

**PLAN DE EMPRESA DE SERVICIO DE INTERNET, FOTOCOPIADO Y
COMERCIALIZACIÓN DE INSUMOS DE
PAPELERÍA Y OFICINA EN LAS SEDES DE LA CUN EN BOGOTÁ CENTRO**

Presentado por:

**KAREN CASTILLO
CAROLINA GARCIA**

Grupo: 10103

Presentado a:

GIOANNY HERNÁNDEZ NUÑEZ

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN
OPCIÓN DE GRADO III
BOGOTÁ
2018**

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	2
1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	4
1.1 Descripción General del Negocio	4
1.2 Objetivos	4
1.2.1 Objetivo general	4
1.2.2 Objetivos específicos	5
1.3 Misión	5
1.4 Visión	5
1.5 Valores Corporativos	5
1.6 . Pentágono de Perfilación de Clientes	6
1.6.1 Clientes Potenciales	6
1.6.2 Necesidades/Jobs	7
1.6.3 Beneficios/ Expectativas	7
1.6.4 Soluciones Actuales	7
1.6.5 Inconformidades/Frustraciones/ Limitaciones	9
1.6.6 Mercado	9
2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	9
2.1 Organigrama	9
2.2 Cargograma	10
3. ESTUDIO LEGAL	11
4. ESTUDIO TÉCNICO OPERATIVO	12
4.1 Ficha Técnica del producto o servicio	12
4.2 Procesos y procedimientos	13
4.3 Infraestructura	13
4.4 Muebles y enseres	14
4.5 Maquinaria y equipo	14
4.6 Materia prima e insumos	15
4.7 Plan de producción	15



4.8 Mano de obra	15
4.9 Plan de Compras	16
4.10 Costos de Producción	16
5. ESTUDIO FINANCIERO	17
5.1 Balance General	17
5.2 Estado de Resultados	18
5.3 Valoración de rentabilidad del proyecto	18
6. PLAN DE MARKETING	19
6.1 Marketing Mix	19
6.2 Matriz de Costos	20
CONCLUSIONES	21
BIBLIOGRAFÍA	22

1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

1.1 Descripción General del Negocio

La idea de negocio consiste básicamente en una empresa que se dedicara a la comercialización al por menor de productos de papelería y de oficina, combinado con la prestación de servicios relacionados, como el acceso a internet, encuadernación, laminación, fotocopias e impresiones a color y a blanco y negro.

En todas las sedes de la CUN es necesario contar con un servicio de distribución de elementos de oficina y papelería, ya que son herramientas de trabajo que se necesitan constantemente para el desarrollo de las actividades académicas y laborales de la universidad.

No todas cuentan con este servicio lo cual hace que los procesos se vean afectados, pues esto implica tiempo, al tener que desplazarse a los alrededores para realizar las compras de sus insumos de papelería, y muchas veces costos.

Por ello, la idea de diseñar un plan de negocio, enfocado en la venta de insumos de papelería en todas las sede de la CUN, surge para cubrir esas necesidades e incluso para brindar calidad en los productos, comodidad y seguridad al adquirirlos, para que tanto estudiantes, como profesores, y personal administrativo se vean beneficiados al obtener de una manera más fácil, más rápida y efectiva todo lo referente a elementos de oficina y papelería, y de esta forma llevar a cabo sus actividades sin tener que pensar en tiempos, fallas y costos.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Crear una empresa, para la distribución de insumos de papelería especializada en implementos de oficina y todo lo referente, que genere empleos directos e indirectos en todas las sedes de la CUN ubicadas en el centro de Bogotá.

1.2.2 Objetivos específicos

1. Tomar entre fotocopias e impresiones un monto de mil unidades por cada una de las sedes.
2. Obtener una rentabilidad anual del 30%.
3. Incrementar las ventas mensuales de la empresa en un 3%, durante los ocho primeros meses.

1.3 Misión

Brindar un servicio de alta calidad destinado a satisfacer las necesidades de los clientes, la mejor variedad, y los mejores precios en el ramo de papelería, artículos de oficina, fotocopias, y en toda la gama de productos y servicios que ofrecemos en nuestras instalaciones, contando con personal debidamente capacitado, los equipos, la tecnología y la infraestructura necesaria para lograr permanecer en el mercado, cumpliendo con las expectativas del cliente en el servicio.

1.4 Visión

En el 2022 ser una empresa con prestigio y reconocimiento, con una buena estructura administrativa y comercial, de modo que nuestros clientes nos consideren líderes en el servicio y en la comercialización y distribución de productos de papelería, y por medio de su popularidad “El centro de copiado CUN” llegue a expandirse hasta tener 2 o más sucursales en las otras sedes de la CUN.

1.5 Valores Corporativos

- **Calidad en el servicio**

El mayor patrimonio son los clientes. Según esta premisa, nuestro trabajo se orienta a ofrecer y garantizar un servicio superior, oportuno y de calidad, que genere confianza e involucre la filosofía de ser siempre los mejores.

- **Excelencia**

Fomentamos la importancia del quehacer bien realizado, de manera eficaz, eficiente y rentable. Por lo tanto se deben compartir las responsabilidades y trabajos encomendados por nuestros clientes y cumplir con los compromisos, proveedores y colaboradores a fin de superar sus expectativas.

- **Ética**

La actitud y el comportamiento de las personas que laboren se basa en la Honestidad, Integridad y Justicia, valores a la transparencia de todas las relaciones con nuestros clientes internos y externos.

- **Talento Humano**

Valoramos el compromiso de cada persona consigo misma y con la Organización, para brindar oportunidades de desarrollo y crecimiento. La actitud abierta y la vocación de servicio de nuestro equipo de colaboradores buscan satisfacer al cliente y superar sus expectativas.

- **Responsabilidad**

Mejorar continuamente y agregar valor al trabajo, para contribuir así con el desarrollo y crecimiento de la Organización, de nuestros clientes, proveedores, accionistas y colaboradores.

1.6 . Pentágono de Perfilación de Clientes

1.6.1 Clientes Potenciales

Estudiantes, Docentes y personal Administrativo de la CUN

1.6.2 Necesidades/Jobs

1. Consideramos que nuestros clientes requieren en todas las sedes del centro el servicio de papelería.
2. Consideramos que nuestros clientes desean agilizar el tiempo en el proceso de copiado o impresión.
3. Se considera que nuestros clientes requieren evitar el desplazamiento a diferentes puntos para adquirir los productos y el servicio de papelería.
4. Consideramos que nuestros clientes desean obtener precios más cómodos en los servicios y productos a comprar.
5. Se considera que el cumplimiento en los trabajos encargados son un factor importante para nuestro cliente.

1.6.3 Beneficios/ Expectativas

1. Se considera que para nuestro cliente es importante ahorrar tiempo al evitar el desplazamiento a otros puntos fuera de cada sede.
2. Consideramos que nuestro cliente desea una reducción de costos por ello ofrecerán precios más bajos en productos, copias e impresiones.
3. Se considera asegurar la entrega en tiempos estipulados de trabajos dejados con anterioridad.
4. Consideramos que nuestro cliente desea que el servicio se preste continuamente en los horarios académicos de la Universidad.
5. Se considera que nuestro cliente desea que se preste un buen servicio, como también que exista un amplio portafolio de inventario.

1.6.4 Soluciones Actuales

- **Copias Richar´d Papelería (Café Internet)**

Calidad: Material y diversidad de material de papelería

Impresión y servicio de Internet básico, no cuenta con locación amplia para atender la demanda y solucionar las necesidades de impresión especializada digital

Precio

Los precios que manejan son estándar y/o iguales a los de las papelerías del sector

No se cuenta con lista de precios y/o productos que puedan marcar la diferencia con la competencia

Servicio:

Punto de atención único, su ubicación dificulta que los estudiantes adquieran oportunamente los productos y consulten el material de trabajo.

- **Papelería el Átomo.**

Calidad: Las fotocopias y/o impresiones muchas veces salen muy claras lo cual es incómodo para el cliente.

Precio: Los productos de Papelería en su mayoría son costosos comparados con los de la competencia.

Servicio: No cuenta con un orden específico al momento de atender a los clientes por lo cual se generan demoras en el servicio al cliente.

- **La bombonera (centro de copiado e impresión Digital)**

Calidad: Poca disponibilidad de equipos de cómputo lo cual genera congestión de clientes, para realizar impresiones como también para adquirir otros productos.

Precio: Aunque las fotocopias e impresiones son a un precio justo, existen productos de papelería y oficina que tienen precios elevados.

Servicio: El servicio al cliente no es el mejor, pues los chicos que atienden al público muchas veces lo hacen de mala gana o de afán generando molestias al cliente.

- **Control P (centro de copiado e impresión Digital)**

Calidad: los equipos de cómputo muchas veces son lentos lo cual genera molestias para el cliente al usarlos para consultas o impresiones.

Precio: Los precios no son los mismos, estos dependen de la cantidad en cuanto a fotocopias e impresiones, lo cual genera incomodidades para el cliente.

Servicio: Cuentan con poco personal para atender al público lo cual genera demoras en la entrega de trabajos o productos encargados.

1.6.5 Inconformidades/Frustraciones/ Limitaciones

Consideramos que las principales frustraciones del cliente están relacionadas en cuanto

- Al costo elevado de los productos
- Mala calidad en el servicio.
- Incumplimiento de los trabajos que se dejan encargados anteriormente.
- El horario de atención no es en toda la jornada académica.

1.6.6 Mercado

Socioeconómica: Estrato 1, 2 y 3

Edad: 18 años a 50 años

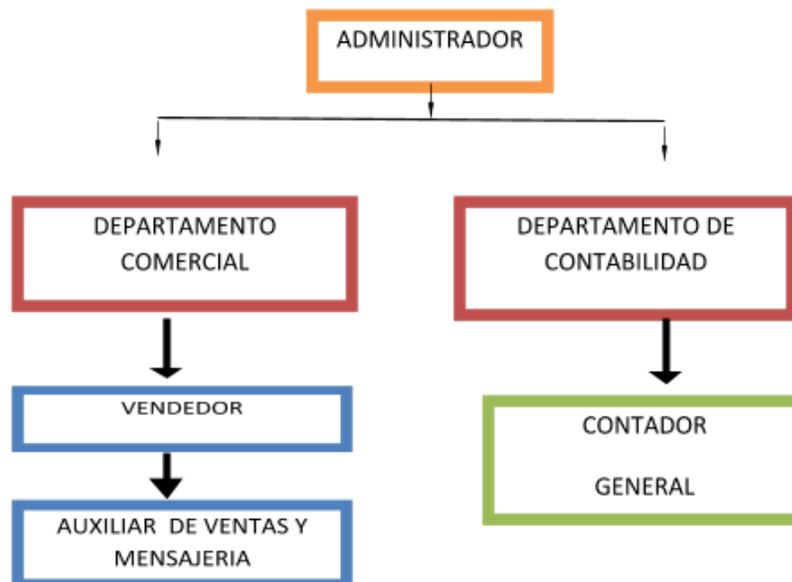
Ubicación: Centro de Bogotá

Género: Hombres y Mujeres

Característica especial: Personal de la CUN (Estudiantes, Docentes, Personal Administrativo).

2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

2.1 Organigrama



2.2 Cargograma

	<h3>PERFILES DE CARGO</h3>
--	----------------------------

NOMBRE DEL CARGO: ADMINISTRADOR				
OBJETIVO DEL CARGO	CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA	CONTRATO	SALARIO
<p>Dar las directrices en cuanto a Objetivos Estratégicos, Proyectos e n curso, responsabilidades y manejo de recursos para el cumplimiento de los Objetivos.</p>	<p>EDUCACION: Profesional en Administración de empresas con especialización en Gerencia de Empresas.</p> <p>FORMACION GENERAL: Word, Excel, Power Point Internet</p>	<p>De : 2 años en adelante</p> <p>Específica: Cargos gerenciales en empresas del medio, negociaciones con proveedores y clientes del sector industrial, habilidad en el desarrollo de estrategias de mercadeo.</p>	INDEFINIDO	1.500.000
NOMBRE DEL CARGO: CONTADOR				
OBJETIVO DEL CARGO	CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA	CONTRATO	SALARIO
<p>Contabilizar y brindar reporte oportuno de los movimientos financieros y contables establecidos en la compañía. Velar por el cumplimiento de las normas legales vigentes, en cuanto a informes e impuestos a presentar en las entidades públicas.</p>	<p>EDUCACION: Profesional en Contaduría Pública recién egresado.</p> <p>FORMACION GENERAL: Word, Excel, Power Point Internet Conocimiento de terminos y principios para asesorar al cliente</p>	<p>De : No requiere experiencia</p> <p>Específica: Manejo y causación de facturas, conocimiento de impuestos nacionales y distritales, conciliaciones bancarias, giro de cheques, pago a proveedores, causación de nómina, parafiscales, amortizaciones, depreciación, notas, manejo de programas contables</p>	PRESTACION DE SERVICIOS	1.000.000
NOMBRE DEL CARGO: VENDEDOR				
OBJETIVO DEL CARGO	CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA	CONTRATO	SALARIO
<p>Recepcionar y atender requerimientos del cliente interno y externo. manejo de listado de precios, comunicación ventas y distribución de los productos que ofrece la papelería. Manejo de inventario.</p>	<p>EDUCACION: Técnico o Tecnólogo en carreras Administrativas o Servicio al cliente.</p> <p>FORMACION GENERAL: Word, Excel, Power Point Internet</p>	<p>De : 2 años en adelante</p> <p>Específica: Atención al cliente, compromiso, cordialidad, trabajo en equipo, adaptación a los cambios propuestos. Pro actividad y responsabilidad</p>	CONTRATO OBRA LABOR	800.000+ Prestaciones legales
NOMBRE DEL CARGO: AUXILIAR DE VENTAS Y MENSAJERIA				
OBJETIVO DEL CARGO	CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA	CONTRATO	SALARIO
<p>Contribuir eficazmente con el fortalecimiento de la imagen de la organización mediante el oportuno y eficaz servicio al cliente interno y externo, apoyando las demás áreas de acuerdo al alcance del cargo.</p>	<p>EDUCACION: Estudiante o técnico en auxiliar administrativo con curso en atención al cliente</p> <p>FORMACION GENERAL: Word, Excel, Power Point Internet</p>	<p>De : 1 a 2 años</p> <p>Específica: Atención al cliente, manejo de archivo y recepción telefónica, facilidad de expresión verbal, comunicación e interpretación adecuada de la información.</p>	CONTRATO OBRA LABOR	800.000+ Prestaciones legales
TOTAL				4.100.000

3. ESTUDIO LEGAL

Al crear una nueva unidad de negocio, es importante tener en cuenta los diferentes requisitos y leyes para la misma; definiendo además el tipo de sociedad y la manera como se debería constituir esta.

- **Tipo de Sociedad.**

En este caso Empresa S.A.S sociedad por acciones simplificada.

- **Sector económico:**

Empresa de servicios.

- **Registro Mercantil.**

Este documento delegado por el estado a las cámaras de comercio, estará previsto y regulado en el código de comercio, donde estará registrado la matrícula mercantil ya que se estará en la obligación como comerciantes y por ejercer en los actos del comercio, considerado ante todo un medio legal de publicidad, que cumple con la finalidad informativa, que deberá estar actualizado anualmente desde el comienzo de la misma.

- **Formulario de Registro Único Tributario (RUT).**

Como mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar las obligaciones controladas por la DIAN, este documento permitirá contar con información veraz, actualizada y confiable de cada registro que contenga este documento acerca de la información de la empresa, facilitando una gestión efectiva en materia de recaudo, control y servicio, para no tener problemas ni inconvenientes con obligaciones tributarias y aduaneras.

- **Ministerio de Industria y Comercio**

Se tendrán en cuenta las leyes o estamentos que involucren directamente con este ministerio, regulando los diferentes procesos comerciales.

4. ESTUDIO TÉCNICO OPERATIVO

4.1 Ficha Técnica del producto o servicio

 CENTRO DE COPIADO Y COMERCIALIZACIÓN DE INSUMOS DE PAPELERÍA Y OFICINA "JOB"		
Características del Servicio	Prestación de servicio integral de copiado e impresión, comercialización de insumos de papelería, servicio de internet y otro servicio a fines.	
Característica o Servicio Extra	Coordinamos el proceso entrega de documentos, papelería e insumos. Con el propósito de fortalecer y facilitar a la comunidad académica de la Corporación Nacional de Educación Superior CUN el acceso a la documentación y materiales para el desarrollo oportuno de sus compromisos académicos a través del servicio a domicilio.	
Descripción General	Somos reconocidos por la distribución de papelería y servicio de fotocopiado e internet, en toda la comunidad Académica de la Corporación Nacional de Educación Superior CUN, contamos con una amplia experiencia en el mercado local, además contamos con un extenso portafolio de productos e insumos, de la mejor calidad. Nuestro equipo humano está cuidadosamente seleccionado y capacitado para brindar la mejor atención a nuestros clientes.	
Usuarios	Nos dedicamos a la distribución de papelería y servicio de fotocopiado e internet a personal docente, alumnado y administrativo de la comunidad académica de la Corporación Nacional de Educación Superior CUN, a través de nuestro punto de venta único.	
Especificaciones	PERSONAL	
	Dos (2) operarios para la sede de venta ubicada en Cl. 12a #72 (Se de N) de la ciudad de Bogotá con	
	Un (1) Operario para apoyo en operaciones de mensajería.	
	Personal Administrativo:	
	Administrador General	
	Contador	
	Jefe comercial	
	EQUIPOS	
	Cantidad de Equipos	8(Ocho)
	Maquinas de fotocopiado	2 (Dos)
	Tecnología	Laser
	Tipo	Fotocopiadora multifuncional de mesa
	Resolución	600x 600 dpi
	Velocidad	50 copias x min
	Tamaño de Originales	Carta, Oficio
	Introducción de papel	2 gavetas de papel
Maquinas de Computo	6 (Seis)	
Procesador	Intel core i3 7100 U	
Sistema Operativo	Windows 10 Home	
Memoria RAM	4GB	
Disco Duro	1TB	
Pantalla	19.5" Pulgadas	
TECNOLOGIA		
Internet	Conexión permanente de alta y máxima seguridad y alta velocidad	
Horario	Lunes a viernes desde las 8.00 horas hasta las 20.00 horas; y desde las 8.00 horas hasta las 12.00 horas los Sabados.	
Ubicación y Espacio	Se establece punto de atención al público en la sede N de la Corporación Nacional de Educación Superior CUN; Ubicada en Cl. 12a #72 zona Centro, en la ciudad de Bogotá	

4.2 Procesos y procedimientos



4.3 Infraestructura

Se considera un espacio aproximadamente de 6 m², que cuente con el suministro de servicios básicos como lo son : agua, luz y que permita ubicar las vitrinas y los muebles de forma que se pueda distribuir de manera ordenada el área de copiado e impresión y el área de servicio de computadores e internet.

La ubicación es estratégica ya que es accesible a los estudiantes, docentes y demás personal de la institución

INFRAESTRUCTURA	
Ubicación	Centro , Bogota
Espacio	Local de 6 m2 Aprox
Servicios	Agua , luz electrica , telefono e internet
Accesibilidad	Faci al cliente y/o comunidad Academica
Tipo y costo de Arriendo	A negociar con la institucion

Se ha determinado los siguientes muebles, maquinaria, equipos e insumos necesarios que permitirán el funcionamiento y la atención oportuna a nuestros clientes.

4.4 Muebles y enseres

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Estanteria Metalica 5 Niveles	4	\$ 160.000	\$ 640.000
Vitrinas de Aluminio 1 Mt * 3 Divisiones	3	\$ 300.000	\$ 900.000
Escritorio Metal 120x60x76cm	2	\$ 300.000	\$ 600.000
Sillas	8	\$ 30.000	\$ 240.000
Modulos para Computadores en madera (4 Equipos)	1	\$ 620.000	\$ 620.000
TOTAL		\$ 1.410.000	\$ 3.000.000

4.5 Maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO			
CANTIDAD	CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
2	Fotocopiadora Multifuncional Laser Toshiba E-studio 3540c (Impresion, Copia Y Escaner Color)	\$ 3.050.000	\$ 6.100.000
2	Anilladora tamaño carta	\$ 200.000	\$ 400.000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 3.250.000	\$ 6.500.000
EQUIPOS COMPUTO Y COMUNICACIÓN			
1	Telefono Alambrico Escritorio Basico Negro	\$ 39.900	\$ 30.000
1	Celular SAMSUNG J2 Pro 16GB 4G	\$ 330.000	\$ 330.000
6	Computador De Escritorio Intel Core I3 - 7100 - Boar	\$ 940.000	\$ 5.640.000
TOTAL EQUIPOS COMPUTO Y COMUNICACIÓN		\$ 1.309.900	\$ 6.000.000

4.6 Materia prima e insumos

MATERIA PRIMA E INSUMOS			
CANTIDAD	CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
2	Cartucho de Toner negro Toshiba 3540c (26. 800 paginas)	\$ 135.000	\$ 270.000
6	Cartucho de Toner ColorToshiba 3540c (20.500 paginas)	\$ 240.000	\$ 1.440.000
1	Resmas de Papel Tamaño carta*500hojas	\$ 7.700	\$ 7.700
1	Resmas de Papel Tamaño Oficio*500hojas	\$ 8.800	\$ 8.800
1	Policover O Caratulas, Pastas Para Anillar X 25 Pares Carta	\$ 14.000	\$ 14.000
1	Anillo plástico 42 aros negro 11mm x 20 und	\$ 8.000	\$ 8.000
1	Gancho / Grapa Para Cosedora Galvanizado 26/6 X 5000 Triton	\$ 1.700	\$ 1.700
TOTAL		\$ 415.200	\$ 1.750.200

4.7 Plan de producción

Considerando la proyección de los ingresos del negocio se estima una participación porcentual para cada uno de los servicios principales establecidos para nuestro funcionamiento. (Ver Tabla Plan de Producción Mensual)

PLAN DE PRODUCCION MENSUAL				
PRODUCTOS	% VENTAS	VENTAS DIARIAS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
COPIA	35%	100.962	\$ 50	\$ 2.625.000
IMPRESIONES	30%	86.538	\$ 100	\$ 2.250.000
ESCANER	5%	14.423	\$ 400	\$ 375.000
ANILLADO	5%	14.423	\$ 4.000	\$ 375.000
SERVICIO DE INTERNET	10%	28.846	\$ 1.000	\$ 750.000
PRODUCTOS DE PAPELERIA	15%	43.269		\$ 1.125.000
TOTALES	100%	288.462		\$ 7.500.000

4.8 Mano de obra

Debido al tamaño inicial del negocio se establece el siguiente personal y su valor estimado para su funcionamiento.

MANO DE OBRA			
CANTIDAD	CONCEPTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Administrador	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
1	Contador	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
1	Vendedor	\$ 800.000	\$ 800.000
1	Auxiliar de Ventas y mensajería	\$ 800.000	\$ 800.000
TOTAL		\$ 4.100.000	\$ 4.100.000

Teniendo en cuenta cada uno de los servicios y productos que se proyectan vender se realiza una programación estimada para las compras mensuales del negocio.

4.9 Plan de Compras

PLAN DE COMPRAS SERVICIOS RELEVANTES			
CANTIDAD	CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Cartucho de Toner negro Toshiba 3540c (26.800 paginas)	\$ 135.000	\$ 135.000
0,5	Cartucho de Toner Color Toshiba 3540c (26.800 paginas)	\$ 240.000	\$ 120.000
37	Resmas de Papel Tamaño carta*500hojas	\$ 7.700	\$ 284.900
16	Resmas de Papel Tamaño Oficio*500hojas	\$ 8.800	\$ 140.800
4	Policover O Caratulas, Pastas Para Anillar X 25 Pares Carta	\$ 14.000	\$ 56.000
5	Anillo plástico 42 aros negro 11mm x 20 und	\$ 8.000	\$ 40.000
6	Gancho / Grapa Para Coseadora Galvanizado 26/6 X 5000 Triton	\$ 1.700	\$ 10.200
TOTAL		\$ 415.200	\$ 786.900

4.10 Costos de Producción

Conforme a la apertura del negocio a continuación se discriminan los costos directos e indirectos de producción y/o funcionamiento, estos valores se expresan la siguiente tabla.

COSTOS DE PRODUCCION	
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 1.600.000
MATERIA PRIMA	\$ 1.750.200
COSTOS INDIRECTOS	
COMPRA DE MERCANCIA	\$ 786.900
MANTENIMIENTO	\$ 60.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.500.000
TELEFONO/INTERNET	\$ 167.150
LUZ	\$ 120.000
AGUA	\$ 25.000
ALQUILER LOCAL	\$ 520.000
COSTO TOTAL	\$ 6.742.350

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Balance General

A continuación se refleja para cada año de función los activos y los pasivos del negocio, analizando estos valores se conoce el patrimonio anual del proyecto

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
PAPELERIA JOB						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Efectivo	2.365.376	0	0	0	0	0
Cuentas Por Cobrar		4.500.000	4.635.000	4.774.050	4.917.272	5.064.790
Inventarios						
Total Activos Corrientes		4.500.000	4.635.000	4.774.050	4.917.272	5.064.790
Activos No Corrientes						
No Depreciables						
Terrenos	0	0	0	0	0	0
ACTIVOS FIJOS						
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000
Equipos Computo y comunic	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Muebles y Enseres	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Vehículos		0	0	0	0	0
Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)	15.500.000	15.500.000	15.500.000	15.500.000	15.500.000	15.500.000
(-) Depreciación Acumulada		2.800.000	5.600.000	8.400.000	11.200.000	14.000.000
Total Activo Fijo Depreciable (Neto)	15.500.000	12.700.000	9.900.000	7.100.000	4.300.000	1.500.000
Activos Diferidos	134.624	107.699	80.774	53.850	26.925	0
TOTAL ACTIVOS	18.000.000	17.307.699	14.615.774	11.927.900	9.244.196	6.564.790
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivos Corrientes						
Proveedores		1.510.848	1.563.728	1.618.458	1.675.104	1.733.733
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasiva a Largo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	0	-1.892.095	-5.288.523	-10.201.539
Total pasivos Corrientes	0	1.510.848	1.563.728	-273.636	-3.613.419	-8.467.806
Pasivos No Corrientes						
Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar		9.000.000	9.270.000	9.548.100	9.834.543	10.129.579
Total pasivos No Corrientes		9.000.000	9.270.000	9.548.100	9.834.543	10.129.579
TOTAL PASIVOS	0	10.510.848	10.833.728	9.274.464	6.221.124	1.661.773
PATRIMONIO						
Capital	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Utilidades Retenidas		0	792.951	1.708.003	2.843.260	3.900.964
Utilidades del Ejercicio		0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO		6.796.851	3.782.047	2.653.436	3.023.072	4.903.016
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		17.307.699	14.615.774	11.927.900	9.244.196	6.564.790

5.2 Estado de Resultados

De acuerdo a los costos y ventas proyectados anualmente para este proyecto , se puede observar en el estado de resultados las ganancias para cada año.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
PAPELERIA JOB						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS BRUTAS	\$ 90.000.000	\$ 92.700.000	\$ 95.481.000	\$ 98.345.430	\$ 101.295.793	\$ 477.822.223
Menos:						
Costo de Venta	\$ 41.569.409	\$ 42.898.301	\$ 44.271.291	\$ 45.689.847	\$ 47.155.489	\$ 221.584.335
Compras Mp / Inventarios	\$ 9.442.800	\$ 9.773.298	\$ 10.115.363	\$ 10.469.401	\$ 10.835.830	\$ 50.636.693
Nomina Operativa	\$ 30.106.609	\$ 31.079.803	\$ 32.084.645	\$ 33.122.169	\$ 34.193.442	\$ 160.586.667
Costos indirectos de fabricacion	\$ 720.000	\$ 745.200	\$ 771.282	\$ 798.277	\$ 826.217	\$ 3.860.975
Depreciación Operativa	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	\$ 6.500.000
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 48.430.591	\$ 49.801.699	\$ 51.209.709	\$ 52.655.583	\$ 54.140.304	\$ 256.237.887
Menos:						
Gastos de Administración	\$ 49.763.047	\$ 54.156.151	\$ 58.601.404	\$ 63.100.950	\$ 67.656.581	\$ 279.278.132
Amortización de Diferidos	\$ 2.392.301	\$ 26.925	\$ 26.925	\$ 26.925	\$ 26.925	\$ 2.500.000
Utilidad Operacional	-\$ 3.724.756	-\$ 4.381.376	-\$ 7.418.619	-\$ 10.472.292	-\$ 13.543.202	-\$ 39.540.245
Menos: Gastos Financieros	\$ 240.000	\$ 193.882	\$ 149.760	\$ 104.755	\$ 58.850	\$ 747.246
Util Antes de Impuestos	-\$ 3.964.756	-\$ 4.575.258	-\$ 7.568.379	-\$ 10.577.046	-\$ 13.602.052	-\$ 40.287.491
Menos Provisión de Impuestos	\$ -	\$ -	-\$ 1.892.095	-\$ 5.288.523	-\$ 10.201.539	-\$ 17.382.157
Utilidad Neta	\$ 3.964.756	\$ 4.575.258	\$ 5.676.284	\$ 5.288.523	\$ 3.400.513	\$ 22.905.334
Punto de Equilibrio	\$ 92.933.448	\$ 96.691.020	\$ 104.783.758	\$ 113.001.992	\$ 121.350.222	\$ 503.670.926

5.3 Valoración de rentabilidad del proyecto

Considerando el tiempo y el valor de la inversión para el proyecto y con el fin de evaluar la viabilidad ,luego de calcular los valores de la inversión y flujos de caja requeridos para el proyecto “papelería Job”, se determina el siguiente tabla el valor para el VPN 21.672.161,23 lo cual indica que los ingresos son suficientes

Para nuestro proyecto como resultado del indicador de rentabilidad obtuvimos una TIR DE 27% lo que significa que el negocio es financieramente aceptable.

VPN	\$ 21.672.161,23
TIR	27%

6. PLAN DE MARKETING

6.1 Marketing Mix

- **Producto**

Nuestro propósito es brindar a la comunidad académica de la Corporación Unificada Nacional de educación superior CUN , Un lugar donde puedan adquirir artículos e insumos de papelería de excelente calidad , variedad de marcas y precios justos , con una servicio eficiente y agradable.

Incluiremos un servicio de entregas a domicilio el cual facilitará el acceso a los materiales y documentos a aquellas personas que por tiempo y distancia no puedan acercarse a nuestras instalaciones.

- **Precio**

Teniendo en cuenta el detalle de la demanda nuestros precios se regirán de acuerdo a los del mercado. Pero que permitan la implementación de ofertas ajustadas a las necesidades.

- **Plaza**

La comunidad académica de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN será nuestra plaza, y seremos un canal de distribución directo ya que brindaremos un servicio de entregas a domicilio.

- **Promoción**

Hemos decidido promocionar nuestro servicio a través de medios informáticos y digitales como lo son:

Redes Sociales: Debido a la gran acogida nos vinculamos a facebook y Whatsapp ya que son los medios de comunicación más frecuentes y de transmisión rápida y efectiva

Página Web: El usuario y/o cliente puede acceder a toda nuestra información y consultar nuestro portafolio de productos así mismo puede solicitar información del artículo y documento que requiriera

(<https://klorenita20.wixsite.com/copiasjob/reservar-online>)

Publicidad Convencional: la entrega de volantes y autoadhesivos se hará a la entrada de las sedes de la institución, se estima establecer convenio con la institución para publicitarnos a través de los correos electrónicos institucionales.

6.2 Matriz de Costos

MEDIO	DESCRIPCION	VALOR
 	<p>Se establecera una red de publicidad y contacto atraves de redes sociales tales como : Facebook y Whatsapp para ello se contarta los servicios de un Community Manager</p> <p>Diseño Pagina Web : Características avanzadas Carro de Compras Pago con tarjetas Buscadores de documentos avanzados plugins especiales</p>	2.000.000
	Mil volantes media carta 1 cara	75.000
	Mil autoadhesivos 10*10	500.000
	Credenciales cliente frecuente / 500 tarjetas de presentacion 5 mm propalcote	600.000
TOTAL		3.175.000

CONCLUSIONES

De acuerdo a todo el estudio realizado podemos darnos cuenta que la mayoría de estudiantes están de acuerdo a la implementación de una papelería, dentro de las instalaciones de la CUN, pues todas opinan que es una manera más ágil y más cómoda, para poder llevar a cabo sus actividades académicas. Con el estudio de mercado también se logró establecer los requerimientos del cliente, como lo es la calidad del producto, su precio, variedad entre otros.

La idea de negocio va enfocada a brindar un servicio más cómodo y accesible para los estudiantes, docentes y demás personal de la Institución, mejorando en especial los precios con respecto a la competencia, a fin de ganar posicionamiento y reconocimiento por parte de nuestros clientes.

Para generar el buen funcionamiento del plan de negocio tendremos en cuenta la utilización de papel amigable al medio ambiente para reducir los costos, y también obtener la utilidad esperada, lo cual muestra de una forma clara la factibilidad y lo viable del proyecto, pues es un negocio que puede crecer si se mantiene un trabajo constante, si se aplica un servicio al cliente adecuado y si se cumplen sus necesidades, por el lugar en donde estará ubicada el mercado potencial es extenso y existe la necesidad, por tanto se deben aprovechar de forma apropiada estas ventajas para alcanzar el éxito del negocio y obtener ventaja competitiva, siempre de la mano de la tecnológica y el servicio al cliente.

BIBLIOGRAFÍA

- Koontz, Harold. Administración, Una perspectiva global. 11 ed. México D.F.: Mc Graw-Hill, 1998
- ALCARAZ Rodríguez, Rafael E. El emprendedor de éxito. Tercera edición, México: Editorial Mc Graw Hill, 2011
- CCB - Cámara de Comercio de Bogotá, Dinámica Empresarial de Bogotá D.C. (2014), Extraído del World Wide Web <https://www.ccb.org.co>
- GARCIA, Apolinar E. Estrategias empresariales una visión holística: segmentación del mercado. Primera edición electrónica.