balance General	82
3.7 Perdida y Ganancia (PYG)	84
CAPITULO IV EVALUACION DE PROYECTO	85
4.1 Aportes al Plan de Desarrollo Nacional	85
4.2 Impacto Regional	85
4.3 Impacto Económico	86
4.4 Impacto Social	86
4.5 Impacto Ambiental	86
CONCLUSIONES	88
RECOMENDACIONES	89
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	90
GLOSARIO	91
ANEXO	94

LISTA DE GRAFICOS

	Pág.
GRAFICO 01. Actividad Económica en el Departamento del Meta	19
GRAFICO 02. Restrepo – Meta	26
GRAFICO 03. Problemáticas de las Pymes	30
GRAFICO 04. Visita de Control	37
GRAFICO 05. Servicio Posventa	38
GRAFICO 06. Aprovisionamiento	44
GRAFICO 07. Descripción del Proceso	51
GRAFICO 08. Matriz DOFA	65
GRAFICO 09. Organigrama	67

LISTA DE TABLAS

	Pág.
TABLA 01. Actividad Económica del Departamento del Meta	20
TABLA 02. Proyecciones Valor Agregado	27
TABLA 03. Tipo de Actividad Económica	28
TABLA 04. Problemáticas de las Pymes	29
TABLA 05. Precio de Venta	33
TABLA 06. Cotización Radio	36
TABLA 07. Presupuesto de Mezcla de Mercados	39
TABLA 08. Infraestructura	39
TABLA 09. Variables Económicas	41
TABLA 10. Proyecciones de Ventas	42
TABLA 11. Recursos y Proveedores	46
TABLA 12. Ficha Técnica	47
TABLA 13. Equipo de Oficina y Computo	52
TABLA 14. Mobiliario	53
TABLA 15. Descripción de Intangibles	53
TABLA 16. Insumos	54
TABLA 17. Material Publicitario y Promoción	55
TABLA 18. Adecuación de Instalaciones	55
TABLA 19. Personal	56

TABLA 20. Proyecciones de Venta	57
TABLA 21. Plan de Costos y Gastos	58
TABLA 22. Oportunidades y Amenazas	59
TABLA 23. Fortalezas y Debilidades	62
TABLA 24. Gastos de Administración	77
TABLA 25. Ingresos	79
TABLA 26. Egresos	79
TABLA 27. Capital de Trabajo	82
TABLA 28. Razón Corriente	82
TABLA 29. Balance General	82
TABLA 30. PYG	84

LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1. Restrepo, Comercial

ANEXO 2. Restrepo, Absoluta

ANEXO 3. Formulario de Entrevista

ANEXO 4. Fichas Técnicas

ANEXO 5. Operaciones

ANEXO 6. Liquidación 2015 – 2019

ANEXO 7. Acta de Constitución

ANEXO 8. Plan de Producción 2015 - 2019

ANEXO 9. Plan de Compras 2015 - 2019

ANEXO 10. Costos de Producción 2015 – 2019

ANEXO 11. Cronograma de Actividades

RESUMEN

Uno de los componentes más relevantes de la economía Colombiana y que ubica en un lugar privilegiado en la región oriental y el departamento del Meta es sin duda la presencia de las Pymes, las cuales representan al menos el 90% del parque empresarial nacional, generan el 73% del empleo y el 53% de la producción bruta de los sectores industrial, comercial y de servicios, constituyéndose en un factor clave para el desarrollo de nuestro país (Revista Mprende (2013). La importancia de las Pymes y del desarrollo del ADN emprendedor en Colombia). De acuerdo a esto el propósito de los nuevos emprendedores y del Estado es el mejorar y potenciar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas que hoy constituyen un importante porcentaje de la producción en nuestro país.

Se hace necesario el poder ayudar y aportar a los nuevos emprendedores con ideas nuevas, iniciativas de desarrollo social, humano y económico nuevos conocimientos que mejoren las potencialidades que ofrece el mundo hoy en día; la competitividad se hace cada vez mayor con la creciente llegada de empresas y multinacionales que quieren explotar al máximo los recursos de Colombia, uno de los más grandes retos que afrontan es poder competir con las Pymes que hoy en el país incrementan, tienen mejores productos de calidad y mejores servicios adaptándose a los cambios del mercado nacional e internacional.

Teniendo en cuenta esto, el estudio de viabilidad fue diseñado pensando en ayudar a las Pymes del municipio de Restrepo para mejorar su producción, sus servicios, sus bienes, a fortalecer su desarrollo y a subir el nivel de competitividad de estas con las del resto del país para así poder entrar en un mercado más grande, lleno de oportunidades, de nuevas ideas y de sobresalir en los nuevos

retos que se avecinan aplicando los conocimientos adquiridos en el curso de formación académica administrativa, financiera y los diferentes temas estudiados puestos todos dentro de un plan de negocios que reúne los estudios pertinentes en aspectos como finanzas, administrativos, organizacionales, de impactos, plan de procesos, operativo y de control, con el fin de que muchas de las Pymes localizadas en el municipio puedan desarrollar mejores estrategias de mercado, mayor oportunidad de progreso y buen servicio.

Palabras clave: Pymes, competitividad, estrategias, potenciar, plan de negocios, oportunidad.

ABSTRACT

One of the most important components of the Colombian economy and occupies a privileged place in the east and the department of Meta is undoubtedly the presence of SMEs, which represent at least 90% of the national business park generate 73% of employment and 53% of gross production of industrial, commercial and service sectors, becoming a key to the development of our country (Journal Mprende (2013) factor. the importance of SMEs and the development of DNA entrepreneur in Colombia). Accordingly the purpose of the new entrepreneurs and the state is improving and supporting the development of micro, small and medium enterprises that today constitute a significant percentage of production in our country.

Therefore it is necessary to be able to help and provide new entrepreneurs with new ideas, initiatives social, human and economic new knowledge that will improve the potential offered by the developing world today; competitiveness is increasing with the growing influx of companies and multinationals who want to fully exploit the resources of Colombia, one of the biggest challenges faced is to compete with

Pymes (or SMEs) today in the country increased, have better products quality and better services to adapt to changes in the national and international market.

Given that, the feasibility study was designed with help Pymes (or SMEs) town Restrepo to improve production, services, property, strengthening their development and raise the level of competitiveness these with the rest of the country in order to get into a larger, full of opportunities, new ideas and to excel in the new challenges ahead applying knowledge acquired in the course of administrative, financial and academic training market all subjects studied different positions within a business plan that meets the relevant studies in areas such as finance, management, organizational impacts, process plan, operational and control, so that many of the SMEs located in the municipality they can develop better marketing strategies, greater opportunity for advancement and good service.

Key words: Pymes (or SMEs), competitiveness, strategies, empowered, plan business, opportunity.

INTRODUCCION

El crecimiento constante del sector productivo, industrial y comercial en el país muestra grandes oportunidades para los diferentes micros y pequeños empresarios dueños de Pymes que buscan potenciar el crecimiento de sus negocios en aras de mejorar los niveles de ingresos para sus empresas y la región. En el municipio de Restrepo se cuenta con un gran porcentaje de Pymes que son el principal motor de comercio en la región por lo que se afronta grandes retos para mantener estos niveles y superarlos con mayores ingresos y oportunidades de empleo.

Las Pymes en Restrepo – Meta se consideran una fuente importante de ingresos para el municipio y parte de los esfuerzos de la alcaldía municipal están en lograr mejorar los niveles de comercialización y crecimiento para estos. El estudio de viabilidad para el montaje de una empresa de asesoría comercial es el de poder incrementar las oportunidades de crecimiento para las Pymes como motor comercial en la región permitiendo enseñar a los empresarios y futuros emprendedores cuales son las oportunidades, las amenazas, las fortalezas, las debilidades de sus empresas e ideas.

Aplicando los conocimientos adquiridos a lo largo de estos años de estudio e investigación, en este proyecto se quiere llegar a recopilar toda la información que se tienen en materia de administración, finanzas, presupuesto, organización y de procesos para que las Pymes en Restrepo – Meta cuenten con una ayuda y asesoría en el marco empresarial sobre cómo se puede mejorar su funcionamiento y estructuración interna y externa usando como metodología la implementación de las TIC's.

JUSTIFICACION

El estudio de viabilidad para el montaje de una empresa de asesoría empresarial pretende potenciar el crecimiento y desarrollo de las Pymes del municipio de Restrepo – Meta en aras del progreso, ideado para que sirva como soporte a los pequeños empresarios y emprendedores que inician sus negocios a tener en cuenta todos los aspectos importantes que se deben conocer para transformar una idea potencial en un negocio rentable y beneficioso, tanto para ellos como para la comunidad, de esta manera dar ejemplo a los habitantes del municipio a tener un mejor orden a la hora de comenzar a explotar las potencialidades de Restrepo.

Partiendo de las grandes oportunidades que se tienen hoy en día en la región para los diferentes mercados accesibles, se busca determinar si es viable la posibilidad de beneficiar no solo a la comunidad para hacer realidad una potencial idea de negocio sino también para que sirva de pilar en el municipio para otras futuras investigaciones relacionadas con las potencialidades de Restrepo en la región,

OBJETIVOS

Objetivo General:

- ❖ Realizar un estudio de viabilidad para el montaje de una empresa de asesoramiento empresarial en el municipio de Restrepo – Meta en el año 2015

Objetivos Específicos:

- Identificar y determinar en el estudio de mercado el servicio prestado, el mercado potencial, el mercado objetivo, la competencia y el análisis de sector.
- Diseñar en base al mercado identificado un buen estudio técnico que permita conocer las necesidades de personal, de equipo, de herramientas y las operaciones a realizar para la prestación del servicio.
- Realizar un análisis financiero sobre los componentes necesarios para el montaje de una empresa, determinando los costos y gastos así como las proyecciones de venta esperada en el estudio.
- Complementar los estudios realizados previamente con la evaluación de proyectos que ayude a tomar decisiones sobre la viabilidad del mismo estudio y el impacto que este tendrá para la región y el municipio.

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA EL MONTAJE
DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO EMPRESARIAL
EN EL MUNICIPIO DE RESTREPO – META 2015**

CAPITULO 1 ESTUDIO DE MERCADO

1.1 Análisis del sector

En el mercado global actual y en nuestra economía nacional se ha visto un crecimiento en la formación y desarrollo de empresas de consultoría empresarial intentando cubrir las necesidades de los nuevos empresarios; muchas de estas continúan creciendo en la medida que la económica del país está en un buen momento, por el crecimiento paulatino encontramos algunas empresas ya constituidas desde hace varios años en el país que prestan un servicio auxiliar de consultoría.

Pese al continuo crecimiento en el desarrollo de este tipo de servicios en nuestro país aún no ha alcanzado el nivel que hay en otros países como Estados Unidos o los países Europeos pero en Latinoamérica se ha podido posicionar como uno de los países líderes en este sector y con un mayor potencial de crecimiento. Según Gustavo F. Dreispiel un socio líder en Consultoría para Colombia de PricewaterhouseCoopers “Nosotros hemos crecido en los últimos 5 años más de 20%, y este desarrollo será mayor para 2014 con la incorporación de Booz&Company, la consultora de estrategia más antigua del mundo”.

Las necesidades de asesoría de las empresas en Colombia generan retos para las consultoras. Algunos comienzan a mostrar en el país un aumento en la demanda ligeramente inferior al crecimiento registrado por la oferta. De hecho, aunque el mercado de consultoría en Colombia ofrece muchas posibilidades y potencial a mediano plazo, es claro que todavía se trata de un mercado cerrado y difícil. (Dinero.com. 2014. Crecimiento Continuo. Rescatado el día 12 de febrero de 2015 en <http://www.dinero.com/especiales-comerciales/consultoria/articulo/servicios-consultoria/196118>)

Actividad Económica

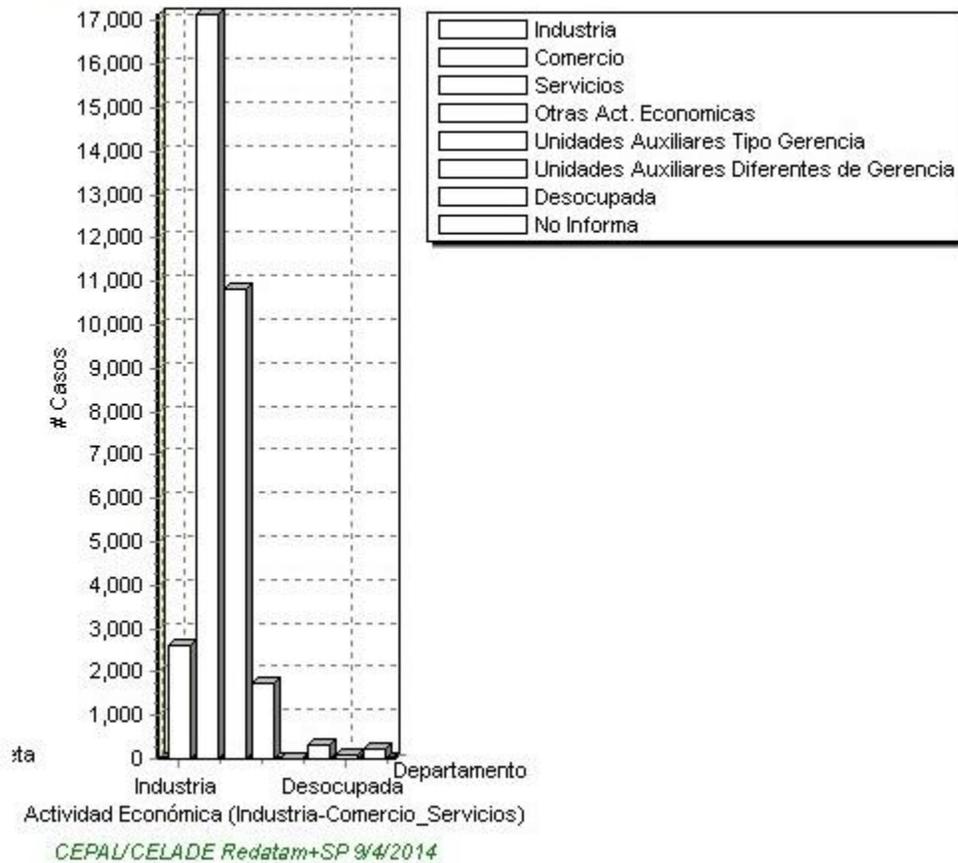


Grafico 01. Actividad Económica en el departamento del Meta

Fuente: DIAN 2014

De este porcentaje y de la cantidad total de actividad económica en el departamento presentada en el grafico 01, el municipio de Restrepo cuenta con el 1.41% del total en comparación al resto de municipios con los que cuenta el departamento; esto quiere decir que se tiene 27 unidades en industria, 237 en comercio, 156 en servicios, 44 en otro tipo de actividades, la gráfica mostrada nos aclara mejor la situación en el sector económico del municipio con el resto.

Actividad Económica											
Departamento y Municipio combinado	Actividad Económica (Industria-Comercio_Servicios)										
	Industria	Comercio	Servicios	Otras Act. Economicas	Unidades Auxiliares Tipo Gerencia	Unidades Auxiliares Diferentes de Gerencia	Desocupada	No Informa	Total		
Meta - Villavicencio	1595	9448	6336	871	17	225	6	171	18669		
Meta - Acacias	181	1383	735	89	-	3	-	26	2417		
Meta - Barranca de Upía	5	59	21	6	-	-	-	2	93		
Meta - Cabuyaro	4	61	50	16	-	-	-	6	137		
Meta - Castilla La Nueva	5	98	85	36	-	3	-	1	228		
Meta - Cubarral	10	127	102	6	-	1	1	-	247		
Meta - Cumaral	115	455	206	67	-	7	3	3	856		
Meta - El Calvario	-	13	7	-	-	-	-	7	27		
Meta - El Castillo	15	107	97	14	-	-	6	1	240		
Meta - El Dorado	2	41	16	1	-	1	-	5	66		
Meta - Fuente de Oro	23	253	80	16	-	-	1	1	374		
Meta - Granada	237	1605	913	193	-	23	5	5	2981		
Meta - Guamal	63	320	162	73	-	-	4	1	623		
Meta - Mapiripán	-	5	1	-	-	-	-	-	6		
Meta - Mesetas	51	133	98	9	-	1	2	1	295		
Meta - La Macarena	25	114	71	1	-	3	3	2	219		
Meta - Uribe	3	24	14	3	-	-	-	1	45		
Meta - Lejanías	24	222	143	18	-	3	4	-	414		
Meta - Puerto Gaitán	20	242	173	49	-	2	3	4	493		
Meta - Puerto López	39	532	401	72	-	10	-	9	1063		
Meta - Puerto Lleras	28	226	148	17	-	2	6	1	428		
Meta - Puerto Rico	24	205	124	40	-	5	2	1	401		
Meta - Restrepo	27	237	156	40	1	2	-	1	464		
Meta - San Carlos de Guaroa	9	128	93	9	-	-	5	-	244		
Meta - San Juan de Arama	31	152	62	13	-	1	2	-	261		
Meta - San Juanito	8	4	12	2	-	-	-	1	27		
Meta - San Martín	64	590	325	65	2	7	11	-	1064		
Meta - Vista Hermosa	21	369	214	20	-	5	8	2	639		
Total	2629	17153	10845	1746	20	304	72	252	33021		

Tabla 01. Actividad Económica del departamento del Meta
Fuente. DIAN 2014

En la tabla 01 el municipio de Restrepo cuenta con una población de 10.511 habitantes, localizados el 69% (7.231 habitantes) en la cabecera y el 31% (3.280 personas) en el área rural. La proyección tendencial de la población de acuerdo con los últimos 6 censos del DANE, muestra un proceso de acumulación urbana creciente. Discriminados por sexo son el 51% mujeres (5.387 personas) y el 49% hombres (5.124 habitantes).

Se ha venido adelantando grandes proyectos de recuperación de espacios, soporte y apoyo a los micro, pequeños y medianos empresarios como el plan de desarrollo municipal y proyecto empresarial municipal para fomentar el desarrollo comercial e industrial de la población, en los últimos años se ha podido observar la ampliación de diferentes tipos de servicios para la población, producción y fabricación de diferentes elementos para llevarlos a otras regiones del país además del desarrollo comercial con la llegada de un Éxito Express a la entrada del municipio permitiendo que los demás empresarios se vean obligados a planear estrategias de acción para mejorar su eficiencia, servicio y productos que ofrecen a los consumidores en temporadas ordinarias como extraordinarias.

1.2 Análisis del Mercado:

Mercado potencial:

Como ya se había mencionado anteriormente en la tabla 01 y 03, nuestro mercado potencial se basa en la cantidad de pymes ubicadas en la cabecera municipal de Restrepo – Meta, es decir las 461 pymes que se encuentran actualmente en esta zona vamos a tomar aquellas que tengan relación con industria y comercialización, a continuación se especifica que sectores son los que se marcan como mercado potencial para nuestro estudio (Tabla 03).

Cada uno de estos comercios presentados en la tabla 01 y 03 representa una gran parte del comercio que se mueve en Restrepo – Meta, según datos del DANE

2014, por lo que estas son las que principalmente se tienen planeadas llegar. Se hará una breve descripción para especificar el impacto en el sector:

- Alojamiento, Restaurantes y Cafeterías: Representa el 18.8% (87 empresas) de las unidades económicas que se encuentran en la cabecera municipal y hace parte de un mercado potencial para nuestra empresa ya que estas tienen mayor porcentaje de ingresos pero también al ser un gran fuente económica para estos comerciantes se pueden ver acaparados por más cantidad de turistas, clientes y consumidores, es necesario darles pautas y tips para contribuir a su desarrollo en la región.
- Compra y Venta de Productos no fabricados: Aquí tenemos varios tipos de empresas como se sabrá tiendas, pequeños comerciantes de ropa, calzado y autoservicios que en el sector han venido sentando buenas bases para su progreso paulatino pero no todos han podido mejorar sus servicios ni su infraestructura tanto en bienes muebles ni la parte administrativa por tener falencias muy importantes en este aspecto, la compra y venta de productos es el principal sector comercial y la principal fuente de ingresos para las personas en el municipio siendo el 45.45% (210 empresas) de la actividad económica general de Restrepo.
- Correo y Telecomunicaciones: Pese a solo ser el 3.03% (14 empresas) de la actividad económica en el municipio vemos esta como una gran oportunidad para dar mayor fortaleza en esta área, permitir que gracias a un correcto asesoramiento que se le brinde podamos impulsar mayor actividad en las telecomunicaciones y generalizar el uso en la región.

Incluyendo dentro del mercado potencial podemos también anexar las demás actividades económicas ya que estas de igual forma representan un porcentaje del 67.28% de la actividad comercial para el municipio, por ende, un crecimiento y desarrollo para el mismo.

Magnitud de la necesidad: En la región oriental los departamentos del Meta, Casanare y Vichada son considerados grandes zonas de comercio potencial por sus diferentes servicios a nivel comercial, productivo y agrícola, por lo tanto la gran amplitud de sus actividades económicas han hecho de este un gran mercado, también es cierto que se ha estancado porque muchos de estos nuevos empresarios con ideas innovadoras no han podido desarrollarlas llevarlas a un punto óptimo de desempeño empresarial; y es allí donde vemos las oportunidades para que nuestra empresa se beneficie, logrando ejecutar planes de asesoramiento para estas micro y pequeñas empresas que requieran ayuda en los diferentes niveles de funcionamiento.

Segmentación del mercado:

Geográfico: Más del 86.76% de los establecimientos de tipo comercial se encuentran ubicados dentro de la cabecera municipal de Restrepo – Meta, la segmentación que definimos son 401 unidades económicas registradas según el DANE 2014 en la cabecera municipal de las cuales el 18.8% (87 pymes) de alojamientos y hoteles, el 45.45% (210 pymes) de compra y venta de productos no fabricados, 7.5% (35 pymes) en otros servicios, el 0.43% (2 pymes) en transporte, 5.9% (27 pymes) elaborados por usted, 8.68% (40 pymes) otros servicios diferente a industria y comercio.

Las diversas oportunidades que se ha presentado en la región junto con la ampliación y mejoras constantes en las vías de acceso a este municipio, se ha podido incrementar las operaciones turísticas de muchos habitantes de otras regiones del país, por lo que las oportunidades de comenzar una buena idea de negocios ha aumentado al mismo nivel; los habitantes del municipio, ha afectado mucho de su comportamiento pero también se ha establecido, que en su mayoría los grupos de personas buscan formas innovadoras de generar algún tipo de

ingreso y trabajo para ellas y sus familias; los niveles de calidad de vida y la mejora en sus ingresos diarios es lo que motiva a estos a buscar ayudas permanentes por diferentes medios; no son complicados ni son afectados fácilmente por algún tipo de trabajo pesado o difícil, sino más bien intentan dar lo mejor de sí mismo para ser reconocidos y mantener sus puestos y cargos.

Se busca mediante este tipo de segmentación poder hallar ideas similares entre los emprendedores y empresarios para catalogar mejor el perfil del cliente en el cual nos vamos a enfocar.

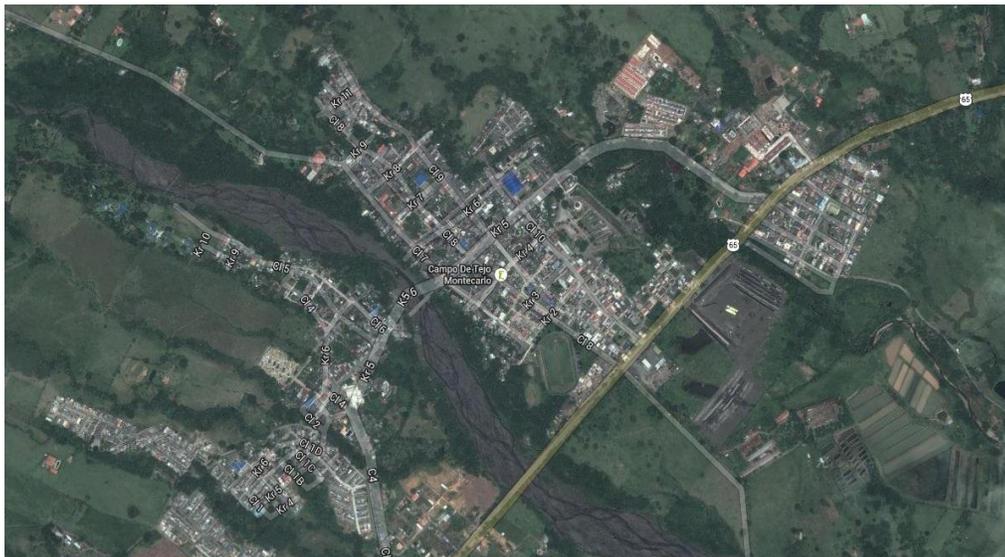


Grafico 02. Restrepo – Meta
Fuente: Google Maps, Cabecera municipal

Perfil del cliente: Hablamos de todo aquel empresario con motivación para mejorar su idea, concretarla o simplemente mejorar el establecimiento comercial el cual ha venido trabajando durante meses o años, por lo tanto el perfil del cliente a tener en cuenta es el siguiente:

- ✓ Incapaz de estructurar debidamente un plan de acción.
- ✓ Falencia en el desarrollo de una idea de negocio.

- ✓ Que necesite plasmar su idea y estructurarla debidamente.
- ✓ Falta de creatividad o innovación.
- ✓ Estancamiento en su empresa o negocio.
- ✓ Re-estructuración interna de su empresa.
- ✓ Captación de más consumidores.
- ✓ Mejorar la comunicación entre su empresa y sus clientes.
- ✓ Manejo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación.
- ✓ Otros problemas organizacionales, procesos o funcionales.

También vemos como posibilidad el trabajar en conjunto con la administración municipal en el desarrollo de emprendimiento en Restrepo si esta ve dentro de su plan de desarrollo y gestión empresarial oportunidades de mejorar su esquema trabajando con nosotros.

1.3 Análisis del mercado

Producto: Nuestra empresa es un servicio de asesoramiento comercial, se basa en realizar un análisis de empresas para descubrir sus falencias y debilidades, además de comprender mejor el entorno actual en el cual se encuentra para así poder desarrollar estrategias que permitan mejorar los diferentes aspectos de la misma, mediante diferentes técnicas administrativas y organizacionales así como también de mercadotecnia; además de esto se implementarán técnicas actuales que muchas empresas y empresarios del mundo utilizan para mejorar imagen, organización, funcionalidades entre muchos otros temas fundamentales para el mantenimiento como por ejemplo el análisis de matriz DOFA, administración por objetivos entre otras.

Nuestra empresa presta el servicio de asesoramiento en:

- ❖ Investigación de la matriz DOFA (Debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) tanto interna como externa de una empresa.
- ❖ Estructuración y organización de la empresa.
- ❖ Análisis de funciones y responsabilidades de cada cargo.
- ❖ Acoplamiento de las normas actuales en el sistema tributario y de comercio en Colombia.
- ❖ Como definir tiempos, controles de riesgo, seguridad y salud de los trabajadores asociados a la empresa.
- ❖ Asesoramiento en el mejoramiento de la infraestructura.
- ❖ Como analizar detalladamente las condiciones de la empresa en todos los aspectos.
- ❖ Como asegurar a los trabajadores.
- ❖ Como emprender un negocio.
- ❖ Ayuda en la parte contable y financiera.
- ❖ Controles en los gastos y costos.
- ❖ Nueva imagen.
- ❖ Asesoramiento publicitario.
- ❖ Uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación en las empresas modernas.
- ❖ Como captar la atención de los clientes.
- ❖ Control de precios.
- ❖ Promociones viables de acuerdo al producto o servicios ofrecidos.
- ❖ Y todo lo relacionado con la parte de marketing mix.

Estas son los principales problemas que se atenderá y en los cuales asesoraremos para mejora de las empresas que nos contraten y a las cuales queremos llegar; la innovación en nuestro sistema de asesoramiento es que nuestra empresa está a la vanguardia de las TIC's por lo tanto se usan los medios telemáticos para ayudar en la implementación de soluciones oportunas.

En el departamento del Meta se ha incrementado la participación en el PIB Nacional gracias al incremento de las Pymes en los diferentes sectores en las grandes ramas de la actividad económica como lo muestra la siguiente tabla.

Nacional	Participación 2012	Participación 2017 pr	Tasa crecimiento 2012 -2017
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	6.85%	6.44%	3.1%
Explotación de minas y canteras	8.51%	8.96%	5.5%
Industria manufacturera	13.30%	12.86%	3.7%
Electricidad, gas y agua	3.99%	3.99%	4.4%
Construcción	7.25%	7.87%	6.2%
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	13.24%	13.31%	4.5%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8.16%	8.10%	4.3%
Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	21.95%	21.98%	4.5%
Actividades de servicios sociales, comunales y personales	16.76%	16.51%	4.1%
Total valor agregado regional *	424,793	527,611	4.4%

Tabla 02. Proyecciones Valor Agregado por Grandes Ramas de Actividad Económica años 2012 – 2017 departamento del Meta
Fuente. DANE

El municipio de Restrepo – Meta tiene en un gran porcentaje las Pymes para el turismo que se ha venido acrecentando en los últimos años con la ampliación de varias vías secundarias y terciarias así como el desarrollo en la región con la llegada de algunas empresas importantes del país; en los últimos años el avistamiento del desarrollo de proyectos para potenciar el turismo ha incrementado a su vez las micro, pequeñas y medianas empresas en el sector turístico como hoteles, balnearios, fincas, etc.

Gracias a este mismo desarrollo del crecimiento de turistas en el municipio varias empresas han intentado mejorar sus servicios e infraestructura para adecuarla a las exigencias de los turistas de varias partes del país, por su parte la ampliación de autoservicios (hay 3 importantes) los más grandes de este tipo en la zona han

podido desarrollar mejor sus estrategias pero no del todo ya que aún no tienen una planificación pertinente y los recursos con los que disponen no son suficientes o no realizan una buena planificación de sus gastos y por ende su índice de desarrollo va muy lento.

Mercado objetivo: Nuestro mercado meta son principalmente aquellas Pymes que se vean con mayor potencial de crecimiento y desarrollo así como aquellas que representan en mayor porcentaje de captación económica que se ve en el municipio; hablamos de los micro, pequeños y medianos empresarios como tiendas, cafeterías y empresas de servicio. Que se vean en la necesidad de estructurar mejor sus funciones internas, como también la de mejorar la parte administrativa, servicio al cliente y cualquier otro aspecto en los procesos y funciones operacionales que requiera. En la tabla 03, se relacionan las empresas que se encuentran registradas en la DIAN año 2014 y que desarrollan diferentes actividades en el municipio de Restrepo.

TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA	
	CANTIDAD
Mantenimiento y Reparación	28
Compra y Venta de productos no fabricados	210
Alojamientos, restaurantes y cafeterías	87
Construcción	1
Transporte	2
Correo y telecomunicaciones	14
Intermediación financiera	3
Educación	3
Salud, servicios sociales	11
Otros servicios	35
Productos propios	27
Otra diferente a industria, comercio y servicio	40
TOTAL	461

Tabla 03. Tipo de Actividad Económica

Fuente. Elaborada a partir de los datos de la DIAN 2014.

Las principales actividades económicas mostradas en la tabla 03 nos muestran la compra y venta de productos no fabricados, alojamientos y restaurantes, otras diferentes a industria, comercio y servicios, otros servicios, mantenimiento y reparación de equipos y productos elaborados por usted mismo.

De igual forma, con el objeto de identificar las diversas problemáticas de los empresarios, se realizó una entrevista (Anexo 3) piloto a 20 empresarios y emprendedores ubicados en la cabecera municipal y alrededores del municipio de Restrepo, la cual fue realizada el 21 de noviembre de 2014, arrojando los siguientes datos que se presentan en la Tabla 04.

PROBLEMÁTICA	CANTIDAD
Muy pocas ventas	8
Gastos	7
Pocos clientes	7
Mal ubicación	2
Falta de empleados	2
Información	18
Precios altos	1
Pocas ganancias	2
Competencia fuerte	1
Otros	1
TOTAL	49

Tabla 04. Problemáticas de las Pymes
Fuente. Elaboración Propia.

La tabla 04 nos aclara las principales problemáticas que los pequeños empresarios en el municipio han tenido o tienen en este momento en sus micro y pequeños negocios; el dato más importante arrojado como principal problemática es la poca información que los empresarios y emprendedores buscan a la hora de poner sus negocios y esto impacta de forma negativa en su idea haciéndola no viable, sin datos que respalden la idea para llevarla a cabo esta se desmorona, la siguiente son las bajas ventas en consecuencia con la falta de información las ventas no alcanzan a tener un equilibrio para mantener a flote los negocios,

continuando con los gastos elevado y los pocos clientes son las 4 principales problemáticas a las cuales hay que encaminar los objetivos.

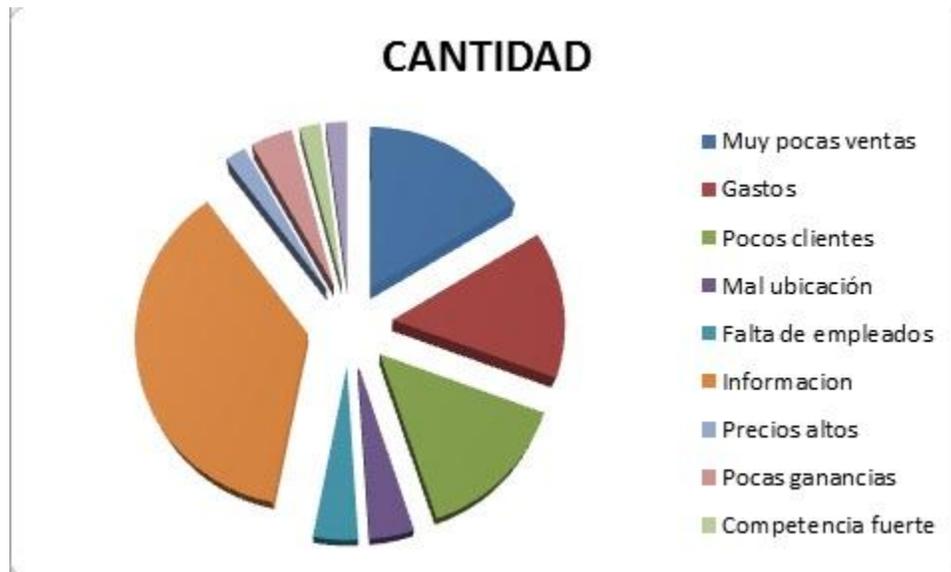


Gráfico 03. Problemáticas de las Pymes
Fuente. Elaboración Propia.

1.4 Análisis de la Competencia:

En el sector que vamos a ingresar no existe en la región una competencia directa o que esté ligada a la misma clase de servicio que se ofrecerá la cual contribuye a asesorar a otras empresas sobre sus capacidades actuales frente a las potenciales que puede tener así como también el de realizar un acompañamiento para mejorar su estructura interna como externa dependiendo de las falencias que se le presente y/o en las que necesiten ayuda nuestra.

A continuación se presentan algunas de las principales empresas de consultoría en el país que llevan años de experiencia en el manejo de personal, contratación, operaciones, estrategias de mercadeo entre muchas otras funciones integrales que permiten un óptimo desempeño de las pymes en el territorio nacional según lo

muestra la página web Dinero.com en su artículo de Empresas de Consultoría en Colombia:

EY Colombia

Ventas anuales: \$130.722 millones, creció 22% el último año.

Perfil: EY es un líder global en servicios de aseguramiento, impuestos, transacciones y asesoría. Tiene más de 50 años en el país y es una de las firmas más robustas: un equipo de más de 30 socios y 10 directores ejecutivos, en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, con la posibilidad de atender clientes en todo el país. En Colombia cuenta con más de 1.200 profesionales.

KPMG

Ventas anuales: \$23.288,4 millones (en servicios de advisory). Crecieron 14% frente a 2012.

Perfil: comenzó operaciones en Colombia en 1952, prestando servicios de auditoría, impuestos y asesoría gerencial. En la actualidad es una de las más reconocidas firmas de asesoría en el país, con un importante portafolio de clientes nacionales y multinacionales que atienden con más de 950 profesionales. Actualmente atiende cerca de 600 clientes, nacionales y del exterior, en los sectores de banca, seguros, manufactura, industrial, automotor, comercio, alimentos y bebidas, transporte, salud, telecomunicaciones y gobierno, entre otros.

Human Capital

Ventas: \$29.652 millones. Creció 23% el último año.

Perfil: la especialidad de la firma es el Mapa Estratégico de RRHH; es decir, remuneración estratégica, alineación organizacional, gestión estratégica del talento, salario emocional, comunicaciones y cambio y outsourcing operativo y estratégico de gestión humana.

PwC Colombia

Ventas anuales: \$102.514 millones. Creció 19,2% el último año.

Perfil: Price Waterhouse inició sus actividades profesionales en Colombia desde

1947 y adquirió su nombre actual como PricewaterhouseCoopers en julio de 2000, con la fusión con los representantes de Coopers & Lybrand. Tiene oficinas en las principales ciudades del país, y la firma está comprometida con el desarrollo empresarial y financiero de sus clientes, ofreciendo la gama más completa de servicios profesionales que las empresas puedan necesitar”.

1.5 Estrategia de Mercado:

Estrategia de precio: Existen diferentes métodos para determinar el precio de un bien, producto o servicio, la forma más simple es:

$$\begin{aligned} \text{Precio} &= \text{Costos del producto} + \text{Rentabilidad esperada} \\ P &= \text{Costo Variable} + \text{Costo Fijo} + \text{Rentabilidad esperada} \end{aligned}$$

Este es uno de los métodos más sencillos y fáciles de utilizar, para esto debemos determinar primero el costo del producto, aquí es donde intervienen las diferentes variables como el costo del producto, la rentabilidad esperada, los costos fijos y variables, entre muchos otros.

Los precios de nuestros servicios son diferentes para cada necesidad que se requiera ya que no siempre se van a usar las mismas aplicaciones, programas o la misma cantidad de asesores para esto, por lo que se puede determinar un precio por paquete, es decir, un determinado precio por el asesoramiento respectivo que incluya las posibles falencias y fallas en la empresa y unos Tips para que funcionen las estrategias correctamente, lo que se vendiendo el costo mayoritario será por el tiempo que le tome al asesor o asesores capacitar y orientar.

Teniendo en cuenta lo dicho antes, el precio del paquete de asesoramiento tendrá un costo de \$ 161.700 pesos después de la fecha de lanzamiento, el paquete contiene una orientación mediante diapositivas y videos que les brindara respuesta a las principales preguntas que surjan durante la charla.

PRECIO DE VENTA	
KIT (x1)	\$ 25.500
Kit	\$ 8.500
COSTO SOFTWARE	\$ 30.000
Skype	\$ 0
Digital Sigma	\$ 30.000
Otros	\$ 0
ASESORAMIENTO	\$ 60.000
TOTAL COSTOS	\$ 115.500
RENTABILIDAD ESPERADA (40%)	\$ 46.200
TOTAL COSTOS	\$ 161.700
PRECIO DE VENTA	\$161.700

Tabla 05. Precio de Venta

Fuente. Elaboración propia

El precio se basa en el paquete que ofrece a los clientes cada kit cuesta \$8.500 y contiene lo que esta descrito en la estrategia de promoción, el siguiente es el costo del software hablamos de la herramienta especializada de contabilidad y administración financiera además del valor del asesoramiento de \$60.000 todo esto incluido en el total de costos del producto haciendo referencia a un valor de \$115.500. (Para detalles sobre costos de venta véase anexo 10)

Estrategias de distribución: Hoy en día existen diferentes formas de poder hacer llegar los bienes y servicios a más personas en poco tiempo, bajos costos y con una gran cantidad de herramientas; las estrategias de distribución más eficientes y más recomendadas para poder realizar una correcta distribución del servicio de manera directa mediante varios canales adecuados, es decir, nosotros mismos usaremos una oficina principal dentro del municipio la cual será el centro de información y en la cual encuentren toda la información nuestros clientes y allí se atenderá debidamente; no es necesaria otro tipo de distribución o la inclusión de intermediarios en el inicio y arranque de este proyecto.

Se hará mediante dos formas diferentes:

1) Tradicional: Es decir que el asesoramiento se hará directamente a la empresa para dar orientación, capacitación y concretar ideas que mejoren y solucionen los problemas que se presentan.

2) Virtual: La nueva era de la comunicación nos permite optar por esta medida para que a distancia se pueda capacitar a más y más empresarios, nuevas formas de comunicarnos con aquellos a los cuales se deberá asesorar; en este método se hace a través de la red y con las herramientas necesarias disponibles hoy en día hablamos de programas informáticos de video llamadas como Skype, para que todas las personas ligadas a la empresa puedan acceder a la información que les dará y las capacitaciones pertinentes.

Este servicio que prestamos como se puede notar es un servicio puede ser de las dos formas tanto directo en el caso de la forma tradicional como indirecto hablamos de la virtual, en el que en cualquier caso se puede realizar toda la investigación, el control y la evaluación para las empresas en el municipio sin impedirnos hacer nuestro trabajo.

Se tendrá en cuenta los aspectos generales de una empresa y su funcionamiento administrativo, financiero, organizacional, operativos y de procesos por lo que es independiente de la actividad económica a la cual se especializa la micro y pequeña empresa que se asesorará.

Dentro de las herramientas que se utilizaran como medio para poder implementar todos los aspectos y temas en los que se va a ayudar a las empresas tenemos diferentes formas, hablamos de herramientas informáticas (Aplicaciones contables, programas de documentación como el Word, Excel, Open Office, etc.) y herramientas telemáticas que permitan visualizar videos, lecturas, video llamadas,

correos, programas especializados para diseño, contabilidad, registros, etc. Ejemplo el Skype, CorelDraw, Digital Sigma entre otros.

Estrategia de promoción: Las estrategias de promoción que se utilizarán son los premios, en la orientación o capacitación se les dará un obsequio para ellos, estamos hablando de un pequeño kit que contiene un cd con los videos relacionados a la plática dada, Tips y respuesta a algunas preguntas además de un librito que contenga pasos para salir de problemas, como resolver los problemas que llegasen a tener entre muchas cosas más, en total serán 3 kit que se entregaran al cliente, el valor de cada Kit es de \$8.500 pesos por lo tanto el valor total es de \$ 25.500.

Estrategia de comunicación: La publicidad es la forma de comunicación que tienen las empresas para dar a conocer a un público potencial los productos, bienes o servicios que ofrecen en el mercado para satisfacción de sus necesidades; la publicidad nos referimos a todos los avisos y anuncios en los medios de comunicación que intentan atrapar la mente del consumidor para que estos comprendan lo que se está ofreciendo.

- Radio
- Prensa
- Televisión
- Perifoneo
- eCommerce (Redes sociales, correo, etc)

La empresa utilizara diferentes medios para dar a conocer sus servicios dentro del municipio de Restrepo – Meta; dentro de la cabecera municipal se puede encontrar formas publicitarias como panfletos, radio, televisión local y perifoneo, para nuestras estrategias de comunicación usaremos la radio como uno de los

medios que los habitantes escuchan por lo tanto habrá un gran impacto para llamar la atención de ellos el segundo son los panfletos que se pasaran por todos los barrios del municipio para entregarlos.

RADIO (Cotización)	
Paquete básico	\$ 30.000
Emisiones centrales	\$ 45.000
Dirección y producción del audio	\$ 50.000
TOTAL	\$ 125.000

Tabla 06. Cotización Radio

Fuente. Elaboración propia con datos de la radio local

La cotización descrita en la tabla 06 es la publicidad en la radio estimando un valor sobre una semana en donde se realizara durante el día de la siguiente forma: tres veces en las emisiones centrales, es decir, en los reportes noticiarios y entre emisiones será de forma continua una por cada espacio publicitario asignado, ese es el valor del paquete básico de \$ 30.000 más las emisiones centrales con valor de \$ 45.000, la producción de audio es aparte y tiene un costo de \$ 50.000.

Para repartir los panfletos se contratan a 5 para que cada una de ellas reparta 60 panfletos durante el día, el valor por la impresión de los 300 panfletos son de \$75.500.

Estrategia de servicio:

Garantía del servicio: Una vez finalizada la prestación del servicio los clientes tienen derecho a tener dos visitas de control para mantener una evaluación de la efectividad de las propuestas hechas y el asesoramiento realizado a dicha empresa o negocio; en cada visita se debe llevar un control escrito sobre las

especificaciones y el nivel de desarrollo que se ha tenido desde el momento de finalizada nuestra labor.

Siguiendo con los procedimientos que a continuación se muestran en el grafico 4 se hará el respectivo control del servicio.

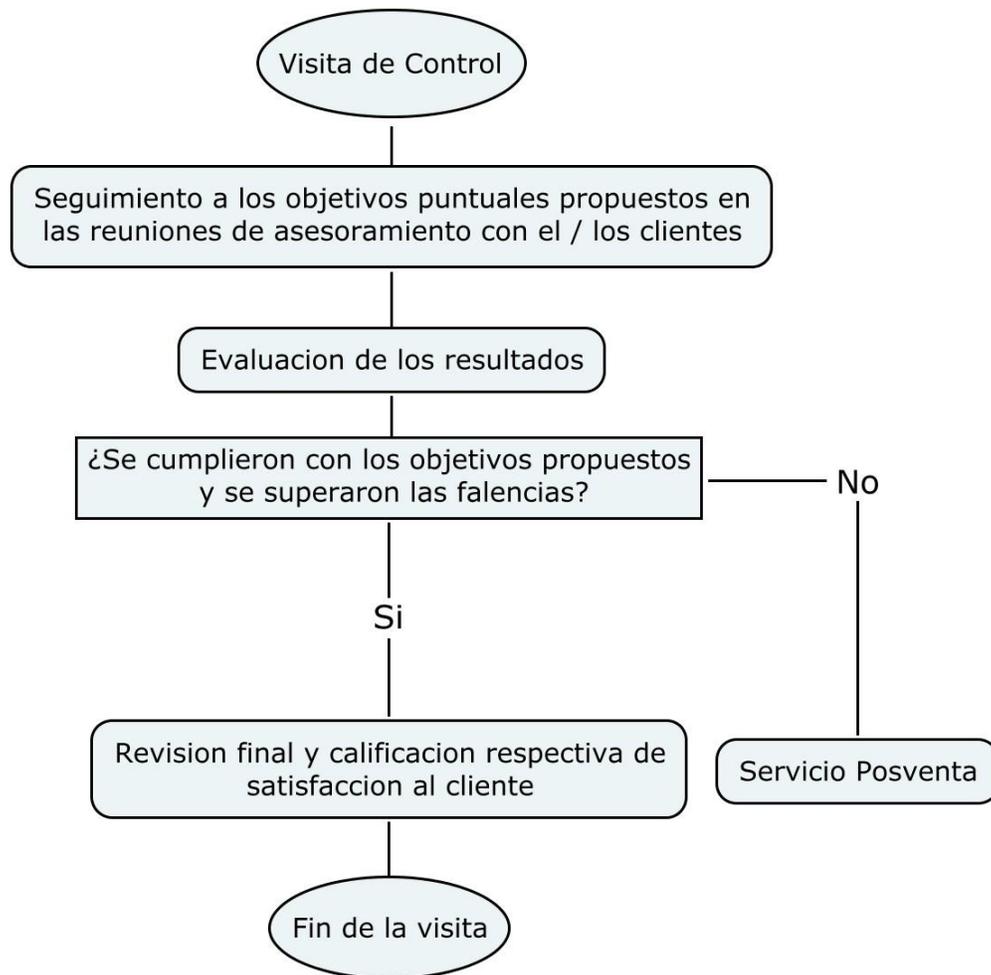


Grafico 04. Visita de Control
Fuente. Elaboración propia

Como se muestra en la Grafica 04 se hace un seguimiento a los objetivos puntuales y se evaluara si estos están resueltos o no; en el caso de que se llegara a evaluar los objetivos y hayan quedado aspectos importantes por fuera de esto se

anexaran y realizara en no más de 2 días las modificaciones pertinentes en el plan dado al cliente.

Servicio posventa: En el caso de que se presente anomalías, es decir, algún tipo de insatisfacción por parte de nuestro cliente se hace necesario seguir el procedimiento para evaluar dicho problema y poder darle una solución satisfactoria que garantice, al igual que las visitas de control, un buen servicio posventa.

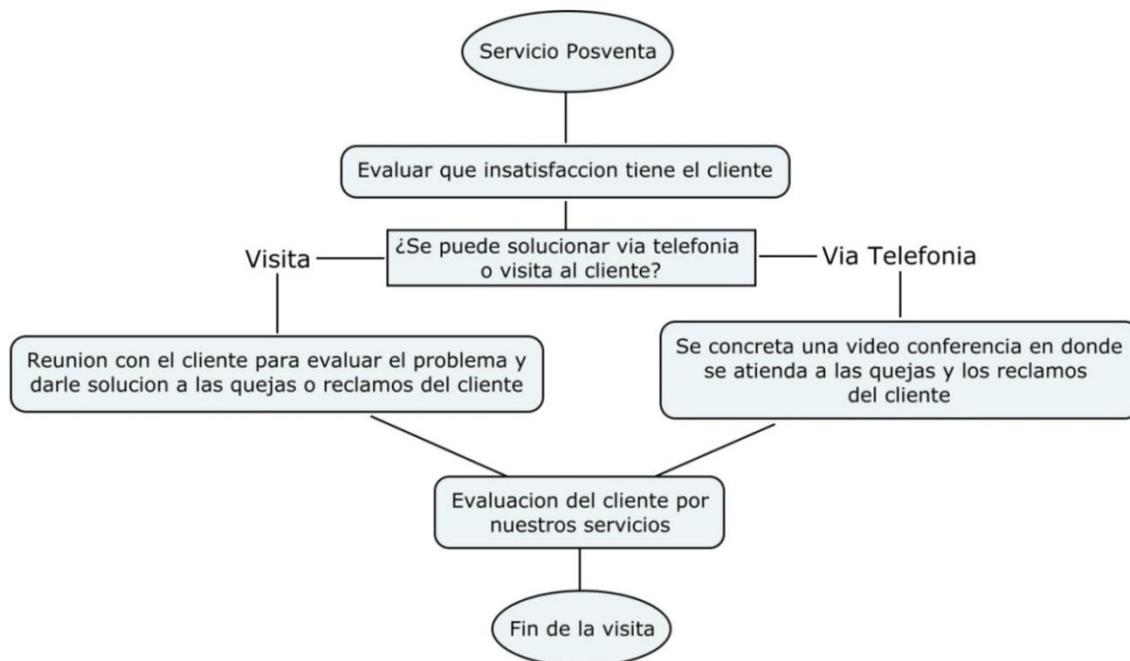


Grafico 05. Servicio Posventa

Fuente. Elaboración propia

Propuesta de la Mezcla de Mercadeo:

En la propuesta de la Mezcla de Mercadeo compilamos toda la información que se ha puesto en las tablas anteriores tabla 05 y 06, en esta tabla se incluye precio de venta, promoción, publicidad y servicio. La tabla queda de la siguiente manera:

Propuesta Mezcla de Mercados	
Precio de Venta	\$ 136.200
Promoción	\$ 25.500
Publicidad	\$ 75.500
Servicio	\$ 0
TOTAL	\$237.200
*El producto tiene reducido el costo del kit, ya que este se puso dentro de la promoción.	

Tabla 07. Presupuesto Mezcla de Mercados
Fuente. Elaboración propia

Infraestructura: La infraestructura esta detalla en la siguiente tabla donde se ubica terrenos arrendados, equipos de oficina, computo, transporte, muebles, bienes inmuebles entre otros además de sus respectivas descripciones.

NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL	DESCRIPCION	FUNCION	AREA	TIPO
Computador	5	\$ 990.000	\$ 4'950.000	Computador notebook de la marca ASUS procesador Intel i3, RAM de 4Gb, Disco Duro de 500 Gb y sistema operativo Windows 8	Ideal para trabajos en la oficina y diseño, con un fuerte procesador que permite utilizar la notebook como elemento a la hora de ser ejecutado por profesionales en el diseño, la animación y la edición; también posee un gran espacio de almacenamiento para trabajar en múltiples tareas, respaldar archivos y ejecutar potentes programas.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Publicidad ➤ Administración ➤ Contaduría ➤ Finanzas ➤ Talento Humano 	Inversión Fija
Impresora	5	\$ 189.000	\$ 945.000	Impresora todo en 1, scanner y fotocopidora también, ahorradora de energía y papel, gasto mínimo de tinta y alta calidad	Es una herramienta útil para el manejo de información en medio físico, comprende todas las áreas administrativas, financieras	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Todas las áreas 	Inversión Fija

				en las imágenes.	incluso de publicidad para contribuir en el desarrollo de los diseños y presentarlos a los clientes.		
Teléfonos	5	\$ 78.900	\$ 394.500	Teléfono inalámbrico marca Vtexh con contestadora y alta voz para mayor calidad de sonido	Equipo de comunicación interno para los diferentes niveles dentro de la estructura además de la comunicación permanente con nuestros clientes para cualquier tipo de duda, reclamo o consulta.	➤ Todas las áreas.	Inversión Fija
Escritorios	6	\$ 125.500	\$ 753.000	Escritorios de madera negra de gran espacio.	Mueble para las oficinas y la sala de estar.	➤ Todas las áreas.	Inversión Fija
Archivadores	6	\$ 84.000	\$ 504.000	Archivadores de gran espacio, medidas 2 x 0.7 x 1	Ideales para documentar todos los registros en cada una de las áreas de la estructura de la empresa y nuestros clientes.	➤ Todas las áreas.	Inversión Fija
Sillas	9	\$ 70.000	\$ 630.000	Cómodas sillas con cuero sintetizo color blanco, suaves y cómodas.	Comodidad para la recepción y las oficinas.	➤ Todas las áreas.	Inversión Fija
Oficinas	1	\$ 550.000	\$ 550.000	Local tipo oficina de 2 plantas, 5 oficinas y 1 salón principal, en perfecto estado con ventanas en vidrio liso, paredes color blanco y piso en baldosa tipo madera	Espacios perfectos para la organización y estructuración de nuestras oficinas comerciales además de ubicación estratégica para el inicio de nuestras operaciones en el municipio.	➤ Oficinas	Inversión Variable

Tabla 08. Infraestructuras

Fuente. Elaboración propia.

1.6 Proyección de Ventas: La proyección de ventas se realizara con detalle para los próximos 5 años tomando en cuenta los dos últimos meses de este año, es decir, se estimara una proyección en las ventas de los años 2014, 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019 respectivamente.

Como base para realizar las operaciones se observan los indicadores económicos como la inflación, la devaluación, el IPB, el crecimiento del PIB entre otras variables; también el presupuesto estimado para cada año y sus costos (costo fijo, variable).

	Un.	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Variables Económicas							
Inflación	%		3,08%	3,08%	3,08%	3,08%	3,08%

Tabla 09. Variables Económicas
Fuente. Elaboración propia

La tabla 10 nos muestra uno de los indicadores más importantes para ajustar el precio de venta de un producto o un servicio, la inflación es el crecimiento de costo de un producto haciendo que en los años siguientes se vaya ajustado al mismo para que no haya pérdidas en la producción ni haya excesos con el precio final.

Para las ventas esperadas para cada año tomamos como base el mercado potencial que son 401 unidades económicas explicadas en las tablas 01 y tabla 03 sobre los datos del DANE 2014, haciendo una proyección real sobre esta cantidad que equivale al 100% de la estimaciones potenciales, esperamos un porcentaje acorde al 35% en el primer año de la puesta en marcha, es decir, un mercado objetivo total de 140 micro y pequeños empresarios aproximadamente en el municipio de Restrepo – Meta para prestar nuestros servicios el primer año, con esto ya podemos hacer una proyección estimada de acuerdo al precio por unidad y las ventas para cada año respectivo.

El crecimiento anual parte del 2015 con un 25% con respecto al año anterior este crecimiento se da con respecto al índice de crecimiento promedio de las empresas de consultoría y asesoría dadas en el análisis de la competencia, es decir, 140 pymes atenderemos el primer año luego, 175 pymes, 219 pymes, 274 pymes y 343 pymes para los siguientes años. El total de servicios prestados respecto a esos establecimientos comerciales en el municipio estimado es de máximo 3 servicios al año esto quiere decir que se hará en el año 2015 un total de 420 servicios, en el 2016 un total de 525, en el 2017 un total de 657, en el 2018 un total de 822 y en el 2019 un total de 1029 servicios.

Las ventas esperadas se estiman por las necesidades que hay en las pymes, de la tabla 04 surgieron 4 problemáticas comunes para los empresarios y emprendedores en el municipio por lo tanto se toman solo 3 de estos problemas para resolver dado el inicio de la operación de la empresa ya que no se puede atender el 100% con la nómina inicial, de acuerdo a las proyecciones en el balance se podrá hacer más contrataciones en el siguiente año para cubrir el restante porcentaje, esta demanda proyectada gracias a los datos obtenidos por la entrevista puede dar un criterio en la toma de decisiones para las posibles ofertas que planteamos dentro de nuestros servicios, además gracias a la cantidad de unidades económicas arrojadas por el DANE 2014 detalladas en las tablas 01 y 03 se hace la relación de oferta y demanda descritas en la siguiente tabla:

Proyecciones de ventas					
	2015	2016	2017	2018	2019
PRECIO VENTA 3,08%	161700	166680	171814	177106	182561
Ventas con el 25%	420	525	656	820	1025
Total ventas	67914000	87507189	112753013	145282257	187196188,5

Tabla 10. Proyecciones de venta

Fuente. Elaboración propia

En la tabla 10 se hizo una proyección del precio de venta del servicio, contando con la inflación del 3.08% para todos los años pues es imposible determinar las variables de este índice se toma el del presente año para todos los demás; el precio de venta del 2016 fue un increíblemente de venta del 2015 y así sucesivamente.

Se estima que se prestara un servicio con el valor mensual de \$ 161.700 pesos para una pyme como se dijo en la tabla 05, estimando la progresión que tenemos sobre nuestro crecimiento anual de pymes y servicios prestado se espera que las pymes recién abiertas en el municipio deba optar por nuestros servicios los primeros meses de actividad para planeación y coordinación general en sus áreas de trabajo; por lo tanto 1 pyme necesitara de un periodo minimo de 3 meses para sostenerse por sí misma implementando medidas acordes a sus labores comerciales, hablando de pyme recientemente abierta.

Empresas con mucha más experiencia en el mercado necesitara ocasionalmente revisiones sobre el control de sus áreas, como por ejemplo el área contable, talento humano y administrativa así mismo en la parte de salud y seguridad que cada año cambian y debe hacerse las modificaciones respectivas, se estima que estas pymes solo se prestara de 1 a 3 servicios anuales.

Política de Cartera: Nuestra políticas tomaran para aquellos que deseen usar nuestros servicios, como estrategia de venta se les dará un plazo de 60 días hábiles máximo para pagar la deuda, nuestras estimaciones son que alrededor del 5% se podría esperar de este porcentaje que el pago sea extendido o que se impagable por otros motivos

CAPITULO II ESTUDIO TECNICO

Estrategias de aprovisionamiento: Las estrategias de aprovisionamiento hacen parte del estudio técnico de una empresa con la finalidad de elaborar una lista de recursos que se debe manejar en diferentes ámbitos operativos y personal así como infraestructura entre otras, a continuación en el grafico 06 se muestra detalladamente cada paso a seguir para la implementación de esta medida para la puesta de pre-operativos.

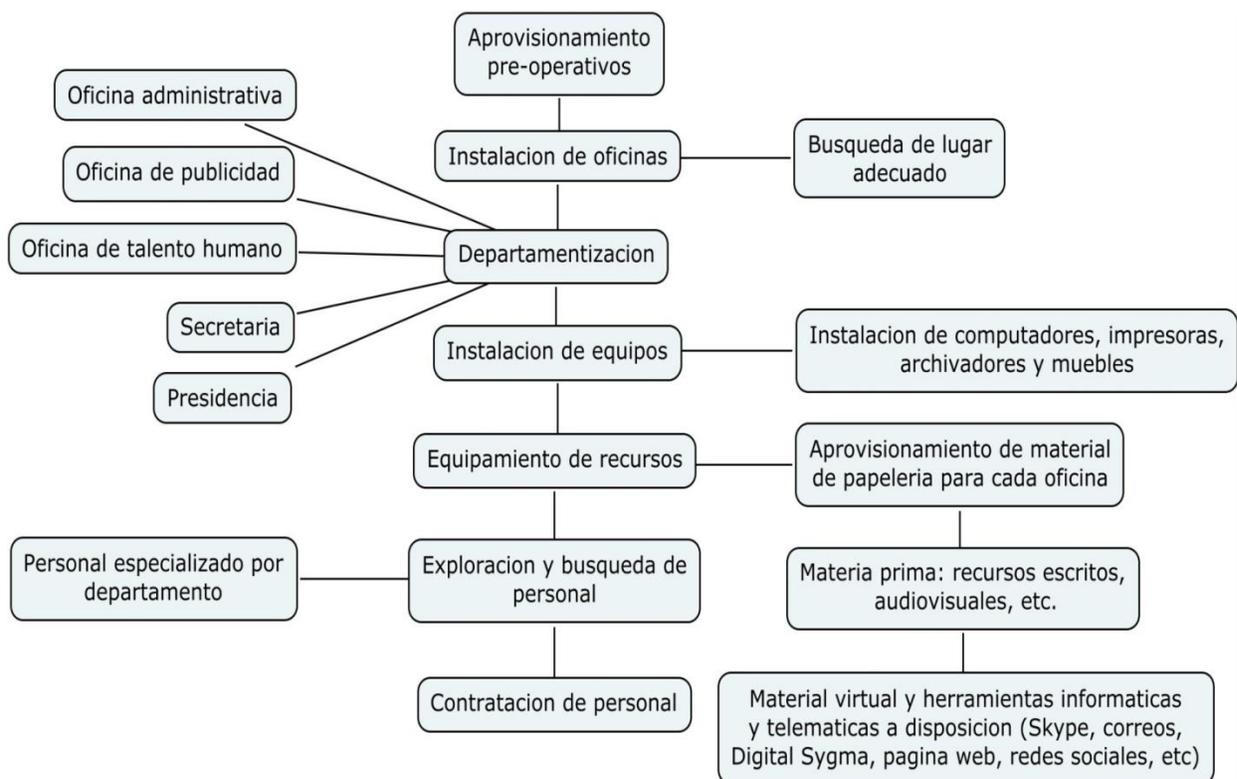


Grafico 06. Aprovisionamiento
Fuente. Elaboración propia

Para cada paso en la etapa de aprovisionamiento es necesario contar con diferentes proveedores que nos den un margen de recursos de calidad y durabilidad a nuestra disposición entre equipos de cómputo, impresoras, papelería, muebles y las herramientas virtuales.

RECURS O	NOMBRE	CANTID AD	DESCRIPC ION	VALO R TOTA L	FORM A DE PAGO	PROVEED OR
EQUIPO DE COMPUTO	Computador	5	Computador ASUS	\$ 50000 00	Conta do	ALKOSTO S.A
	Impresoras	5	Impresoras Kyosera	\$ 945.00 0	Conta do	ALKOSTO S.A
	Teléfonos	5	Teléfono inalámbrico	\$ 394.50 0	Conta do	ALKOSTO S.A
MUEBLES	Escritorios	6	Escritorio armable	\$ 753.00 0	Conta do	ALKOSTO S.A
	Sillas	9	Sillas de oficina	\$ 630.00 0	Conta do	ALKOSTO S.A
	Mesa	1	Mesa confortable	\$ 136.00 0	Conta do	ALKOSTO S.A
	Archivadores	6	Archivadores 2 x 0.7 x 1	\$ 534.00 0	Conta do	ALKOSTO S.A
PAPELE RIA	Carpetas archivador as	50	Carpetas keepermate	\$ 150.00 0	Conta do	Éxito S.A

	Papel para impresora	10 paquetes	Papel resmas de 500 hojas cada paquete	\$ 97.700	Contado	Éxito S.A
	Esferos	5 cajas	Esferos colores, surtido azul y negro 10 por caja	\$ 45.000	Contado	Éxito S.A
PAPELERIA	Lápiz	5 cajas	Lápiz # 2, 10 lápiz por caja	\$ 50.000	Contado	Éxito S.A
	Borradores	1 caja	Caja de 30 borradores de nata	\$ 6.550	Contado	Éxito S.A
	Tajalápiz	1 caja	Caja de tajalápiz por 20 unidades	\$ 8.750	Contado	Éxito S.A

Tabla 11. Recursos y proveedores
Fuente. Elaboración propia

2.1 Operación

El plan operativo está encaminado a la optimización de los recursos que se debe disponer para la puesta en marcha de una empresa, cada uno de los aspectos que de aquí en adelante se tocan son relacionados con la ficha técnica, los equipos de cómputo, muebles e inmuebles, así como la infraestructura, etc. Todo lo implicado con la parte operativa para el correcto funcionamiento de una empresa en el municipio de Restrepo – Meta para 2015, se planea costear todas las necesidades durante los primeros meses en el inicio de operaciones, hablando

tambien de la publicidad y la nómina necesaria, esta última se hará mediante contratación tipo Staff para que el número de empleados sea reducido intentando disminuir costos para prestar los servicios a las 140 pymes.

Ficha Técnica:

La ficha técnica muestra en detalle las especificaciones del servicio prestado, el lugar donde se realizara, la modalidad y las herramientas a utilizar tanto informáticas como telemáticas:

FICHA TECNICA	
Fecha: 15/01/2015	
Nombre del Servicio:	Asesoramiento Comercial
Usuarios:	Micro y pequeños comerciantes
Localización:	
Departamento:	Meta
Municipio:	Restrepo
Proceso:	Proyección Comercial
Procedimiento Asociado:	Proceso para la Gestión de Asesoría Comercial
Descripción del servicio:	
a) Investigación, asesoramiento y solución a las falencias y debilidades de las empresas comerciales. b) Asesoría a una persona natural o jurídica que carece de ellos. c) Diseño e implementación de planes de mejoramiento para la competitividad y autogestión de las organizaciones.	
Modalidad:	Presencial
	Virtual
Metodología:	Uso de las herramientas de la información y la comunicación (TIC)
Herramientas Técnicas:	
Herramientas Informáticas	Herramientas Telemáticas
Microsoft Office Open Office Sygma	Skype Line Facebook

Contabilidad 2013 Hotmail Gmail OneDrive GoogleDrive	Intranet Wiki Twitter	
Puntos de Control:	Informe de seguimiento Periódico	
	Plan de mejoramiento	
	Evaluación de satisfacción del cliente	

Tabla 12. Ficha Técnica
Fuente. Elaboración Propia

Descripción del Proceso:

Cada paso dentro del proceso determina la acción a seguir del asesor o asesores para la inspección, exploración y contacto con los clientes, a continuación se describirá cada uno de estos.

- 1) El contacto con el cliente es muy importante, se pone a disposición el presidente de la empresa con este para realizar una previa charla en el día y hora señalas por el mismo cliente.

- 2) Se realizar la reunión para determinar todo lo relacionado con la contratación de los asesores así como también las políticas de la empresa y como funcionara desde el inicio hasta la culminación de nuestros servicios.

- 3) Después de la reunión y una vez acordado todo sobre la contratación de nuestros servicios además del tipo de exploración, se determina la fecha y hora de llegada a la empresa del cliente para iniciar con la visita.

- 4) De acuerdo a los lineamientos y las condiciones del contrato se comienza a explorar total o parcialmente la empresa.

5) Si es una exploración total se comienza con la búsqueda de falencias en cada uno de los departamentos o niveles jerárquicos de la empresa para realizar el respectivo análisis DOFA.

a) En este paso se busca cada falencia dentro de los niveles de jerarquía para anexarlos al formato #1 hasta completar toda la empresa.

b) Se recopila la información.

c) Investigación y plática con un grupo determinado de empleados de la empresa, esta muestra será de acuerdo al tamaño del número de empleados total y el tamaño de la empresa.

d) Se recopila la información en el formato #2

6) Si es una exploración parcial se comienza con la búsqueda de las falencias en cada sector o nivel en el cual el cliente haya dicho para realizar el respectivo análisis DOFA.

a) En este paso se busca cada falencia dentro de los niveles acordados o de las debilidades que el cliente quiere resolver.

b) Se recopila la información en el formato #1

c) Investigación y plática con un grupo determinado de empleados de la empresa, esta muestra será de acuerdo al tamaño de empleados de dicho sector.

d) Se recopila la información en el formato #2

- 7) Terminación del respectivo análisis.
- 8) Se realizar una reunión posterior con el cliente para exponer los resultados de la investigación y las posibles alternativas que se pueden tomar para solucionar y fortalecer estos sectores.
- 9) Después de exponer los resultados y las alternativas de solución se acuerda con el cliente si está de acuerdo con alguna de ellas o todas para así darle visto bueno.
- 10) Al darle el visto bueno se comienza el asesoramiento respectivo con uno o más asesores quienes acompañaran al cliente durante el tiempo necesario o previsto para implementar las medidas correctivas.
- 11) Luego de terminada todas las correcciones se acuerda entre el cliente y nosotros la visita de control periódica para determinar si efectivamente se logra resolver la falencia.
- 12) De no haberse resuelto el problema o de necesitar alguna corrección se toma como el servicio posventa que el cliente tiene derecho y se comienza a evaluar y resolver el problema.
- 13) Con la solución el problema se da el visto bueno del cliente y se da por terminado el contrato legalmente firmando ambas partes.

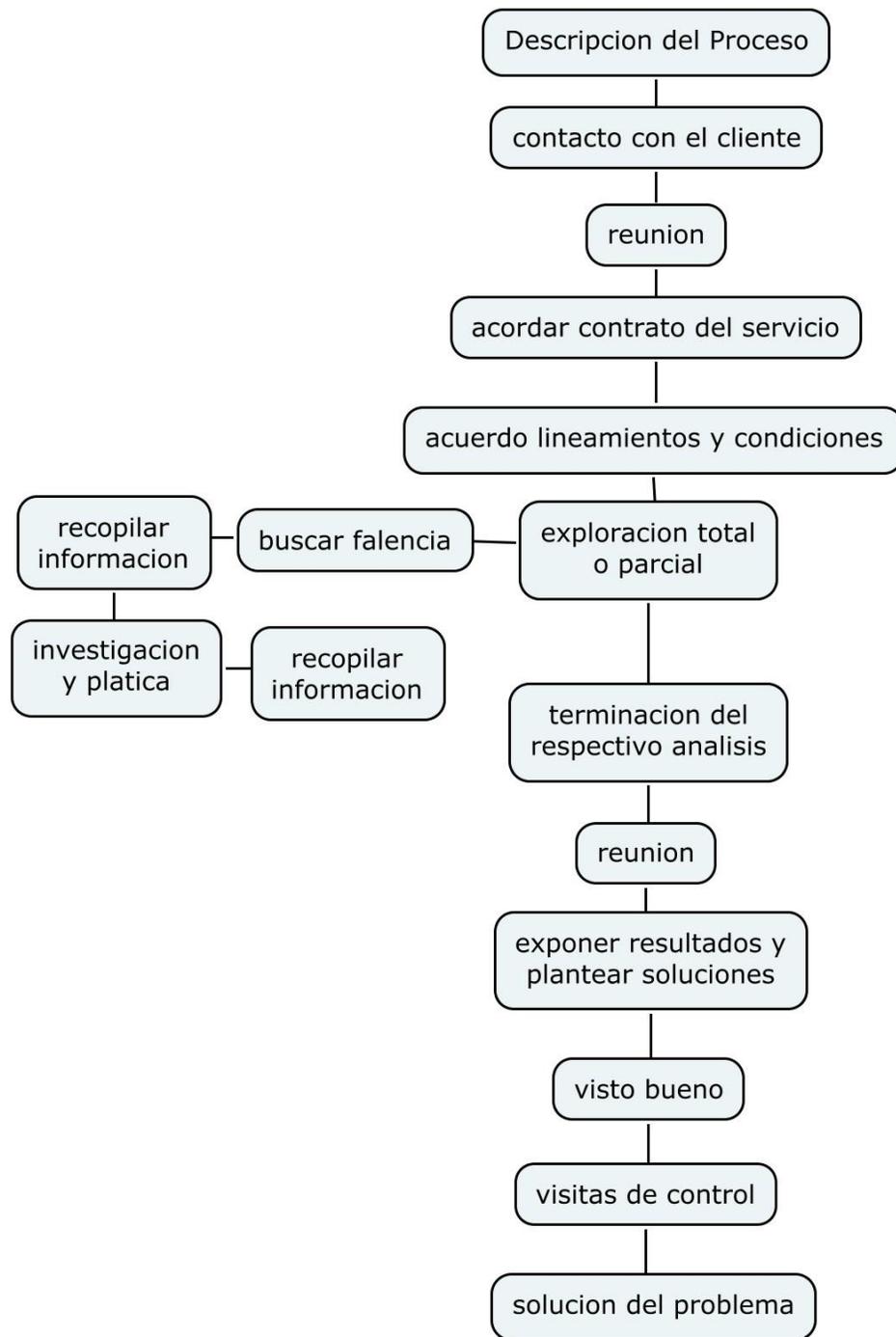


Grafico 07. Descripción del Proceso

Fuente. Elaboración propia

Necesidades y Requerimientos:

Para el plan de inversiones y el presupuesto se hace necesario realizar un análisis de las necesidades tanto de maquinaria, equipos, mobiliario entre otros detalladamente, a continuación se expone cada uno de estos requerimientos presupuestando lo del primer año de operaciones.

Equipos de oficina y cómputo: Necesitamos no solo equipos de cómputo actualizados que nos permitan tener lo último en materia de software y hardware sino también poder realizar digitalmente el análisis respectivo para el servicio prestado a nuestros futuros clientes al igual que archivadores como medio físico de almacenamiento de documentación.

Nombre	Detalle	Valor / u	Cantidad	Valor Total
Computador	Computador ASUS de alta gama con potente procesador y memoria RAM, gran espacio en disco duro y gran detalle en la imagen.	\$ 1.000.000	5	\$ 5.000.000
Impresora	Impresora Kyosera de alta gama con garantía y procesamiento rápido de imágenes en escáner, fotocopia y fax	\$ 189.000	5	\$ 945.000
Teléfono	Equipo de comunicación, teléfono con contestador e inalámbrico	\$ 78.900	5	\$ 394.500
Escritorios	Escritorios adecuados para oficinas grandes y espaciosas, cajones para archivar documentos.	\$ 125.500	6	\$ 753.000
Archivador	Archivador amplio de color negro con ranuras para procesar los documento por orden numero o alfabético	\$ 89.000	6	\$ 534.000

Tabla 13. Equipo de Oficina y Cómputo

Fuente. Elaboración propia

Necesidades de mobiliario:

Para el presupuesto estimado y el espacio requerido en la oficina se hace necesario los siguientes elementos en materia de mobiliario como sillas y mesas para realizar las actividades de oficina diarias.

Nombre	Detalle	Valor / u	Cantidad	Valor Total
Sillas	Cómodas sillas de cuero sintético color blanco tipo oficina individual	\$ 70.000	9	\$ 630.000
Mesa	Mesa pequeña para espacio amplio o salón de estar tipo oficina	\$ 136.000	1	\$ 136.000

Tabla 14. Mobiliario
Fuente. Elaboración propia

Descripción de intangibles:

Para la correcta entrega de nuestro servicio necesitamos los siguientes elementos debidamente detallados y valorizados de acuerdo a su uso; la materia prima descrita a continuación son las licencias para el uso del software para los computadores de uso propio como Digital Sigma de licencia privada y OpenOffice es licencia gratuita.

Tipo	Nombre	Detalle	Valor / u	Cantidad	Valor Total
Software	Digital Sigma	Herramienta de contabilidad y finanzas especialista en la elaboración de bases de datos financieras y administrativas, contables que facilita el manejo de la información	\$ 30.000	5	\$ 150.000

Tabla 15. Descripción de intangibles
Fuente. Elaboración propia

Insumos: Entre algunos insumos necesarios para la correcta disposición de nuestros servicios al cliente tenemos papelería y otros elementos.

Nombre	Detalle	Valor / u	Cantidad	Valor Total
Carpetas Archivadoras	Cómodas carpetas para archivar documentos de todo tipo	\$ 3.000	50	\$ 150.000
Papel de impresora	Papel lexmark para impresora tamaño carta	\$ 9.770	10	\$ 97.700
Esferos	Colores negro y azul	\$ 9.000	5	\$ 45.000
Lápiz	Lápiz #2	\$ 10.000	5	\$ 50.000
Borrador	Borrador de nata x 15	\$ 6.550	1	\$ 6.550
Tajalápiz	Tajalápiz de aluminio x 20	\$ 8.750	1	\$ 8.750

Tabla 16. Insumos
Fuente. Elaboración propia

Requerimiento material publicitario y promocional: Dentro de las necesidades de material publicitario y promocional según nuestro presupuesto son la elaboración panfletos, audio para la pauta publicitaria radial y los kit entregados al cliente, 3 kit por cada cliente.

Tipo	Nombre	Detalle	Valor / u	Cantidad	Valor Total
Publicidad	Radio	Pautas publicitarias en las emisiones centrales de radio y noticias.	\$ 75.000	4	\$ 300.000
Publicidad	Panfletos	Despliegue de panfletos por todo el municipio alusión a nuestros servicios prestados y en especial a las metas que nos proponemos el paquete es de 300 unidades	\$ 75.500	1	\$ 75.500
Promoción	Kit	Kit de promoción para el fortalecimiento de nuestros servicios y guía de posventa para nuestros clientes (contiene: cd, librito)	\$ 8.500	50	\$ 425.000
Publicidad	Pauta publicitaria radial	Dirección y producción del audio	\$ 50.000	1	\$ 50.000

Tabla 17. Material publicitario y promocional

Fuente. Elaboración propia

Adecuación de instalaciones y/o arrendamientos:

Tipo	Nombre	Detalle	Valor / u	Cantidad	Valor Total	Valor Anual
Arriendo	Oficina	Local tipo oficina de 2 plantas, 5 oficinas y 1 salón principal, en perfecto estado con ventanas en vidrio liso, paredes color blanco y piso en baldosa tipo madera	\$ 550.000	1	\$ 550.000	\$ 6600000

Tabla 18. Adecuación de instalaciones

Fuente. Elaboración propia

De personal: Las necesidades para personal se basan en las vacantes para cada departamento, en el inicio se tiene en total 7 vacantes para los departamentos de publicidad, talento humano, administración, secretaria.

Cargo	Nivel Académico	Requerimientos	Vacantes
Presidencia	Profesional	<p>Experiencia mínima de 1 en el área.</p> <p>Nivel académico profesional en administración, economista o áreas similares.</p> <p>Manejo de grupos.</p> <p>Dirigir las reuniones entre oficinas y repartir funciones.</p>	1
Secretaria	Técnico o Tecnológico	<p>Mujer con experiencia de 6 meses en el campo administrativo.</p> <p>Con capacidad para trabajar 6 días a la semana 8 horas diarias.</p> <p>Con nivel académico de Bachiller Técnico, Técnico o Tecnológico.</p> <p>Conocimiento en las áreas de secretaria o auxiliar.</p> <p>Gran compromiso.</p> <p>Saber trabajar en equipo.</p> <p>Responsable.</p> <p>Buena presentación.</p>	1
Administrador	Tecnólogo o Profesional	<p>Hombre o mujer con nivel académico tecnológico o profesional en áreas administrativas específicamente en la administración de empresas y negocios.</p> <p>Con capacidad para trabajar 6 días a la semana de 7 a 9 horas diarias.</p> <p>Experiencia en desempeñar puestos similares con 2 año o más.</p> <p>Excelente presentación personal.</p> <p>Responsable. Puntual.</p>	2
Publicidad Tipo: Staff	Profesional	<p>Hombre o mujer con nivel académico profesional en las áreas de publicidad o promoción.</p> <p>Con gran experiencia en el campo de mínimo 1 año.</p>	1

		<p>Con capacidad para trabajar 6 días a la semana, 8 horas diarias.</p> <p>Responsable.</p> <p>Puntual.</p> <p>Cooperativo e Innovador.</p>	
Talento Humano	Técnico, Tecnológico o Presionar	<p>Hombre o mujer con nivel académico técnico, tecnológico o profesional en el área de talento humano, psicología y similares.</p> <p>Experiencia mínima de 1 año.</p> <p>Empeño para trabajar en equipo.</p> <p>Responsable.</p> <p>Servicial.</p> <p>Manejo de grandes grupos.</p>	1

Tabla 19. Necesidades de personal

Fuente. Elaboración propia

Plan de Producción: El plan de producción está basado en las estimaciones y proyecciones hechas previamente, organizado de acuerdo al año, el mes y los días respectivos en los que cada proceso y subproceso de la operación desde la búsqueda de nuestros clientes hasta la finalización de nuestro contrato; de manera tal que sea mucho más fácil el seguimiento a cada empleado con las tareas y el cronograma dispuesto además de la metas mensuales para la empresa en cuanto a la cantidad de servicio prestado. (Véase anexo 8)

Proyecciones de ventas					
	2015	2016	2017	2018	2019
PRECIO VENTA 3,08%	161700	166680	171814	177106	182561
Ventas con el 25%	420	525	656	820	1025
Total ventas	67914000	87507189	112753013	145282257	187196188,5

Tabla 20. Proyecciones de venta

Fuente. Elaboración propia

Plan de Costos y Gastos: Se realizó un plan de costos y gastos por meses y año en donde se relacionó costos de mantenimiento de equipos y computo, servicios públicos, mano de obra tanto directa como indirecta, costos de arrendamiento de oficinas todo esto manejado de acuerdo al número de servicios estimados a realizar durante cada termino. (Véase anexo 9 y anexo 10)

PLAN DE COSTOS Y GASTOS	AÑO 2015 - 2016	
	2015	2016
Costo de Intangibles	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Digital Sygma	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Skype	\$ 0	\$ 0
Correo	\$ 0	\$ 0
Paquete Office	\$ 0	\$ 0
Costo de Transporte	\$ 0	\$ 0
Equipo, Oficina y Computo	\$ 3.395.800	\$ 0
Mantenimiento de equipo	\$ 270.000	\$ 270.000
Compra de equipo	\$ 2.346.800	\$ 0
Compra de muebles e inmuebles	\$ 779.000	\$ 0
Arrendamientos	\$ 6.600.000	\$ 7.200.000
Arrendamiento de oficina	\$ 6.600.000	\$ 7.200.000
	\$	\$
Mano de Obra	81.648.000	109.911.600
	\$	\$
Mano de obra directa	81.648.000	109.911.600
Mano de obra indirecta	\$ 0	\$ 0
Costos de Servicios Públicos	\$ 2.100.000	\$ 2.220.000
Agua	\$ 480.000	\$ 540.000
Luz	\$ 540.000	\$ 600.000
Internet / Tv / Teléfono	\$ 1.080.000	\$ 1.080.000

Tabla 21. Plan de Costos y Gastos

Fuente. Elaboración propia

Estudio Administrativo

Análisis DOFA

Análisis externo:

Se tomaron como referencia varios aspectos encontrados de la observación y la entrevista realizadas anteriormente además del análisis propio de algunas empresas y se analizaron para determinar el impacto que tendrán estos en la empresa de acuerdo a las amenazas y oportunidades encontradas; las conclusiones se relacionan en el siguiente cuadro:

Oportunidades:	Amenazas:
<ul style="list-style-type: none">✓ El crecimiento continuo de nuevos negocios y pequeños comercios en el municipio.✓ Ampliación de clientes potenciales así como también de oportunidades para crecer como empresa.✓ Mejoramiento de las estrategias comerciales que se puedan usar en el mercado actual.✓ No hay competidores directos enfatizados en nuestro mercado.	<ul style="list-style-type: none">• Altos costos de valorización en los productos, terrenos y maquinaria.• Competencia indirecta de otros sectores tratando de penetrar en el mercado en el municipio.• Baja tasa de emprendedores y empresarios interesados en invertir en este tipo de asesoramiento.• Alta tasa de emprendedores y empresarios que no permiten intervenir a empresas como la nuestra en sus respectivos negocios.

Tabla 22. Oportunidades y Amenazas

Fuente. Elaboración propia

Entorno económico – político: Los diferentes planes de desarrollo y fortalecimiento por parte de la secretaria y la alcaldía municipal así como los cambios que se produzcan en el país puede afectar la economía de Restrepo ayudando así como también estancando el comercio de la misma. Hasta ahora el municipio ha implementado algunas medidas para fortalecer a los nuevos emprendedores y nuevos empresarios al igual que los traídos de otras regiones con vistas en esta tierra para desarrollar planes productivos.

Con esto en mente la región se beneficia de diferentes maneras por medio de empresarios exteriores que traen sus políticas y técnicas para implementar en negocios rentables en el municipio y la región, gracias a esto como una amenaza se puede disminuir las oportunidades que se tendrán para servir a nuestra empresa como apoyo en el sector haciendo más difícil la realidad a la que debemos enfrentarnos para competir contra ellos.

Por otro lado el nivel de confianza que se tiene entre los empresarios de pymes en la región, como se logró ver durante las entrevistas realizadas anteriormente podría dificultar el poder penetrar en el mercado con la intención prevista, además de otros factores como las nuevas políticas dirigidas a la regulación en el desarrollo de las empresas en diferentes aspectos, pero a su vez el crecimiento de emprendedores con ideas innovadoras con sentido social, económico y tecnológico pero sin un verdadero plan estratégico se convierten en nuevas oportunidades para nosotros, para tomarlas y ayudarles a convertirlas en proyectos llevados a la realidad.

Entorno social – cultural: El compromiso es permitir a los emprendedores con ideas innovadoras así como los empresarios de las pymes en el municipio puedan seguir desarrollando sus ideas y negocios, apoyando siempre el desarrollo de la económica y la sociedad en la región; mejorar la estabilidad comercial de las

pymes en Restrepo es una de nuestras razones de existir ya que nos permite ser aliados en el crecimiento tanto económico como social.

También nos permitiría ser pionero en el desarrollo humano y social, partiendo del asesoramiento a los emprendedores para fortalecer sus fundamentos y bases académicas y teóricas, de esta manera pretendemos ser partícipes en la exploración de nuevas ideas, de planes de desarrollo comerciales integrales, más elaborados y la expansión de varios negocios a su propio ritmo de acuerdo a sus fortalezas y oportunidades en el mercado.

Se apoyará no solo a aquellos que pretenden iniciar un negocio y hacer realidad su idea sino también a asesorar a los empresarios más veteranos a ponerse al corriente en las nuevas políticas nacionales esperamos lograr un desarrollo y crecimiento en la cultura empresarial de Restrepo.

Entorno jurídico – ambiental: Los aspectos ambientales para una empresa es indispensable ya que de ella parte que tan complicado o fácil puede llegar a ser el crear, manejar, desarrollar o implementar su idea comercial en el mercado, siendo esto de gran importancia para las proyecciones así como las amenazas que se puedan presentar para los nuevos negocios.

Los aspectos jurídicos son también una parte vital antes, durante y después de implementar una idea de negocios o de permanecer en el mercado con un pequeño negocio ya que gracias a las medidas reguladoras por parte de estado o el departamento van a beneficiar como a perjudicar el desarrollo así como también el crecimiento comercial de nuestra empresa es por eso que se deben tener planes de acción pertinentes para disminuir el impacto que estas puedan traer.

Las nuevas normas y leyes reguladoras son las que plantan las nuevas políticas en materia de desarrollo comercial en el país y por tanto del municipio; además ellas están ahí para que exista una sana competencia entre los comerciantes

como también un libre desarrollo en el mercado. Los aspectos tributarios es un índice importante para la retribución y el crecimiento en la región, el incumplimiento de estas normas pueden llevar al negocio a sanciones económicas y hasta penales de acuerdo a su gravedad.

Entorno tecnológico – competitivo: Un aspecto relevante no solo para la puesta en marcha de cualquier plan comercial o empresarial sino para todo tipo de plan en general es el aspecto tecnológico que permitirá desarrollar al empresario su negocio, siendo más eficaces sus procesos productivos desde el inicio con la llegada de la materia prima hasta finalizar y sacar sus bienes o servicios al público.

El entorno tecnológico permitirá definir las tecnologías que se dispone para cada tipo de negocio, haciéndolo más competitivo en el mercado establecido y para su crecimiento regional, así como también la posibilidad de ingresar a otros mercados. Nuestra misión es garantizar que nuestros clientes puedan tener el mayor beneficio posible de las tecnologías que hoy en día están disponibles en el mercado para disminuir gastos y costos y maximizar operaciones más eficientes.

Análisis interno:

Un análisis sobre la puesta en marcha de nuestro plan tomando como bases las fortalezas y las debilidades que podremos tener nos permitan mayor comprensión sobre las posibilidades para desarrollarnos como una empresa en el municipio.

Fortalezas:	Debilidades:
➤ Asesorías dadas por profesionales con conocimientos en todas las áreas y competencias de una empresa.	❖ No se cuenta con mucho personal. ❖ Limitada cantidad de clientes que se pueden atender por mes.

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Personal capacitado en sus respectivos oficios. ➤ Precios competitivos al mercado. ➤ Servicio rápido y eficaz. ➤ Amplios conocimientos en el campo. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Altos costos de producción ❖ No se logra abarcar a todos los clientes potenciales reduciendo las ventas esperadas. ❖ Posibles pérdidas en el presupuesto anual para el primer año de actividad. ❖ Poca participación de los ciudadanos con este tipo de acercamientos.
--	---

Tabla 23. Fortalezas y Debilidades.

Fuente. Elaboración propia.

Recursos tangibles:

Recursos Financieros: Los aspectos de este recurso es aquel dinero que está en el capital proyectado en el estudio, de acuerdo con los presupuestos dados y la cantidad de venta esperada el flujo de caja es menor al que se necesidad en el punto de equilibrio y por tanto se generaría un sobrecostos en los servicios para lograr cumplir con los pagos de los trabajadores así como también el mantenimiento a equipos de oficina y computo entre otros aspectos.

Además de las proyecciones en venta son mucho más bajas de las necesarias para cumplir con los costos y las utilidades esperadas, estos recursos son indispensables para mantener la operación de la empresa de acuerdo a lo esperado.

Recursos organización y físicos: En este aspecto se cuenta con una ventaja y es la cantidad de recursos físicos que se posee ya que se tienen equipos adecuados para la oficina así como también para mantener en orden a la empresa y poder cumplir con las operaciones necesarias y los servicios prestados esperados; la organización en la empresa está basada de forma autónoma pero interdependiente en los que se pueda ayudar en cada nivel jerárquico ofreciendo mayor espacio para que los asesores puedan encontrar oportunidades de nuevos clientes y contratos mensuales que nos permitan subsistir.

Recursos tecnológicos: La empresa cuenta con equipos tecnológicos que permitan satisfacer las necesidades a nuestros clientes por lo tanto ofrecer con mayor eficiencia y garantías una pronto soluciones a los problemas que presenten su empresa; también se logra está atento a las nuevas tecnologías permitiendo apoderarnos de ellas para implementarlas en futuros servicios cumpliendo así con uno de nuestros objetivos que es la de diseñar estrategias de mejoramiento empresarias basándonos en las TIC's.

Recursos intangibles:

Recursos humanos: El recurso humano es uno de los aspectos más importantes dentro de cualquier tipo de organización, gracias a las competencias adquiridas y los conocimientos previos que los asesores tienen en las diferentes áreas y campos permitirá que podamos ofrecer mayores soluciones oportunas a los diferentes problemas que se presenten a nuestros clientes y por tanto ofrecer mayores servicios para el desarrollo y crecimiento empresarial.

Reputación e innovación: Las estrategias y el plan de acción de nuestra empresa va encaminada a mantener nuestros recursos intangibles que son aquellos más difíciles de conversar que los tangibles puesto que no se pueden recuperar muy fácilmente, por otro lado también se debe tener presente que el cumplimiento de nuestros servicios ayudaran a potenciar los clientes futuros así

como la fidelidad a nuestra empresa. Gracias al apoyo de los diferentes medios tecnológicos de la información y la comunicación se intenta lograr que se mejore las condiciones laborales y el crecimiento innovador en el sector.

En resumen se cuenta con componentes innovadores ayudando a los comerciantes de las pymes a desarrollar mejores condiciones para sus respectivos mercados con ayuda de las nuevas tecnologías pero también se debe tener en cuenta las diferentes condiciones económicas, culturales y políticas que se estén llevando a cabo para así poder trazar un mejor curso de acción. Las conclusiones del análisis interno y externo de la empresa están relacionados en el siguiente gráfico:

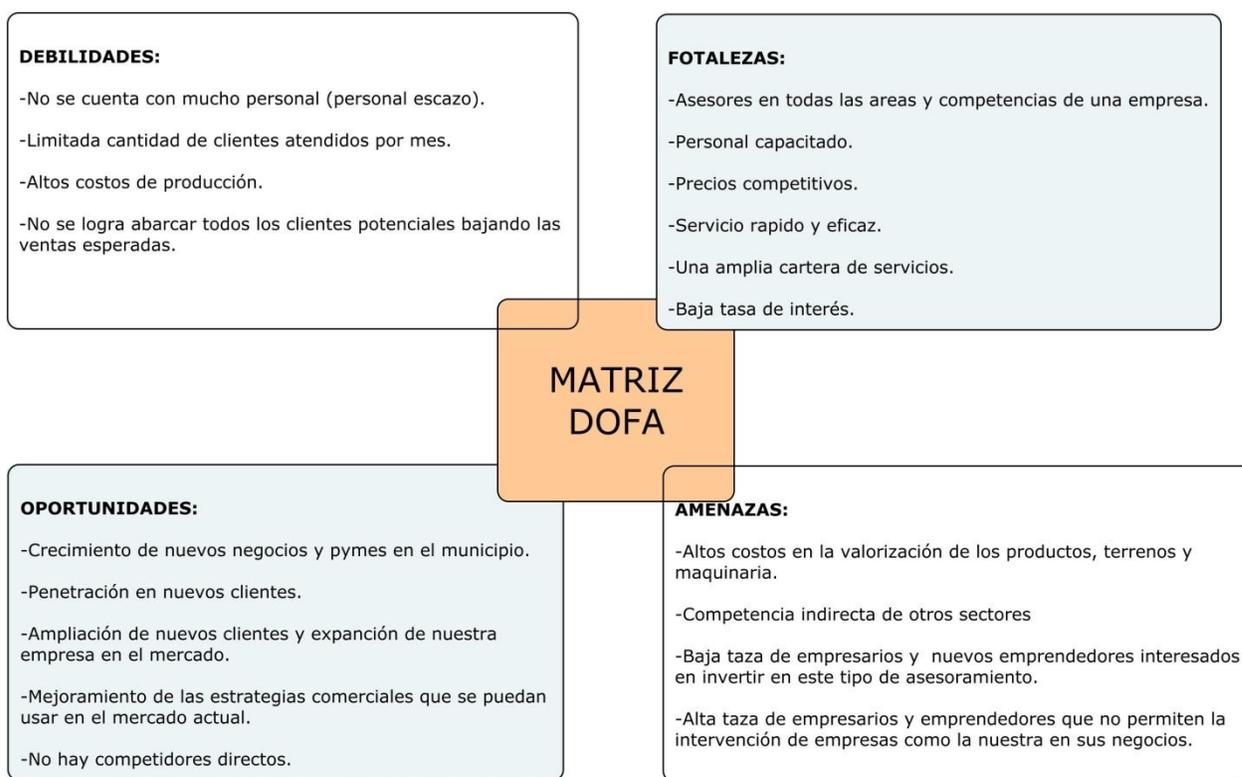


Grafico 08. Matriz DOFA
Fuente. Elaboración propia

Organismos de Apoyo: Los organismos de apoyo para nuestro proyecto son los socios interesados en llevar acabo nuestro plan operativo así como un

financiamiento de una parte del capital necesitado para las operaciones esperadas, se contara con un apoyo de capital distribuido de la siguiente manera:

SOCIOS

N° de Socios: 6

Capital Esperado: \$ 180.000.000

Detalle: El capital esperado será en dinero ya sea en depósito o en efectivo para lograr cumplir con las necesidades básicas de los primeros meses de operaciones de la empresa.

Organismo de Apoyo Gubernamental: UNAD (Universidad Nacional Abierta y a Distancia)

Un organismo de apoyo en materia académica es la Universidad Nacional Abierta y a Distancia quien con su ayuda en más de dos años de capacitación ha permitido profundizar más en aspectos administrativos, financieros, organizacionales, y poder llevar lejos el estudio de mercado debidamente estructurado en las áreas requeridas y pertinentes que logren medir, cuantificar y establecer mediante estadísticas, razonamientos y estudios las conclusiones que den paso a la viabilidad del proyecto trazado.

Estructura Organizacional: La estructura organizacional interna de nuestra empresa será de forma horizontal y vertical, relevando funciones al igual que compartirlas de acuerdo a sus respectivos departamentos y cargos.



Grafico 09. Organigrama
Fuente. Elaboración propia

La nómina será mediante contratación staff, es decir, que cada asesor será multidisciplinar para optimizar los procesos y mantener así un ritmo ordenado.

Cargo: Presidencia

Salario: \$ 1'000.000

Vacantes: 1

Tipo de contrato: A 12 meses

Perfil: Administrador de empresas, Economista, técnico o tecnólogo en áreas de la administración con experiencia de 2 o más años en cargos similares.

Funciones: Es el responsable de presentar informes a la junta directiva, la contabilidad de la empresa, la administración, los gastos y el cumplimiento de las metas trazadas; es el responsable de la planeación, organización, dirección y control de los asuntos administrativos y/o financieros que le interesan a la empresa dentro de sus funciones también incluyen comprender las áreas de presupuesto, finanzas y/o tesorería, el manejo de personal y las compras.

Cargo: Oficina de Administración

Salario: \$ 900.000

Vacantes: 2

Tipo de contrato: A 12 meses

Perfil: Administrador de Empresas, Economista, Contador, técnico o tecnólogo en áreas administrativas con experiencia mínima de 2 años en puestos o cargos similares.

Funciones: Es el responsable de dirigir la primera visita a la empresa de nuestros clientes para realizar los consensos y las revisiones pertinentes de acuerdo a lo estipulado en el contrato; es la persona encargada de evaluar y realizar el análisis DOFA para nuestros clientes y una vez terminado dar órdenes de acuerdo al esquema planteado así como recibir el apoyo de las otras oficinas de acuerdo a las necesidades; coordina con las oficinas el manejo de la información para cada cliente y asigna periódicamente tareas para cada uno de ellos de acuerdo a la cantidad de clientes que se tengan; debe presentar a Presidencia el informe de cada cliente para que este sea archivado si se ha cumplido con el contrato o no; realiza las reuniones entre nosotros y los clientes de acuerdo a un calendario.

Cargo: Oficina de Publicidad

Salario: \$ 900.000

Vacantes: 1

Tipo de contrato: A 12 meses

Perfil: Publicista, Diseñador, técnico o tecnólogo en áreas similares con experiencia mínima de 1 año en puestos o cargos similares.

Funciones: Es responsable de desempeñar la publicidad no solo de la empresa sino también la de los clientes, es el encargado de manejar la parte publicitaria, de medios y el diseño de todo tipo de elementos de la comunicación de acuerdo a las tareas asignadas; asignar la mejor vía para penetrar en los mercados a través de la publicidad y el asesoramiento en esta área a los clientes que lo soliciten; va a la par con los administradores para el asesoramiento pertinente en esta área

Cargo: Oficina de Talento Humano

Salario: \$ 900.000

Vacantes: 1

Tipo de contrato: A 12 meses

Perfil: Psicólogo, técnico o tecnólogo en salud ocupacional y en áreas similares de la psicología con experiencia mínima de 1 año en cargos similares en empresas.

Funciones: Es el responsable de ayudar a la oficina de administración con los asuntos de personal de nuestros clientes; asesoramiento pertinente en las áreas humanas de una empresa; coordinación y dirección de grupos de trabajo para la planeación de tareas y/o reuniones; comparte responsabilidades con la oficina de administración en las visitas de control y/o primera visita con el cliente.

Cargo: Secretaria

Salario: \$ 800.000

Vacantes: 1

Tipo de contrato: A 12 meses

Perfil: Secretaria, auxiliar administrativo, técnico o bachiller con experiencia mínima de 6 meses en esta área.

Funciones: Es la encargada de facilitar la comunicación entre las diferentes áreas de la empresa así como también la de manejar los mensajes, horarios y tareas de cada área para el correcto cumplimiento del calendario; es la encargada de reunir informes de todas las áreas para llevarlas a Presidencia; Cumplir con las demás tareas que se le asignen.

En el documento anexo de liquidaciones por mes y año del 2015 al 2019 se proyecta un salario inicial dicho anteriormente por cargo, para los años siguientes, se va a hacer un aumento al salario base y el transporte con un porcentaje tentativo de los años anteriores, es decir, se hizo un promedio del aumento del

salario mínimo en los últimos 5 años y ese porcentaje del 4.77% resultante es el aumento anual respecto al año anterior.

Aspectos Legales:

Tipo de Empresa: Comercial

CIU: 821

Tipo de Constitución: Sociedad por Acciones Simplificada – S.A.S

Concepto: La empresa tiene como finalidad el asesorar a las pymes del municipio de Restrepo – Meta en las áreas administrativas, contables, financieras, de personal y de publicidad.

A continuación se detalla paso a paso todos los requisitos indispensables que se deben hacer para cumplir con los aspectos legales, tributarios y laborales.

Tiempo estimado: 1 día

Procedimiento: Adquirir los libros de la empresa en un establecimiento comercial.

Detalle: Los libros de la empresa se pueden adquirir en un establecimiento comercial o en la Cámara de Comercio. En Villavicencio es una práctica común que los empresarios adquieran los libros en un establecimiento comercial. La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) utilizará los siguientes dos libros:

1. Libro de actas: pueden ser de dos clases, i) libro de actas de asamblea de socios y ii) libro de actas de junta directiva. El primero lo deben llevar todas las sociedades, el segundo sólo en las que haya junta directiva. En ellos deben anotarse en orden cronológico las actas de las reuniones, las cuales deberán ser firmadas por el secretario y el presidente.

2. Libro de accionistas: en éste se escriben las acciones anotando el título, el número y la fecha de inscripción, al igual que los cambios de propietario. Una vez matriculada la sociedad o empresa, su propietario o el representante legal

debe presentar y solicitar el registro de los libros ante la Cámara de Comercio, diligenciando el respectivo formulario de solicitud. Se entregan los libros o las hojas debidamente foliadas. Las primeras hojas de cada libro o la hoja foliada deben presentarse rotuladas (marcadas) a lápiz en la parte superior con el nombre de la sociedad y la destinación que se dará a cada libro; también deben estar numeradas consecutivamente.

Costo: \$ 10.000 (\$ 5.000 cada libro)

Tiempo estimado: 3 días

Procedimiento: Registrar la empresa ante el Registro Mercantil, obtener el certificado de existencia y representación legal, registrar los libros de la empresa e inscribirse ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) en el Centro de Atención Empresarial (CAE) de la Cámara de Comercio.

Detalle: El CAE de la Cámara de Comercio permite fusionar en un solo paso y en el mismo lugar los siguientes trámites:

1. Registrar la empresa y el establecimiento comercial (si lo hay) ante el Registro Mercantil.
2. Obtener copia del certificado de existencia y representación legal.
3. Registrar los libros de la empresa.
4. Registrar la empresa en el Registro Único Tributario (RUT) de la DIAN y obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) provisional para poder abrir una cuenta bancaria.

En la Cámara de Comercio también se llevan a cabo los siguientes trámites: pago del impuesto departamental de registro, inscripción en el registro de industria y comercio, consulta de homonimia y notificación de apertura del establecimiento de

comercio al Cuerpo de Bomberos y a las secretarías de Planeación, Salud y Gobierno de la Alcaldía.

En la Cámara de Comercio se suscriben y folian los libros. Si el empresario realiza el trámite de constitución de la sociedad a través del sitio web <http://www.crearempresa.com.co>, puede solicitar de inmediato el registro de los libros, sin necesidad de esperar primero a que aparezca inscrita la sociedad.

Las tarifas de matrícula de la sociedad y establecimiento, inscripción, certificación y formularios son nacionales (Decreto 393 de 2002) y corresponden al año 2012. La Ley 1429 de 2010, reglamentada por el Decreto 545 de 2011, introdujo una nueva tarifa progresiva en la cual pequeñas nuevas empresas, están exentas del pago de la matrícula mercantil durante el primer año de operación.

La Ley 1258 de 2008, introdujo una nueva clase de sociedad – Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Ésta se crea mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal.

Costo: Impuesto departamental de registro (1% el capital inicial) \$ 150.000, formulario \$4.000, inscripción de la Cámara de Comercio y registro del documento de constitución \$ 30.000, 2 certificados de existencia y representación legal \$ 8.000, costo de registro de los libros de la empresa \$ 19.800 (\$ 9.900 cada uno).

Tiempo estimado: 1 día

Procedimiento: Abrir una cuenta bancaria.

Detalle: El empresario necesita abrir una cuenta en un banco comercial para operar la empresa. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) exige el certificado de existencia de la cuenta bancaria para proceder con la formalización del Registro Único Tributario (RUT) y para asignar el Número de Identificación Tributaria (NIT) definitivo. Abrir una cuenta de ahorro requiere sólo unos minutos, pero si es una cuenta corriente el banco puede tomar hasta tres

días para otorgar su aprobación, debido a la obligación legal de verificar la información del solicitante.

Cada entidad financiera puede imponer algunos requisitos adicionales, por ejemplo montos mínimos para la apertura de cuentas. La cuenta de ahorro generalmente debe abrirse con un monto mínimo de \$ 100.000 y en el caso de la cuenta corriente el valor corresponde a un salario mínimo legal mensual vigente (SMLMV), que para el 2015 es \$ 644.350

Costo: Sin costo

Tiempo estimado: 1 día

Procedimiento: Formalizar la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) definitivo

Detalle: Una vez se obtenga la constancia de la titularidad de la cuenta bancaria, el empresario debe formalizar la inscripción en la oficina de la DIAN, donde se obtiene el Certificado de Inscripción en el RUT.

A través del Registro Único Empresarial (RUE) y por medio de comunicación electrónica, la DIAN reporta a la Cámara de Comercio que el NIT ha sido formalizado. Es necesario dirigirse a la Cámara de Comercio para obtener los certificados correspondientes con NIT definitivo.

Costo: Sin costo

Tiempo estimado: 7 días

Procedimiento: Obtener el certificado de uso del suelo en la Curaduría Urbana

Detalle: Para operaciones comerciales, las autoridades municipales requirieron un concepto sobre el uso del suelo. El concepto se puede obtener sin costo

presentando un derecho de petición ante el Departamento de Planeación Municipal, pero su expedición tarda 30 días. Alternativamente, el concepto de uso de suelo se puede obtener de forma más rápida ante la Curaduría Urbana pagando una tarifa adicional. Es práctica común que los empresarios obtengan el certificado de uso de suelo a través de las curadurías urbanas.

Costo: \$ 37.780

Tiempo estimado: 1 día

Procedimiento: Registrar la empresa ante la caja de compensación familiar, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF).

Detalle: El trámite de solicitud de afiliación se realiza ante la caja de compensación familiar. Los documentos necesarios son:

1. Formulario de afiliación.
2. Certificado de existencia y representación legal.
3. Fotocopia de la cédula del representante legal.
4. Registro Único Tributario (RUT).
5. Nómina o listado de las personas que tendrá la sociedad con las respectivas fotocopias de las cédulas de ciudadanía y de los documentos de los hijos de los empleados.

El Decreto 3667 de 2004 establece que la autoliquidación y pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y aportes parafiscales deberá realizarse mediante un formulario único o integrado. Todos los empleadores deberán efectuar el pago de los aportes parafiscales a las cajas de compensación familiar, SENA, ICBF, Escuela Superior de Administración Pública (ESAP), Escuelas Industriales e Institutos Técnicos, y los aportes a la seguridad social integral en los sitios determinados por las entidades administradoras dentro del mes calendario

siguiente a cada período laborado. Los aportes son distribuidos internamente entre caja de compensación (4%), ICBF (3%) y SENA (2%).

Costo: Sin costo

Tiempo estimado: 1 día

Procedimiento: Registrar la empresa ante una Administradora de Riesgos Laborales (ARL)

Detalle: La ARL cubre los riesgos por accidentes de trabajo e incapacidad por enfermedad profesional. Por ley, la empresa tiene que afiliar a sus empleados a la ARL privada o pública de su elección.

El trámite de registro ante la ARL toma unos minutos y consiste en la presentación del formulario, pero la cobertura inicia a partir del día siguiente. El pago mensual se realiza a través de la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes a la Seguridad Social (PILA).

Costo: Sin costo

Tiempo estimado: 1 día

Procedimiento: Registrar la empresa y los empleados al sistema público de pensiones con Colpensiones

Detalle: La empresa debe afiliar a sus empleados al sistema de pensiones a través de Colpensiones o un fondo de pensiones privado. Cada empleado tiene derecho a elegir entre un fondo público o privado. Una vez presentado el formulario correspondiente, la afiliación a Colpensiones toma un día para quedar formalizada. Un agente del fondo de pensiones público se desplaza hasta la empresa y realiza el trámite de la afiliación.

Costo: Sin costo

Tiempo estimado: 1 día

Procedimiento: Afiliar a los empleados a un fondo de pensiones privado

Detalle: Cuando los empleados eligen un fondo privado, normalmente el representante del fondo visita la empresa para llenar los formularios y el registro es más rápido.

Costo: Sin costo

Tiempo estimado: 1 día

Procedimiento: Inscribir a los empleados a un plan obligatorio de salud

Detalle: La empresa debe afiliar a sus empleados al Plan Obligatorio de Salud (POS) a través de una Entidad Promotora de Salud (EPS). Cada empleado tiene el derecho a escoger la EPS de su preferencia y es obligación de las empresas inscribirlos en la que ellos hayan elegido. El proceso de afiliación de los empleados varía según la EPS y los antecedentes de los empleados.

El representante de la EPS visita las instalaciones de la empresa, obtiene la información necesaria y radica la afiliación ante la EPS. Los documentos requeridos son: copia de la cédula de ciudadanía de cada empleado, formulario de afiliación, y copia del contrato laboral. Cuando el empleado tenga familiares se debe anexar una copia del registro civil de los hijos y cédula del cónyuge o compañero permanente.

Costo: Sin costo

Tiempo estimado: 1 día

Procedimiento: Afiliar a los empleados a un fondo de cesantías

Detalle: Cada empleado elige libremente el fondo de cesantías de su preferencia. El empresario presenta los documentos para esta afiliación, y debe depositar anualmente –cada 14 de febrero– el pago de cesantías de cada empleado.

Costo: Sin costo

(Grupo del Banco Mundial, Doing Bussines. 2015. Extraído el 20 de Enero de 2015 en

<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/colombia/sub/villavicencio/topic/starting-a-business>)

CAPITULO III ESTUDIO FINANCIERO

Las finanzas realizadas en las tablas siguientes muestran los gastos, los costos, el balance de resultados de acuerdo a las ventas proyectadas y otra serie de gastos pertinentes tanto para la puesta en marcha como para la parte operativa de la empresa.

Gastos Administrativos:

La tabla 23, muestra los gastos administrativos de los años en los que hay operaciones, como se muestra en la tabla los gastos son enormes; esta tabla está relacionada con el balance y el PYG por lo que los años 2017, 2018 y 2019 no existen operaciones debido al bajo rendimiento de ventas y los altos costos, más adelante se puede comprobar con las otras dos tablas.

	2015	2016	2017	2018	2019
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
GASTOS DE PERSONAL	\$ 95.913.590	\$ 100.423.150	\$ 103.516.181	\$ 106.704.478	\$ 109.990.974
SUELDOS	\$ 64.800.000	\$ 67.846.936	\$ 69.936.621	\$ 72.090.668	\$ 74.311.060
PRESTACIONES	\$ 11.659.334	\$ 12.207.548	\$ 12.583.540	\$ 12.971.113	\$ 13.370.623
SALUD	\$	\$	\$	\$	\$

	5.508.000	5.766.893	5.944.513	6.127.604	6.316.334
	\$	\$	\$	\$	\$
PENSION	7.776.000	8.141.496	8.392.254	8.650.735	8.917.177
RIESGOS	\$	\$	\$	\$	\$
PROFESIONALES	338.256	354.155	365.063	376.307	387.897
	\$	\$	\$	\$	\$
PARAFISCALES	5.832.000	6.106.122	6.294.190	6.488.051	6.687.883

	\$	\$	\$	\$	
ARRENDAMIENTOS	6.600.000	7.200.000	7.800.000	8.400.000	\$ 9.000.000
	\$	\$	\$	\$	
MANTENIMIENTO EQUIPOS	270.000	270.000	\$ 270.000	270.000	\$ 270.000
	\$	\$	\$	\$	\$
DEPRECIACIONES	1.738.500	1.738.500	1.738.500	1.738.500	1.738.500

	\$	\$	\$	\$	\$
SERVICIOS	2.100.000	2.220.000	2.220.000	2.220.000	2.220.000
	\$	\$	\$	\$	\$
AGUA	480.000	540.000	540.000	540.000	540.000
	\$	\$	\$	\$	\$
LUZ	540.000	600.000	600.000	600.000	600.000
	\$	\$	\$	\$	\$
TELEFONO	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000

	\$	\$	\$	\$	\$
GASTOS LEGALES	259.580	175.780	175.780	175.780	175.780
	\$	\$	\$	\$	\$
CAMARA COMERCIO	221.800	138.000	138.000	138.000	138.000
	\$	\$	\$	\$	\$
USO AL SUELO	37.780	37.780	37.780	37.780	37.780

	\$	\$	\$	\$	\$
OTROS GASTOS	6.722.750	6.920.750	6.920.750	6.920.750	6.920.750
	\$	\$	\$	\$	\$
ESTUDIO FINANCIERO	430.000	430.000	430.000	430.000	430.000
	\$	\$	\$	\$	\$
ESTUDIO DE IMPACTO	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
	\$	\$	\$	\$	\$
ESTUDIO MERCADO	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000
	\$	\$	\$	\$	\$
PUBLICIDAD	3.402.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	\$
	\$	\$	\$	\$	\$
UTILES Y PAPELERIA	2.420.750	2.420.750	2.420.750	2.420.750	2.420.750

	\$	\$	\$	\$	\$
PROVISIONES	-	-	-	-	-

TOTAL	\$ 113.604.420	\$ 118.948.180	\$ 122.641.211	\$ 126.429.508	\$ 130.316.004
-------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Tabla 24. Gastos de Administración.

Fuente. Elaboración propia.

Ingresos: Los ingresos son proyectados por las ventas esperas al precio de venta estimado anteriormente en la tabla 05, relacionando las ventas por servicio se sacó el total de ventas esperadas para los 5 años:

	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS DEL SERVICIO	\$ 67.914.000	\$ 87.507.000	\$ 112.753.013	\$ 145.282.257	\$ 187.196.188.5
OTROS INGRESOS-CORRECCION	-	-	-	-	-
TOTAL	\$ 67.914.000	\$ 87.507.000	\$ 112.753.013	\$ 145.282.257	\$ 187.196.188.5

Tabla 25. Ingresos.

Fuente. Elaboración propia

Egresos: Los egresos son las deudas y todo gasto operacional como el pago de salario y le pago de distribuidores así como tambien las licencias compradas, arrendamientos, mantenimiento de equipos, gastos legales y otros gastos incluidos compra de muebles; hasta aquí esta proyectados los años 2015 y 2016, esta tabla está relacionada con la siguiente ya que después se comprueba que no hay operaciones para los restantes 3 años:

	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 67.914.000	\$ 87.507.000	\$ 112.753.013	\$	\$
TOTAL INGRESOS	\$ 67.914.000	\$ 87.507.000	\$ 112.753.013	\$	\$
TOTAL COSTOS	\$	\$	\$	\$	\$

		48.510.000	60.637.500			
UTILIDAD BRUTA		\$ 19.404.000	\$ 26.869.500	\$	\$	\$
GASTOS OPERACIONALES						
GASTOS DE PERSONAL		\$ 95.913.590	\$ 100.423.150	\$	\$	\$
ARRENDAMIENTOS		\$ 6.600.000	\$ 7.200.000	\$ 7.800.000	\$ 8.400.000	\$ 9.000.000
MANTENIMIENTO EQUIPOS		\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000
DEPRECIACIONES		\$ 1.738.500	\$ 1.738.500	\$ 1.738.500	\$ 1.738.500	\$ 1.738.500
SERVICIOS		\$ 2.100.000	\$ 2.220.000	\$ 2.220.000	\$ 2.220.000	\$ 2.200.000
GASTOS LEGALES		\$ 259.580	\$ 138.000	\$ 138.000	\$ 138.000	\$ 138.000
OTROS GASTOS		\$ 6.722.750	\$ 6.920.750	\$ 6.920.750	\$ 6.920.750	\$ 6.920.750
TOTAL GASTOS		\$ 113.604.420	\$ 118.910.400	\$	\$	\$

Tabla 26. Egresos.
Fuente. Elaboración propia

Punto de equilibrio:

El punto de equilibrio se puede determinar de diferentes maneras tanto para el precio que se debe vender el producto o servicio o para hallar las unidades que se deben vender para no tener ni ganancias ni pérdidas; el punto de equilibrio es muy importante a la hora de dar un precio o para saber si las ventas dadas son las necesarias para que el negocio se mantenga a flote. A continuación se determina el punto de equilibrio para las unidades o cantidad de servicios que se debe prestar:

$$PE = \frac{CF}{Precio - CV}$$

PE = Punto de Equilibrio

CF = Costos Fijos Totales

Precio = Precio de Venta Totales

CV = Costos Variables Totales

$$PE = \frac{\$26.850.130}{\$161700 - \$115.500}$$

$$PE = 581.1 \text{ servicios}$$

Siguiendo la ecuación y el resultado obtenido para que la empresa de asesoramiento comercial en el municipio de Restrepo – Meta se mantenga a flote deberá tener un total de 581 servicios prestados al año, tomando la tabla 20 se sabe que la cantidad máxima de servicios prestados esperados es de un total de 420 anuales lo que deja las ventas por debajo del mínimo que debería ser, esto se traslada a que en el municipio se debe tener mayores ventas en el próximo año u otra forma de amortiguar las deudas obtenidas en el año 2015.

Indicadores De Liquidez

Capital de Trabajo:

Se calcula el capital de trabajo de la empresa para que sus socios determinen con cuántos recursos cuentan la empresa para operar si se pagan todos sus pasivos a corto plazo. La ecuación para determinar el capital de trabajo es la siguiente:

$$CT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

CAPITAL DE TRABAJO		
	2015	2016
Activo Corriente	\$ 9.072.000	\$ -94.135.220
Pasivo Corriente	\$ 330.000	\$ 180.000
	\$ 8.742.000	\$ -93.955.220

Tabla 27. Capital de Trabajo.

Fuente. Elaboración propia

Razón corriente: Es uno de los indicadores financieros que determina el índice de liquidez de una empresa y esta se da por la siguiente formula:

$$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

RAZON CORRIENTE		
	2015	2016
Activo Corriente	\$ 9.072.000	\$ -94.135.220
Pasivo Corriente	\$ 330.000	\$ 180.000
	27.49	522.97

Tabla 28. Razón Corriente.

Fuente. Elaboración propia

Balance General: Como se comentó anteriormente en las tablas de Ingresos y Egresos, aquí se hace énfasis en el balance general de operaciones realizada para cada año, se comprueba entonces que desde el primer año operativo comienza a haber un desequilibrio por las bajas ventas, A continuación se hace el balance:

BALANCE GENERAL

	2015	2016	2017	2018	2019
EFFECTIVO	\$ 8.972.000	\$ - 94.135.220	\$	\$	\$

BANCOS	\$ 100.000	\$	\$	\$	\$
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	9.072.000	\$ -	\$	\$	\$
EQUIPO DE OFICINA	\$ 2.053.000	\$	\$	\$	\$
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 6.339.500	\$	\$	\$	\$
TOTAL ACTIVOS FIJOS	8.542.500	\$	\$	\$	\$
TOTAL ACTIVO	8.542.500	\$ -	\$	\$	\$
PASIVOS					
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 150.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
OTROS PASIVOS	\$ 180.000	\$ 180000	\$	\$	\$
TOTAL PASIVO	330.000	\$ -	\$	\$	\$
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000	\$	\$	\$
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ -	\$ -	\$	\$	\$
TOTAL PATRIMONIO	17.134.500	\$ -	\$	\$	\$
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	17.464.500	\$ -	\$	\$	\$

Tabla 29. Balance General.

Fuente. Elaboración propia

Pérdida y Ganancia (PYG):

La tabla 28 sobre Balance General nos mostró algunos resultados provenientes de las proyecciones de venta, los gastos administrativos entre otros, el PYG nos da el estado de resultados de las operaciones realizadas para el primer y segundo año puesto que no hay forma de costear otro año de operación y es inevitable la quiebra con las ventas esperadas para el año 2017 insuficiente para la empresa.

ESTADO DE RESULTADOS					
	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 67.914.000	\$ 87.507.000	\$	\$	\$
TOTAL INGRESOS	\$ 67.914.000	\$ 87.507.000	\$	\$	\$
TOTAL COSTOS	\$ 48.510.000	\$ 60.637.500	\$	\$	\$
UTILIDAD BRUTA	\$ 19.404.000	\$ 26.869.500	\$	\$	\$
GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS DE PERSONAL	\$ 95.913.590	\$ 100.423.150	\$	\$	\$
ARRENDAMIENTOS	\$ 6.600.000	\$ 7.200.000	\$	\$	\$
MANTENIMIENTO EQUIPOS	\$ 270.000	\$ 270.000	\$	\$	\$
DEPRECIACIONES	\$ 1.738.500	\$ 2.673.630	\$	\$	\$
SERVICIOS	\$ 2.100.000	\$ 2.220.000	\$	\$	\$
GASTOS LEGALES	\$ 259.580	\$ 138.000	\$	\$	\$
OTROS GASTOS	\$ 6.722.750	\$ 6.920.750	\$	\$	\$
TOTAL GASTOS	\$ 113.604.420	\$ 119.845.530	\$	\$	\$
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ -94.200.420	\$ -92.976.030	\$	\$	\$
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ -94.200.420	\$ -92.976.030	\$	\$	\$

Tabla 30. PYG.

Fuente. Elaboración propia

CAPITULO IV EVALUACION DE PROYECTO

Aportes al Plan de Desarrollo Nacional: El desarrollo y operación de esta empresa pretender mejorar la estabilidad económica y la puesta en marcha de las pymes siguiendo en paralelo con lo que pretende en el Plan de Desarrollo Nacional en los diferentes departamentos y municipios del país; se quiere dar forma a las ideas innovadoras con gran impacto social, económico y región que pretendan contribuir en diferentes aspectos a la comunidad al igual que se quiere llegar a concretar un verdadero empoderamiento de los clientes, que son los micro y pequeños empresarios que hoy comienzan en este camino, sobre las nuevas bases en el mercado tanto regional como nacional partiendo de los fundamentos de qué es como se debe estructurar las ideas para llevarlas a la realidad.

Impacto Regional: Se fomenta y apoya la construcción de una cultura empresarial dirigida a pymes de bienes y servicios en el municipio que no solo tratan de gestionar sus operaciones allí sino también en otras partes, se plantean proyectos que logren penetrar en el mercado con gran impacto para que así las nuevas ideas sean beneficiarias para los emprendedores y los comerciantes. Gracias a las tecnologías de la información y lo comunicaron y las herramientas tecnológicas de punta que manejamos, esperamos lograr que se introduzcan más empresas en este ámbito para lograr expandir el área y el mercado al cual desean ingresar.

Una gran posibilidad de cambio no solo económico sino regional al ser una empresa que pueda estructurar internamente las empresas de acuerdo a sus requerimientos con una inversión de nuestra parte de más de \$ 8.000.000 de pesos en equipos de avanzada en campos como la administración, las finanzas, la contaduría, el diseño, la publicidad, recursos humanos entre otras.

Al igual que los objetivos que se propone en PDR en el departamento del Meta, nosotros pretendemos implementar grandes aportes en materia de emprendimiento ya que la base de nuestro servicio es participar activamente en la consolidación de las pymes como puntos de referencia económicos en los diferentes municipios del departamento así como uno de los recursos más valiosos en el crecimiento económico para el país.

Impacto Económico: El proyecto de negocio para Restrepo – Meta tiene grandes ventajas y aportes en el campo económico tanto para el municipio como la región puesto que se busca en un mercado objetivo como son las pymes, lograr que desarrollen estrategias de mayor cobertura y gran impacto para la región por lo que se pretende realizar un servicio centrado en los problemas o debilidades que posea una idea o empresa ya constituida fortaleciéndola en sus principales bases y así atender las problemáticas, según lo establecido son en total 401 unidades económicas entre micro, pequeñas y medianas empresas en sectores como la industrial, el comercio y los servicios.

Se plantea obtener grandes beneficios económicos para continuar el proyecto que además se pueda en un futuro aliar, si es necesario, con otras grandes empresas en el municipio para fomentar el crecimiento de la cultura empresarial.

Impacto Social: La gran cantidad de recursos que manejaremos pretenden lograr que nuestros servicios generen beneficios a la población en creciente desarrollo, es decir, a micro y pequeños empresarios que con sus ideas puedan estructurar un buen plan de negocios para así mismo puedan llevarlo a la realidad y el mercado, de esta forma lograr abrir nuevos empleos en diferentes espacios comerciales como fabricación de bienes, comercialización de bienes, prestación de servicios, etc.

Se establecerá 7 empleos directos que estarán en nuestra empresa para participar en el mejoramiento y crecimiento de la comunidad en Restrepo así como para mejorar la calidad de vida de estos mismos; jóvenes con talento entre 18 a 30 años, no importa la raza, color, religión ni credo, además de generar más de 20 empleos indirectos con la participación en la puesta en marcha de las operaciones en el municipio así como el contacto con los clientes y el mejoramiento de sus estrategias administrativas, contables, financieras y de personal que permitan a muchos más jóvenes con necesidades a encontrar un empleo digno.

Impacto Ambiental: El impacto ambiental de nuestro proyecto no es cuantificable en rubro sino en materia de conservación, de disminución de desechos y reciclaje de basuras; gracias a la labor que realizaremos estamos empeñados en difundir, no solo en nuestros clientes sino en todo el municipio, políticas verdes que

permitan a los empresarios y emprendedores lograr constituirse con empresas que tengan un gran impacto beneficio para el medio ambiente.

Las estrategias que intentamos enseñar son la reutilización de residuos sólidos como lo son los materiales de papelería, hojas de impresora, lápices y esferos entre muchos otros; además de la reducción en energía eléctrica, consumos de agua menores, reducción de basura inorgánica como metales y demás; por otro lado mejoramiento de las instalaciones para que estén rodeadas de zonas verdes que no solo mejoran el airea que pueden respirar sus empleados sino también para limpiar el entorno y consumiendo menos gastos en equipos de ventilación.

CONCLUSIONES

En el estudio de viabilidad presentado se observan contrastes entre el estudio de mercado y el potencial de venta, aunque en el municipio de Restrepo existe una gran problemática en cuanto a la gestación y puesta en marcha de micro y pequeñas empresas, en su desarrollo interno como en el crecimiento de las mismas, no existe un número suficiente de pymes dentro de Restrepo donde podamos ofrecer nuestros servicios y alcanzar nuestro punto de equilibrio en ventas.

Aunque existe un número particularmente alto de pymes, en esencia les falta la cultura para recibir ayuda de terceros, impidiendo así una mayor penetración en el mercado potencial; esta baja tasa de introducción al mercado y los altos costos en materia prima y mano de obra generan pérdidas mes a mes que no pueden ser subsanadas por las ventas, pues son muy pocas para garantizar un siguiente periodo de operaciones.

Mediante el desarrollo del proyecto se disminuyen costos y gastos; teniendo en cuenta que inicialmente se consideró contratación directa del personal y se asignaron varias funciones por cargo, logrando que el proyecto aumentara sus niveles de viabilidad, aunque lastimosamente, sigue habiendo un costo muy alto sobre las ventas estimadas.

RECOMENDACIONES

Como resultado del desarrollo, análisis del proyecto y observando detenidamente los diferentes estados financieros estimados y los resultados obtenidos, se encuentra que no es factible mantener operaciones más allá del segundo año, pues la deuda asciende a más de \$100.000.000 y no se podría acudir a un crédito, ya que el mismo sería insostenible, lo cual hace que el proyecto no sea viable para implementar en el corto plazo.

Una opción puede ser esperar y permitir un mayor crecimiento del municipio, lo cual es probable en el mediano plazo, si se tiene en cuenta las proyecciones de crecimiento del municipio y de sus diferentes sectores económicos.

Como recomendación importante para este proyecto, si se quiere poner en marcha se debe explorar la posibilidad de expandirse a municipios aledaños que puedan servir para aumentar las pymes atendidas y los servicios prestados. En el caso del municipio de Cumaral que está a unos pocos minutos de Restrepo es una buena posibilidad pues su comercio presenta crecimiento sostenido y su población es un poco mayor. Por otra parte, aunque un poco más retirado se encuentra la ciudad de Villavicencio, la cual se encuentra a 20 o 25 minutos de Restrepo, esta gran zona comercial podría ser un buen sitio para estudiar si se puede tener como mercado objetivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Departamento de Aduana Nacional y Estadística – DANE. 2005. Sistema de Consulta Información Censal. Recuperado el 28 de Enero de 2015 en

Alcaldía de Restrepo – Meta. (2015). Plan de Desarrollo de Restrepo 2012 – 2015, Restrepo: Alcaldía municipal.

Cámara de Comercio de Villavicencio. (2015). Constitución de Sociedades. Recuperado el 30 de Enero de 2015 en http://www.ccv.org.co/images/descargas/docsregistro/requisitos_sociedades.pdf

Cámara de Comercio de Villavicencio. (2015). Industria y Comercio. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014 en <http://www.ccv.org.co/ccv/fileadmin/documentos/imagenes/demo.htm>

Cámara de Comercio de Villavicencio. (2015). Tarifas de Registros Públicos. Recuperado el 30 de Enero de 2015 en http://www.ccv.org.co/images/descargas/tarifas/tarifas_2014.pdf

Salazar T. Gabriel.2010.Contabilidad, Información y Control en las empresas, Santiago: LegalPublishing. Sexta Edición.

Dinero.com. 2015. Crecimiento Continuo. Rescatado el día 12 de febrero de 2015 en <http://www.dinero.com/especiales-comerciales/consultoria/articulo/servicios-consultoria/196118>

Dinero.com. 2014. Empresas de Consultoria en Colombia. Rescatado el día 12 de febrero de 2015 en <http://www.dinero.com/especiales-comerciales/consultoria/articulo/empresas-consultoria-colombia/196119>

GLOSARIO

Balance General: Es un resumen de todo lo que tienen la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada.

Competitividad: Es la forma como una o varias empresas se relacionan estrategias y técnicas para mejorar sus productos, obtener mayor rentabilidad y ofrecer mejores servicios.

Demanda: Es la cantidad de bienes, productos y/o servicios que necesita un grupo de consumidores.

Dofa: Es el acrónimo para debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.

Estados Financieros: Son un registro formal de las actividades financieras con que cuenta una empresa, persona o entidad; es la información financiera pertinente, presentada de una manera estructurada y en una forma fácil de entender la situación de la empresa.

Estudio Financiero: Es aquel estudio que se hace de la información contable de una empresa donde se refleja la realidad económica y financiera para entender y determinar el comportamiento de los recursos de la empresa.

Estudio Organizacional: El estudio interno y externo de los niveles de jerarquía, sistemas de comunicación y los niveles de responsabilidad de cada puesto para la diseño, puesta en marcha, ejecución y control de los planes estratégicos de la empresa.

Indicador de Riesgo: Son todas aquellas variables cuantitativas, índices, porcentuales, precios o moneda que permite dimensionar e interpretar el nivel de riesgos y vulnerabilidad.

Inmuebles: Son todos aquellos bienes que no se pueden trasladar, es decir, que están ligados al suelo y por lo tanto son imposibles de mover de un lugar a otro sin dañarlos como casas, finca raíz, edificios, terrenos, etc.

Marketing: Llamamos marketing al conjunto de procesos en los que una empresa implementa para operar, diseñar, producir y vender un producto o servicio; el marketing es el análisis de la plaza, el producto, el precio y promoción.

Muebles: Son todos aquellos bienes que se pueden trasladar de un lugar a otro sin ocasionar daños a estos, pueden ser retirados de donde están para ser llevados a un nuevo destino como computadoras, equipos industriales, sofás, carros, etc.

Oferta: La oferta son todos los productos o servicios que los productos o empresas están dispuestos a ofrecer por un precio en un momento dado.

Plan de Negocios: Es una proyección en un documento sobre el desarrollo teórico de una idea o iniciativa empresarial en la cual se constituye por una fase de proyección y evaluación de un estudio financiero, estudio organizacional, estudio de mercado y estudio técnico.

Plan Estratégico: Toda empresa tienen un plan estratégico donde se intentan determinar y cumplir con los objetivos y las metas planteadas; estos planes pueden ser cumplidos a corto, mediano y largo plazo según sean elaborados.

Política de Precios: Es aquella metodología usada para la fijación de precios de los productos o servicios ofrecidos.

Pymes: Es el acrónimo para pequeña y mediana empresa.

Salud Ocupacional: Es la disciplina encargada de promocionar y mantener al máximo el bienestar físico, mental y social de los trabajadores en todos los campos en su lugar de trabajo.

ANEXOS

ANEXO 1. RETREPO, COMERCIAL

Tipo de Actividad Económica															
Departamento y Municipio combinado	Tipo actividad económica														
	Mantenimiento y reparación	Compra y venta productos no fabricados	Alojamientos, restaurantes, cafeterías	Construcción	Transporte	Correo y telecomunicaciones	Intermediación financiera	Educación	Salud, servicios sociales	Otros servicios	Productos elaborados por usted	Otra diferente a industria, comercio o servicios	No Informa	Total	
Meta - Villavicencio	1351	8194	2363	179	194	937	133	245	438	1811	1717	871	5	18438	
Meta - Acacías	168	1217	296	12	12	151	14	16	40	199	199	89	1	2414	
Meta - Barranca de Upiá	2	57	10	1	-	3	-	2	1	5	6	6	-	93	
Meta - Cabuyaro	10	53	34	-	-	4	-	-	2	10	8	16	-	137	
Meta - Castilla La Nueva	14	84	53	3	1	8	1	1	3	15	5	36	1	225	
Meta - Cubarral	12	115	58	1	1	8	2	4	5	23	10	6	-	245	
Meta - Cumaral	46	410	83	1	6	35	5	8	18	49	115	67	3	846	
Meta - El Calvario	1	12	2	1	-	-	-	2	2	2	5	-	-	27	
Meta - El Castillo	12	95	56	-	-	13	2	2	8	16	15	14	1	234	
Meta - El Dorado	-	43	9	-	-	1	-	-	2	4	4	1	1	65	
Meta - Fuente de Oro	22	231	25	1	3	15	-	1	7	28	23	16	1	373	
Meta - Granada	237	1376	397	9	19	173	14	20	56	218	238	193	3	2953	
Meta - Guamal	37	285	86	2	2	15	2	8	14	31	64	73	-	619	
Meta - Mapiipán	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	
Meta - Mesetas	23	110	55	1	2	9	2	6	5	18	52	9	-	292	
Meta - La Macarena	7	107	47	-	4	6	1	1	1	11	25	1	2	213	
Meta - Uribe	1	23	7	-	1	-	-	-	-	6	4	3	-	45	
Meta - Lejanías	22	201	74	-	1	23	-	3	3	38	24	18	-	407	
Meta - Puerto Gaitán	37	205	101	8	11	5	-	10	11	28	21	49	2	488	
Meta - Puerto López	102	437	275	8	5	26	4	8	19	57	40	72	-	1053	
Meta - Puerto Lleras	28	198	101	1	1	14	1	3	6	22	28	17	-	420	
Meta - Puerto Rico	23	182	84	1	1	8	2	-	6	22	24	40	1	394	
Meta - Restrepo	28	210	87	1	2	14	3	3	11	35	27	40	1	462	
Meta - San Carlos de Guaroa	18	110	54	1	1	14	1	3	5	14	9	9	-	239	
Meta - San Juan de Arama	16	136	19	-	1	9	1	2	5	25	31	13	-	258	
Meta - San Juanito	-	4	8	-	-	1	-	-	-	3	8	2	1	27	
Meta - San Martín	93	499	164	2	6	67	6	5	18	57	64	65	-	1046	
Meta - Vistahermosa	51	318	132	3	4	20	1	9	11	35	21	20	1	626	
Total	2361	14917	4681	236	278	1579	195	362	697	2782	2787	1746	24	32645	

ANEXO 2. RESTREPO, ABSOLUTA

Actividad Económica											
Departamento y Municipio combinado	Actividad Económica (Industria-Comercio_Servicios)										
	Industria	Comercio	Servicios	Otras Act. Economicas	Unidades Auxiliares Tipo Gerencia	Unidades Auxiliares Diferentes de Gerencia	Desocupada	No Informa	Total		
Meta - Villavicencio	1595	9448	6336	871	17	225	6	171	18669		
Meta - Acacias	181	1383	735	89	-	3	-	26	2417		
Meta - Barranca de Upía	5	59	21	6	-	-	-	2	93		
Meta - Cabuyaro	4	61	50	16	-	-	-	6	137		
Meta - Castilla La Nueva	5	98	85	36	-	3	-	1	228		
Meta - Cubarral	10	127	102	6	-	1	1	-	247		
Meta - Cumaral	115	455	206	67	-	7	3	3	856		
Meta - El Calvario	-	13	7	-	-	-	-	7	27		
Meta - El Castillo	15	107	97	14	-	-	6	1	240		
Meta - El Dorado	2	41	16	1	-	1	-	5	66		
Meta - Fuente de Oro	23	253	80	16	-	-	1	1	374		
Meta - Granada	237	1605	913	193	-	23	5	5	2981		
Meta - Guamal	63	320	162	73	-	-	4	1	623		
Meta - Mapiripán	-	5	1	-	-	-	-	-	6		
Meta - Mesetas	51	133	98	9	-	1	2	1	295		
Meta - La Macarena	25	114	71	1	-	3	3	2	219		
Meta - Uribe	3	24	14	3	-	-	-	1	45		
Meta - Lejanías	24	222	143	18	-	3	4	-	414		
Meta - Puerto Gaitán	20	242	173	49	-	2	3	4	493		
Meta - Puerto López	39	532	401	72	-	10	-	9	1063		
Meta - Puerto Lleras	28	226	148	17	-	2	6	1	428		
Meta - Puerto Rico	24	205	124	40	-	5	2	1	401		
Meta - Restrepo	27	237	156	40	1	2	-	1	464		
Meta - San Carlos de Guaro	9	128	93	9	-	-	5	-	244		
Meta - San Juan de Arama	31	152	62	13	-	1	2	-	261		
Meta - San Juanito	8	4	12	2	-	-	-	1	27		
Meta - San Martín	64	590	325	65	2	7	11	-	1064		
Meta - Vista Hermosa	21	369	214	20	-	5	8	2	639		
Total	2629	17153	10845	1746	20	304	72	252	33021		

ANEXO 3. FORMULARIO DE ENTREVISTA

Lugar: Restrepo - Meta

Fecha: 21 – 01 - 2015

1. Cuantos meses o años inicio el negocio?

R: _____

2. A que se dedica su negocio?

R: _____

3. Tuvo alguna orientación para iniciar su negocio?

R: _____

4. A quien acudió para que lo ayudaran en la puesta en marcha de su negocio?

R: _____

5. Su negocio está legalmente constituido?

R: _____

7. Que problemas tiene o ha tenido para mantener su negocio?

R: _____

8. Anteriormente ha intentado tener otros negocios?

R: _____

ANEXO 4. FICHAS TECNICAS

Notebook ASUS X452CP-VX042H Negro



Especificaciones

Marca	ASUS
Procesador PC	Intel® Core™ i3
PROCESADOR	Intel® Core™ i3 3217U
Sistema Operativo	Windows 8
DISCO DURO	500 GB
Memoria	4 GB
PULGADAS	14 Pulgadas
Tamaño de Pantalla	13 a 18 Pulgadas
GARANTIA	12 meses
TIPS NOTEBOOK	<p>Rendimiento ideal para trabajar con múltiples aplicaciones.</p> <ul style="list-style-type: none">· Pantalla ideal para editar tus videos, ver tus películas cómodamente y en cualquier lugar.· Máxima capacidad de disco para guardar y organizar todas tus fotografías, música e información sin afectar el rendimiento.· Lector y grabador de discos DVD incorporado en algunos modelos

Impresora KYOCERA Láser FS-1040



Descripción del producto

Especificaciones

CONFIABILIDAD Y DURABILIDAD EN UN DISEÑO COMPACTO, IDEAL PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Diseñada con las empresas de tamaño mediano en mente, la compacta, pero poderosa impresora ECOSYS FS-1040 de Kyocera reúne características que la convierten en un elemento esencial dentro de la oficina actual.

Operación Ecológica:

- La tecnología ECOSYS reduce drásticamente los residuos de consumibles, contribuyendo así a la protección del medio ambiente
- Operación silenciosa de 28 dB en modo Lista, y de 50 dB imprimiendo, pudiendo llegar a niveles más bajos imprimiendo en modo silencioso
- Cumple con la norma Energy Star®, que asegura un uso más eficiente de la energía.

Confiabilidad a toda prueba

- Largos ciclos de trabajo sin necesidad de intervención del usuario, gracias a consumibles de larga duración.
- Debido a la avanzada tecnología japonesa ECOSYS, los consumibles evitan tener que cambiar el tambor u otros componentes cada vez que se reemplaza el tóner.
- Prácticamente no se requiere la intervención del usuario hasta las 100.000 impresiones

Máxima productividad

- Alta velocidad de impresión de hasta 21 ppm y sólo 8,5 segundos o menos para la salida de la primera página
- Posibilidad de utilizar una gama amplia de tipos de papel, que permite imprimir una gran variedad de trabajos internamente
- Ciclo máximo de trabajo mensual de hasta 10.000 páginas al mes

Rentabilidad asegurada

- Alto rendimiento del tóner que permite imprimir hasta 2.500 páginas
- Capacidad de impresión de varias páginas en una (N-up), que reduce notablemente el costo y uso de papel
- Consumibles y componentes de larga duración que representan significativos ahorros y reducen el costo total de propiedad

Cómodas herramientas de software

- Administración simplificada de dispositivos incluyendo acceso a características y preferencias de la impresora
- Fácil solicitud de tóner online de proveedores seleccionados
- Enlace directo a la página web de descarga de drivers de Kyocera que asegura acceso inmediato a los últimos drivers de impresión

Descripción del producto

Especificaciones

Marca	KYOCERA
TIPO IMPRESORA	Láser
VELOCIDAD DE IMPRESIÓN	Carta: 21 ppm, Legal: 13 ppm, A4: 20 ppm
RESOLUCIÓN DE IMPRESIÓN	600 x 600 dpi, Modo Fast: 1200 (1800 x 600 dpi)
MEMORIA	32 MB
IMPRESORA CARTUCHOS	Toner inicial 700 segundo 2500
CONECTIVIDAD	USB 2.0 HS
GARANTIA	12 meses
OTROS	<ul style="list-style-type: none">• Tiempo de calentamiento (desde el encendido): 14 segundos o menos• Tiempo de salida de la primera página 8,5 segundos o menos• Impresión dúplex: Manual• Requisitos eléctricos: 120 V: 60Hz/5.4 A; 220 V: 50 Hz/2.8A• Dimensiones / Peso: 358 mm (ancho) x 262 mm (prof.) x 241 mm (alto) / 6,3 kg• Consumo de energía típico: (TEC) 120 V: 1.021 W por hora/semana; 220 V: 920 W por hora/semana• Nivel de ruido: (ISO) 50 dB(A) imprimiendo• Ciclo de trabajo mensual máximo: 10.000 páginas al mes

TELEFONO INALAMBRICO

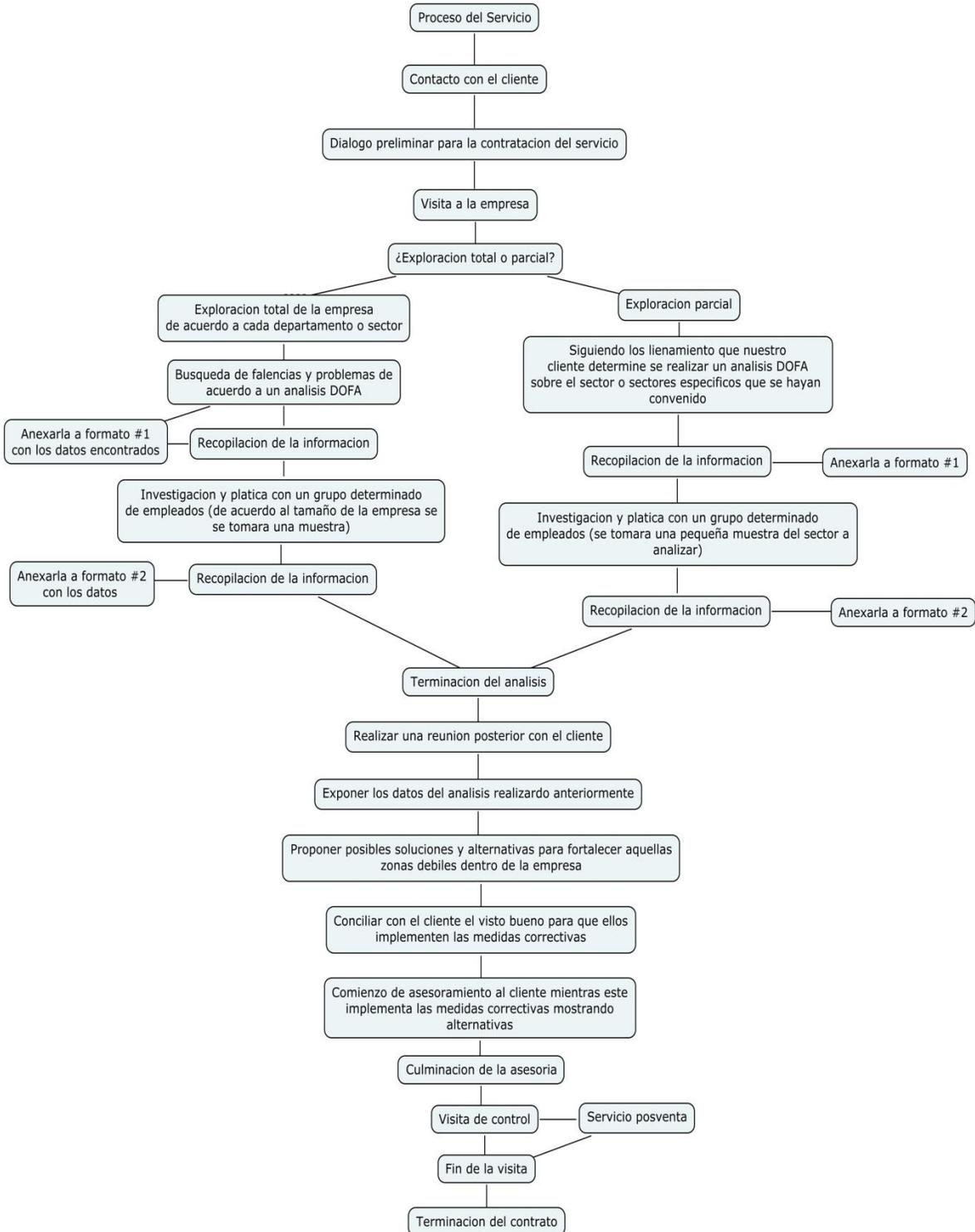


Ficha Técnica

Promociones

Atributos	Detalle
Tipo	Telefonos Inalambricos
Modelo	CS 6419
Altavoz	Si
Identificador	si
Características	Teléfono inalámbrico 1 auricular con identificador de llamadas y altavoz
No de auriculares	1
Uso	Doméstico
Tipo (alámbrico/inalámbrico)	inalámbrico
Color	Negro y plata

ANEXO 5. OPERACIONES



ANEXO 6. LIQUIDACION 2015 – 2019

LIQUIDACION 2015											
NOMINA PARA EL PAGO DE EMPLEADOS											
Nombre del empleado	DEVENGADO						DEDUCCIONES			NETO PAGADO	RECIBI CONFORME CC. NO.
	Sueldo básico	Días trabajados Por Mes	Horas Extras	Comisiones	Auxilio de transporte	Total devengado	Aportes Salud	Aportes pensión	Total deducciones		
Presidencia	\$ 12.000.000,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 864.000,00	\$ 12.864.000,00	\$ 480.000,00	\$ 480.000,00	\$ 960.000,00	\$ 11.904.000,00	
Administrador	\$ 10.800.000,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 864.000,00	\$ 11.664.000,00	\$ 432.000,00	\$ 432.000,00	\$ 864.000,00	\$ 10.800.000,00	
Administrador	\$ 10.800.000,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 864.000,00	\$ 11.664.000,00	\$ 432.000,00	\$ 432.000,00	\$ 864.000,00	\$ 10.800.000,00	
Publicidad	\$ 10.800.000,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 864.000,00	\$ 11.664.000,00	\$ 432.000,00	\$ 432.000,00	\$ 864.000,00	\$ 10.800.000,00	
Talento Humano	\$ 10.800.000,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 864.000,00	\$ 11.664.000,00	\$ 432.000,00	\$ 432.000,00	\$ 864.000,00	\$ 10.800.000,00	
Secretaria	\$ 9.600.000,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 864.000,00	\$ 10.464.000,00	\$ 384.000,00	\$ 384.000,00	\$ 768.000,00	\$ 9.696.000,00	
TOTAL	\$ 64.800.000,00		0,00	\$ 0,00	\$ 5.184.000,00	\$ 69.984.000,00	\$ 2.592.000,00	\$ 2.592.000,00	\$ 5.184.000,00	\$ 64.800.000,00	

APROPIACIONES	Cesantias	Prima	Vacaciones	Inter. cesantias	Salud	Pensión	Caja Compen.	I.C.B.F	SENA	Riesgos profesionales	TOTAL APROP.
	\$ 5.829.667,20	\$ 5.829.667,20	\$ 2.702.160,00	\$ 699.840,00	\$ 5.508.000,00	\$ 7.776.000,00	\$ 2.592.000,00	\$ 1.944.000,00	\$ 1.296.000,00	\$ 338.256,00	\$ 34.515.590,40

LIQUIDACION 2016

NOMINA PARA EL PAGO DE EMPLEADOS

Nombre del empleado	DEVENGADO						DEDUCCIONES			NETO PAGADO	RECIBI CONFORME CC. NO.
	Sueldo básico	Días trabajados Por Mes	Horas Extras	Comisiones	Auxilio de transporte	Total devengado	Aportes Salud	Aportes pensión	Total deducciones		
Presidencia	\$ 12.564.000,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 904.800,00	\$ 13.468.800,00	\$ 502.560,00	\$ 502.560,00	\$ 1.005.120,00	\$ 12.463.680,00	
Administrador	\$ 11.307.600,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 904.800,00	\$ 12.212.400,00	\$ 452.304,00	\$ 452.304,00	\$ 904.608,00	\$ 11.307.792,00	
Administrador	\$ 11.307.600,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 904.800,00	\$ 12.212.400,00	\$ 452.304,00	\$ 452.304,00	\$ 904.608,00	\$ 11.307.792,00	
Publicidad	\$ 11.307.600,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 904.800,00	\$ 12.212.400,00	\$ 452.304,00	\$ 452.304,00	\$ 904.608,00	\$ 11.307.792,00	
Talento Humano	\$ 11.307.800,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 904.800,00	\$ 12.212.600,00	\$ 452.312,00	\$ 452.312,00	\$ 904.624,00	\$ 11.307.976,00	

Secretaria	\$ 10.051.200,00	30,00	0,00	\$ 0,00	\$ 904.800,00	\$ 10.956.000,00	\$ 402.048,00	\$ 402.048,00	\$ 804.096,00	\$ 10.151.904,00	
TOTAL	\$ 67.845.800,00		0,00	\$ 0,00	\$ 5.428.800,00	\$ 73.274.600,00	\$ 2.713.832,00	\$ 2.713.832,00	\$ 5.427.664,00	\$ 67.846.936,00	
APROPIACIONES	Cesantias	Prima	Vacaciones	Inter. cesantias	Salud	Pensiòn	Caja Compen .	I.C.B.F	SENA	Riesgos profesionales	TOTAL APROP.
	\$ 6.103.774,18	\$ 6.103.774,18	\$ 2.829.169,86	\$ 732.746,00	\$ 5.766.893,00	\$ 8.141.496,00	\$ 2.713.832,00	\$ 2.035.374,00	\$ 1.356.916,00	\$ 354.155,08	\$ 36.138.130,30

ANEXO 7. ACTA DE CONSTITUCION EMPRESA SAS
CONSTITUCION DE UNA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

(NOMBRE DE LA EMPRESA) SAS ACTO CONSTITUTIVO

El día 21 del mes 05 del año 2015 el o los señores (Jhony Slenderg Galindo Florez, etc), de nacionalidad (Colombiana), identificado con c.c (1.115.913.484), domiciliado en la ciudad de (Restrepo - Meta), declara - previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada (INCLUIR NOMBRE DE LA SOCIEDAD), para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término de duración (DEFINIDO O INDEFINIDO), con un capital suscrito de (\$ 180.000.000), dividido en (xxxxxxx) acciones ordinarias de valor nominal de

(\$ xxxxxx) cada una, que han sido liberadas en su (totalidad o en el porcentaje correspondiente), previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

ESTATUTOS Capítulo I

Disposiciones generales

Artículo 1º. Forma.- La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará (INCLUIR NOMBRE) SAS, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

Artículo 2º. Objeto social.- La sociedad tendrá como objeto principal (Asesoría Empresarial). Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Artículo 3º. Domicilio.- El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de (Calle 2 # 11 - 26) Bogotá D.C. y su dirección para notificaciones judiciales será la (Calle 2 # 11 - 26). La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

Artículo 4º. Término de duración.- El término de duración será (INDEFINIDO)

Capítulo II

Reglas sobre capital y acciones

Artículo 5º. Capital Autorizado.- El capital autorizado de la sociedad es de (\$ 180.000.000), dividido en cien acciones de valor nominal de (\$ xxxxx) cada una.

Artículo 6º. Capital Suscrito.- El capital suscrito inicial de la sociedad es de (\$ 180.000.000), dividido en

(xxxxxx) acciones ordinarias de valor nominal de (INCLUIR VALOR) cada una.

Artículo 7º. Capital Pagado.- El capital pagado de la sociedad es de (\$ 180.000.000), dividido en (xxxxxx) acciones ordinarias de valor nominal de (\$ xxxxxx) cada una.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.- El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.

Artículo 8º. Derechos que confieren las acciones.- En el momento de la

constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiriere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

Artículo 9º. Naturaleza de las acciones.- Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

Artículo 10º. Aumento del capital suscrito.- El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

Artículo 11º. Derecho de preferencia.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de

la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo Primero.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo Segundo.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

Artículo 12º. Clases y Series de Acciones.- Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo.- Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas

en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

Artículo 13º. Voto múltiple.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

Artículo 14º. Acciones de pago.- En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

Artículo 15º. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil.- Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

Artículo 16º. Restricciones a la negociación de acciones.- Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

Artículo 17º. Cambio de control.- Respecto de todos aquellos accionistas que

en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III Órganos sociales

Artículo 18º. Órganos de la sociedad.- La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionista. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Artículo 19º. Sociedad devenida unipersonal.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

Artículo 20º. Asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año

calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea Será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

Artículo 21º. Convocatoria a la asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

Artículo 22º. Renuncia a la convocatoria.- Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

Artículo 23º. Derecho de inspección.- El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca

de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido. **Artículo 24º.** Reuniones no presenciales.- Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

Artículo 25º. Régimen de quórum y mayorías decisorias: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión. Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

(i) La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.

(ii) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.

(iii) La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular; (iv) La modificación de la cláusula compromisoria;

(v) La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple;

(vi) La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo.- Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

Artículo 26º. Fraccionamiento del voto: Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva.

Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

Artículo 27º. Actas.- Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

Artículo 28º. Representación Legal.- La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien no tendrá suplentes (si se va a crear el cargo de representante legal suplente se debe suprimir este no), designado para un término de (xxx) año por la asamblea general de accionistas.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso. La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

Artículo 29º. Facultades del representante legal.- La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

Capítulo IV Disposiciones Varias

Artículo 30º. Enajenación global de activos.- Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 31º. Ejercicio social.- Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1º de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

Artículo 32º. Cuentas anuales.- Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

Artículo 33º. Reserva Legal.- la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 34º. Utilidades.- Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 35º. Resolución de conflictos.- Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

Artículo 36º. Cláusula Compromisoria.- La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (el que desee incluir). El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (el que desee incluir). El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (el que desee incluir). se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37º. Ley aplicable.- La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

Capítulo IV

Disolución y Liquidación

Artículo 38º. Disolución.- La sociedad se disolverá:

1º Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;

2º Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;

3º Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;

4º Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5º Por orden de autoridad competente, y

6º Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero.- En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 39º. Enervamiento de las causales de disolución.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6º del artículo anterior.

Artículo 40º. Liquidación.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

DETERMINACIONES RELATIVAS A LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

1. Representación legal.- Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a (Jhony Slenderg Galindo Florez), identificado con el documento de identidad No. (1.115.913.484), como representante legal de (INSERTAR NOMBRE) SAS, por el término de (xx) año. (Jhony Slenderg Galindo Florez) participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de (INSERTAR NOMBRE) SAS.

2. Personificación jurídica de la sociedad.- Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, nombre de la empresa tornará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

FIRMAS DE LOS SOCIOS...

Unilibrepereira. (2015). Acta de Constitución de una Sociedad por Acciones Simplificada. Recuperado el 20 de 05 de 2015 en http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&sqi=2&ved=0CCgQFjAC&url=http%3A%2F%2Funilibrepereira.edu.co%2Fcatehortua%2Fgerencia%2FActo%2520de%2520Constitucion%2520SAS.doc&ei=Lp9eVavgNYrAsAXH9oLQBg&usg=AFQjCNHKB3jfFYPDauL0YUfJP2C_Uk4d5Q&sig2=PGi7oJl39Tj7NkYqWPPNhQ&bvm=bv.93990622,d.b2w

ANEXO 9 PLAN DE COMPRAS 2015 – 2019

PLAN DE COMPRAS	AÑO 2015											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costo de Intangibles	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Digital Sygma	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Skype	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Correo	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Paquete Office	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costo de Transporte	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Equipo, Oficina y Computo	\$ 10.928.300	\$ 0	\$ 0	\$ 90.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 90.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 90.000
Mantenimiento de equipo	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 90.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 90.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 90.000
Compra de equipo	\$ 8.875.300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de muebles e inmuebles	\$ 2.053.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Arrendamientos	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Arrendamiento de oficina	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Mano de Obra	\$ 6.804.000	\$ 6.804.000	\$ 6.804.000	\$	\$ 6.804.000	\$	\$ 6.804.000	\$ 6.804.000	\$ 6.804.000	\$	\$ 6.804.000	\$

ANEXO 11. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES

Investigación

Búsqueda de nuevos clientes
Contacto con el cliente

Reunión

Reunión con el cliente
Firma del contrato

Inicio del Servicio

Exploración de la empresa
Análisis DOFA
Recopilación de datos formato #1
Investigación y platica con empleados
Recopilación de datos formato #2

Terminación del Análisis

Exposición de Resultados

Reunión con el cliente
Búsqueda de alternativas
Concertación del camino a seguir

Inicio del Asesoramiento

Asesoramiento al cliente
Platica para la puesta en marcha de las alternativas
Seguimiento paso a paso
Terminación del asesoramiento

Reunión

Visita de control
Corrección de por menores

Terminación de Visitas

Terminación del Servicio

Terminación del Contrato