

Gestión y consultoría garantizada

Milton Roberto Mora Bastidas

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Esmeralda Romero

Milton Roberto Mora Bastidas

Facultad de Ingeniería de Sistemas

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

2017

INTRODUCCIÓN

1. JUSTIFICACIÓN

La finalidad del proyecto se asienta en la idea de proporcionar diferentes soluciones en gestión que comprenden finanzas y administración a las empresas de la ciudad de Bogotá catalogadas como micro, pequeñas y medianas además de comerciantes y personas naturales. Esto debido a que se evidencia que los actuales oferentes de estos servicios no proporcionan una solución a la medida de este tipo de empresas utilizando herramientas tecnológicas que les permitan organizar sus negocios y así ser más competitivos y tener mayores probabilidades de éxito.

Es por esto que al llevar a cabo el proyecto se busca poder ingresar al mercado y llegar al nicho esperado donde la prioridad es poder contribuir en la parte contable, financiera, tributaria y administrativa para mejorar la gestión y resultados económicos de los clientes; por otro lado se desea cambiar el punto de vista de este tipo de empresas acerca de que la implementación de las herramientas ofrecidas son de alto costo y que no beneficiarían a sus actividades, a largo plazo el poder garantizar una posición estable y de reconocimiento dentro del mercado ayudando a la generación de empleo es una de las prioridades.

Todo esto se pretende realizar mediante la implementación de sistemas y procedimientos de gestión mediante el apoyo de un software ERP diseñado a la medida de las necesidades de cada uno que permita el acceso desde cualquier dispositivo y en cualquier momento, puede mejorar la competitividad de las mismas y ayudar a su supervivencia en el mercado.

2. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATEGICA

2.1 Descripción de la Idea de Negocio

Gestión y consultoría garantizada es un proyecto que comprende la puesta en marcha de una empresa dedicada a brindar servicios, asesoría y consultoría en lo referente a temas de gestión empresarial, contables, administrativos y financieros marcado con la filosofía de “todo en uno”; Orientado a mipymes, pequeñas y medianas empresas, comerciantes, de igual forma a personas naturales ya sea que ejerzan alguna actividad como independientes o de profesional liberal

El presente se encuentra proyectado inicialmente en la ciudad de Bogotá, con una metodología de trabajo enfocada en el servicio de forma personal y remota. Integrado a soluciones tecnológicas que proporcionen simplicidad en los procesos, el acceso a la

información desde cualquier lugar y la centralización de actividades; con el objeto del mejoramiento de la gestión organizacional así mismo para que los clientes dediquen mayor tiempo y esfuerzo al desarrollo de las actividades propias del negocio confiando los procesos mencionados anteriormente a gestión y consultoría garantizada.

La empresa propone un elemento diferenciador de la competencia con en el asesoramiento personalizado al cliente y de ayuda remota, pero por encima de esto con las soluciones tecnológicas y en los resultados de ahorro en tiempo, recursos y rentabilidad a obtener con el manejo de un software de código libre con manejo como ERP, el cual será contratado inicialmente por los ejecutores a un Partner autorizado en Colombia con el fin de que implemente la parametrización y brinde la capacitación inicial a nuestro proyecto y así nosotros podamos en adelante, utilizando las ventajas propias del software ofrecerlo como herramienta de gestión a nuestros cliente mediante la configuración a la medida de sus empresas además de otras herramientas como páginas web o CRM.

2.2 Identidad Estratégica:

Convertirnos en una de las mejores empresas de gestión y consultoría en lo referente a los temas contables, financieros, tributarios y administrativos para poder brindar a nuestros clientes las herramientas que los hagan competitivos y le de mayores oportunidades de crecimiento y organización. Valiéndonos de las tecnologías que faciliten el desarrollo de nuestra labor.

2.3 Futuro Preferido:

Para el año 2025 Gestión y consultoría garantizada será reconocida como la opción principal para el manejo de los asuntos contables, financieros, tributarios y administrativos, de las empresas tipo mipymes en la ciudad de Bogotá.

2.4 Objetivo General:

Establecer una empresa en la ciudad de Bogotá en un plazo de 6 meses enfocada en ofertar servicios, asesoría y consultoría a otras empresas de la ciudad que proporcione herramientas de gestión y administración centrada en procesos contables, implementación de software a la medida y soluciones tecnológicas que permitan ser sustentable y rentable

2.5 Objetivos Específicos.

- Determinar los requisitos y disposiciones de ley existentes para la creación de una empresa de este tipo en la ciudad de Bogotá y el territorio nacional.
- Realizar los estudios necesarios para determinar la factibilidad del negocio y establecer los planes de acción necesarios para establecer la empresa en el primer trimestre de ejecución del proyecto.
- Adquirir los recursos, herramientas, bienes, servicios y personal necesario para poner en funcionamiento la empresa en un plazo de 5 meses.

2.6 Valores:

- Lealtad: con nuestros empleados, nuestros clientes y hacia la empresa.
- Honestidad, realizamos nuestros procesos de forma que la verdad sea la principal de nuestras banderas a todo nivel.
- Confidencialidad: respetamos la información sensible y sus propietarios de tal forma que evitamos cualquier fuga de información mediante acuerdos de confidencialidad y el valor de la palabra.
- Palabra: confiamos en lo que decimos y hacemos valer la palabra empeñada de forma tal que se considera un contrato formal.
- Calidad: realizamos nuestro trabajo dando lo mejor y mediante las mejores prácticas y procedimientos establecidos.

2.7 ANÁLISIS PESTEL:

Factores jurídicos:

Según la Investigación realizada en el siguiente cuadro se relaciona y la normatividad que aplica a este tipo de empresas:

NORMA	TEMA
Decreto 2649 de 1993	Reglamento general de contabilidad
Decreto 2650 de 1993	Plan único de cuentas para comerciantes
Ley 1314 de 2009	Ley de convergencia contable a normas internacionales de información financiera y aseguramiento de la información
Decreto 2706 de 2012	Se reglamenta la ley 1314 de 2009 sobre el marco normativo de información financiera para las microempresas
Decreto 3019 de 2013	Por el cual se modifica el marco técnico normativo de información financiera para las microempresas, personas naturales y entidades formalizadas o en proceso de formalización

	la página web de la superintendencia de industria y comercio	
Sentencia 1323 consejo de estado	Prestación de servicios profesionales. Mediante sociedades de carácter civil	
Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mi pymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004). Clasificación de las empresas en Colombia.	Tamaño	Activos Totales SMMLV
	Microempresa	Hasta 500 (\$368.858.500)
	Pequeña	Superior a 500 y hasta 5.000 (\$3.688.585.000)
	Mediana	Superior a 5.000 y hasta 30.000 (\$22.131.510.000)
	Grande	Superior a 30.000 (\$22.131.510.000)
	SMMLV para el año 2017 \$737.717	
Ley 603 del 200	Informe de gestión: El informe de gestión deberá contener una exposición fiel sobre la evolución de los negocios y la situación económica, administrativa y jurídica de la Sociedad dentro de este informe se debe indicar software contable utilizado, licencia y funcionamiento del mismo.	

Adicional a esto no se encuentran corrientes políticas ni ideológicas que podrían afectar la creación y/o permanencia del negocio en el mercado.

Factores económicos:

Según la revista Dinero, los expertos enfatizan que el panorama muestra las mejores condiciones para la creación de empresas. De hecho, estudios revelan que cada año se gestan más de 100 mil nuevas empresas en el territorio nacional, en cabeza de emprendedores motivados por un espíritu de mejora y de progreso que las lleva a dejar de depender de un puesto de trabajo, para asumir sus propios negocios y poder generar empleo.

En el 2014 crearon 301.334 empresas en Colombia, según el balance de Confecámaras, lo que significó un aumento del 9,6 por ciento con relación a las 275.641 establecidas en el 2013.

De estas, 71.733 corresponden a organizaciones jurídicas y las 229.601 restantes a personas naturales que se constituyeron como empresa. Entre las primeras, las sociedades

por acciones simplificadas representaron el 96%, y le siguieron las sociedades limitadas, con el 2,1%.

“En momentos de desaceleración económica, como la que actualmente atraviesa el país, las compañías óptimamente constituidas siempre son las que pueden mantenerse sólidas o en constante crecimiento, como es el caso de Siesa, empresa dedicada al servicio de soluciones de software, que solo en el primer trimestre de este 2015 alcanzó un cumplimiento del 132%, cuando la proyección para este año se había estipulado en un crecimiento del 14%”, sostiene Mauricio Saldarriaga, vicepresidente comercial de Siesa.

A esto podemos sumarle los beneficios fiscales que acoge la Ley 1429 de 2010 y de otros apalancamientos estatales que buscan incentivar el emprendimiento, hacen que en cuanto a factores económicos las perspectivas sean favorables para la creación de la empresa.

Factores sociales:

En este aspecto en particular se presenta un reto para la compañía dado que En lo concerniente a la utilización de software para el manejo de la parte contable tenemos que según el “estudio del alcance de la implementación de tecnologías de información, como apoyo al mejoramiento de los procesos, en pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero de la ciudad de Bogotá” el 40% de las empresas cuenta con un software financiero para el manejo de la contabilidad, el 23% cuenta con un software integrado para cartera y facturación por otro lado se cuenta al 40% con un software solo para solo contabilidad por ultimo una gran porcentaje destina el manejo de contabilidad y la cartera en Excel, información que si se relaciona a la encuesta realizada tiene congruencia pues de los encuestados el 45% maneja los datos de su operación en archivos aislados o diferentes en su computadora y el 24% tiene un software especializado para cada área. Lo que puede ofrecer una ventaja comparativa para el proyecto pues el software que se empleara al ser un ERP maneja las diferentes áreas y consolida la información en un solo programa lo que mejora la gestión y conocimiento de las actividades.

Los empresarios del sector en el cual nos enfocamos (PYME) en un muy alto porcentaje no consideran necesario invertir en software especializado para gestión empresarial y aún más por motivos económicos y de seguridad de su información no consideran la posibilidad de tercerizar estos procesos, así pues es necesario hacer conciencia social de los beneficios que tiene para sus empresas el llevar su información de forma más organizada y apoyándose en las nuevas tecnologías confiándola a nosotros.

Factores tecnológicos:

Para el desarrollo del proyecto según los servicios que se pretenden ofrecer es de gran importancia contar con la herramienta más adecuada en tema tecnológico, pues esta será la que brinde las ventajas diferenciadoras en cuanto a la competencia, las empresas que brindan servicios similares en su gran mayoría no ofrecen el poner en manos del cliente una herramienta tecnológica como la que deseamos nosotros posicionar y las que tienen el apoyo de un software como parte de su oferta de valor no lo parametrizan a las necesidades reales de cliente, ni otorgan la posibilidad de centralizar todas las operaciones de la empresa en un solo programa teniendo en cuenta que la empresa competidora que tiene un software similar no posee un amplio portafolio en cuanto a la asesoría, consultoría y gestión. Teniendo en cuenta esto se analizan los siguientes apartes teóricos con el fin de conocer más acerca de las opciones para la herramienta tecnológica que se desean implementar; Dentro del ramo de la gestión comercial y financiera se tienen como herramientas tecnológicas predominantes en el mercado a los CRM (proviene de la sigla del término en inglés customer relationship management) y los ERP (ERP, siglas en inglés de Enterprise Resource Planning, Planificación de Recursos Empresariales).

CUADRO COMPARATIVO		
SAP	CMR	ERP
Es un sistema que recopila información de los clientes, proveedores y finanzas.	Esta dirigido a optimizar el contacto entre la organización y el cliente.	Recopila información de diferentes aéreas de la organización para mejorar los procesos y poder tomar decisiones.
Mejora la productividad, al recopilar información de sus clientes y al tener información clara de sus inventarios.	Mejora la productividad de las áreas de la empresa, ya que conoce las necesidades del cliente.	Como recopila información del área de servicio al cliente, conoce las necesidades del cliente por ende mejora la productividad
Automatiza y racionaliza los procesos del negocio, aportando una fuente única de información.	Brinda elementos objetivos para la toma de decisiones	Acceso a toda la información de forma confiable y verídica, capacidad de compartir datos entre todas las aéreas de la CIA.
Se adapta a cualquier empresa, solo varia su configuración	Se adapta a cualquier empresa, solo varia su configuración	Se adapta a cualquier empresa, solo varia su configuración
Tiene control de todas las operaciones de la empresa.	Va dirigido solo a servicio al cliente y a captar su información.	Principalmente maneja los procesos de producción, logística y facturación.
Incrementa la rentabilidad, ya que responde automáticamente a las necesidades del negocio.	Al captar más clientes aumentamos la posibilidad de venta por ende la rentabilidad.	Al tener acceso a todas las áreas disminuye el riesgo de caer en costos innecesarios, parametrizando los procesos de acuerdo con las salidas que se necesitan.
Facilita los medios para capacitación del personal, para que estos tengan la información de manera oportuna y veraz.	Cambios organizacionales en los procesos y las personas	Análisis del personal con respecto a su eficiencia.
Control de inventarios de manera sistemática.	Se ajusta a las necesidades del cliente.	Aprovisionamiento, desarrollo y fabricación de productos.

Ariza Brayan. (2013). Logística empresarial. 2017, de logisticaempresarialuniagustiniana

Sitio web:

<http://logisticaempresarialuniagustiniana.blogspot.com.co/2013/11/cadenas-de-abastecimiento-verdes.html>

Adicional a esto es necesario contar con conectividad constante y buenos equipos para el resguardo de la información y el cómputo de los datos y tareas.

Actualmente las tecnologías están disponibles y hacen factible la creación de ideas de negocios basado en ellas, los costos son en su gran mayoría exequible y existen opciones económicas a los dominadores de mercado.

Factores Políticos:

Colombia es una república presidencialista, y un Estado unitario con separación de poderes ejecutivo, legislativo y judicial. La Constitución política vigente fue proclamada, el

4 de julio de 1991. El 59° Presidente de la República, los gobernadores departamentales son los que se encargan de hacer cumplir los reglamentos de la nación.

En síntesis por el tipo de gobierno del país y por el tipo de organización que se pretende crear no hay conflictos generales entre estos dos adicióna se ha determinado que tampoco existe alguna corriente política y/o ideológica que atenten o afecten la creación y sostenimiento de la empresa.

Factores ambientales:

No hay contacto directo de los diferentes componentes del negocio tanto físico, legal o lógicos y tampoco hay legislación al respecto para este tipo de industria que trate de forma específica los temas ambientales.

2.8 Análisis de Porter

Análisis de Las cinco fuerzas de Porter

1ª Poder de negociación de los Compradores o Clientes:

Según las cifras aportadas por Confecamaras en el año 2016 en el último cuaderno de análisis económico con datos a 2015, Las Microempresas en Colombia tienen el 92.1% de participación en las unidades empresariales, las Pyme aportan el 7.5% y las grandes empresas tan solo el 0,5% de las cuales en cuanto a desempeño regional el mayor número de nuevas empresas se observa en la ciudad de Bogotá con un 23.4%. Por su lado el índice de participación en el mercado de las personas naturales paso del 2015 al 2016 de 195.553 a 222.838 es decir una variación positiva de 14,0%, lo que indica que también constituyen parte importante del desarrollo económico. Asimismo la Revista Dinero, indica con datos obtenidos de Confecamaras y el DANE que en Colombia existen 2,5 millones de Micro, pequeñas y medianas empresas que estas generan el 67% de empleo la mayoría concentrada en la ciudad de Bogotá.

Teniendo en cuenta esto podemos deducir que la cantidad de clientes es lo suficiente para que como empresa tengamos el poder de negociación frente a ellos.

2ª Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores:

Para la implementación de este negocio se tienen identificados 1 proveedor crítico, se trata de la empresa con la cual se realizara el proceso de licenciamiento del software de gestión, dado que basamos la mayor parte nuestros servicios en la implementación del mismo. En el mercado existen varias opciones con respecto a este tipo de software de gestión pero una vez que se decida por uno en particular el proceso de parametrización y cargue de información es tan complejo que cambiar de proveedor seria rehacer completamente los procesos de la empresa y arriesgarnos a pérdidas importantes de información.

Por otra parte los requisitos de conectividad y equipos de cómputo tal que internet, telefonía, servidores... actualmente en el mercado se ofrecen varias alternativas lo cual nos brinda la posibilidad de elegir sin presión sobre cual bien o servicio seria el requerido para el proyecto.

Tomando en cuenta el impacto del proveedor principal del proyecto el impacto que generaría seria alto y el poder de negociación es bajo para la compañía que se pretende crear.

3ª Amenaza de nuevos competidores entrantes:

En Colombia se ha tenido un proceso de reestructuración en cuanto a lo referente a creación de empresa, así pues en el 2003 según datos del Banco mundial eran necesarios 43 días para establecer legalmente una empresa y o convertirse en empresario registrado como persona natural, pero al 2016 el trámite se ha reducido a tan solo 9 días promedio. El mercado al que nos enfrentamos no exige de licencias en partículas, exige de profesionales capacitados para poder atender las necesidades de consultoría de las empresas, dándole un enfoque más específico para una compañía de este tipo es necesario contar con personal capacitado y certificado en las áreas de contabilidad y en menor medida de sistemas.

En cuanto al tema financiero para la implementación y supervivencia de la compañía por un tiempo estimado de tres meses es necesario una inversión aproximada de \$20.000.000 lo cual sería un promedio en el mercado.

En el aspecto técnico y de implementación de herramientas (software) para la gestión esto puede ser mediante contratación de partners y/o asesores especializados.

Teniendo en consideración lo anterior crear una empresa de este tipo no presenta tantas dificultades como lo pueden presentar las empresas de tipo más técnico o que tengan una regulación específica y entrar al mercado es relativamente fácil, por tal motivo es un aspecto en el cual no tendríamos ningún control.

4ª Amenaza de productos sustitutos:

La competencia indirecta y productos sustitutos están enfocados principalmente a los profesionales de las diferentes disciplinas tal como la contaduría que se dedican a ofrecer sus servicios como freelance y a los paquetes de aplicaciones web o de escritorio como por ejemplo Excel, las opciones son muchas pero carecen de regulación e integración es decir no se ofrecen todos los servicios y en el caso de los programas no ofrecen ningún tipo de soporte y/o asesoría y en el caso de hacerlo sería bajo costos adicionales.

La competencia indirecta no sería un factor de potencial riesgo debido a su sectorización y lo poco que puede abarcar individualmente. Dándonos la ventaja frente este punto.

5ª Rivalidad entre los competidores:

Según informes de Fedecop (Federación de Contadores Públicos de Colombia), actualmente en el país hay cerca de 2.000 entidades que ofrecen los servicios de outsourcing contable cuyos servicios oscilan entre los \$300.000 a los \$4'000.000 Colombianos, dependiendo de los módulos de manejo de gestión y así mismo de que tantas operaciones, clientes, trabajadores... maneje la empresa solicitante. Según la Cámara BPO/ITO/KPO de la ANDI, cerca de 431 empresas tercer izan los servicios de facturación, cartera, finanzas y contabilidad, siendo Bogotá la ciudad líder en esta modalidad. Aun así el modelo más extendido dentro de los sistemas de gestión contable, es el autónomo en el que las mismas empresas se encargan de sus propios trámites, para ello contratan servicios de software y usualmente capacitan a sus trabajadores sobre el manejo de este para poder realizar las funciones del área en cuestión. E En la siguiente tabla se muestra un comparativo de precios de algunos de los softwares en cuestión y sus respectivos costos:

Costos de software empresarial:

TABLA DE COSTOS					
SOFTWARE EMPRESARIAL		COMERCIO ELECTRÓNICO		SOFTWARE ADQUIRIDO MEDIANTE ASP	
Costo del software	Personalizado 3 – 8 millones Estándar 2 – 10 millones	Costo de hospedaje (Anual)	\$400.000	Aplicaciones para la gestión empresarial	\$300.000 - \$1 millón mensuales
Mantenimiento de software	Incluido en el precio	Costo de desarrollo y publicación	\$500.000	Comercio electrónico	4 – 6 millones anuales
Costo de implantación	Incluido en el precio	Costo de mantenimiento (Anual)	\$400.000	Servicios Adicionales	\$300.000 c/u
Actualización del sistema	Depende de las necesidades que vayan surgiendo Costo de un módulo: 1 – 2 millones	Servicios Adicionales (Pagos en línea, etc.)	\$300.000 c/u		
Hardware	2.5 millones cada computador requerido	EDM*			
Mantenimiento de hardware	Entre 10 y 30% del costo del equipo, cada dos años	Implantación	1 – 3 millones anuales		
		Autorización de uso	El costo lo determina el IAC según el tipo de empresa		

Velásquez Pérez, Leda. (2004). Estudio del alcance de la implantación de tecnologías de información, como apoyo al mejoramiento de los procesos, en las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero en Bogotá. 2017, de

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7165/tesis18.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Sitio web:

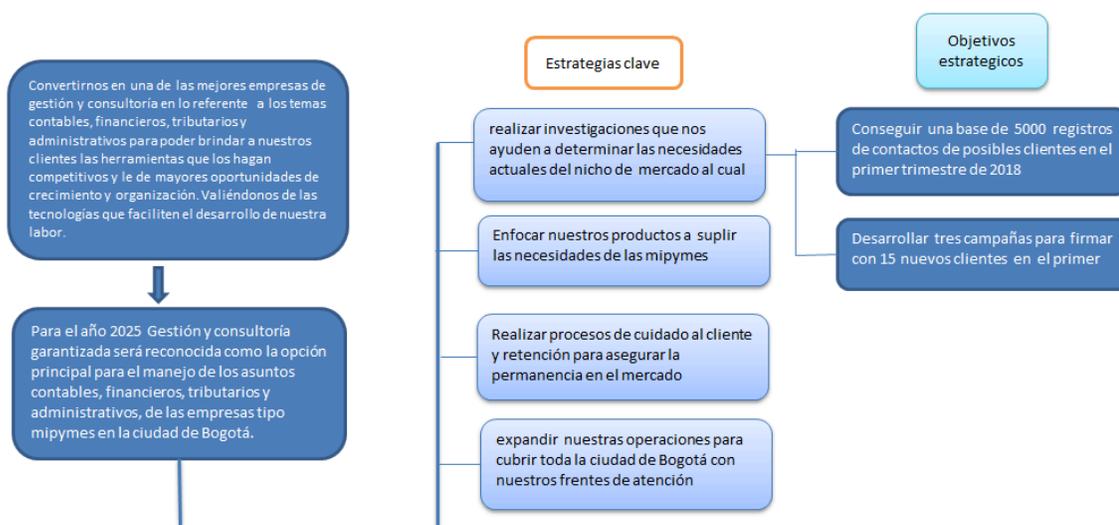
<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7165/tesis18.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

2.9 Matriz de análisis de campos de fuerza:

valor	Fuerzas Impulsoras	valor	Fuerzas opresoras
4	Implementación de tecnología	3	Resistencia del cliente a utilizar a tecnología en su negocio
5	Ofrecer el producto a bajo coto	4	Poca conciencia de la necesidad de la implementación por parte de los clientes
5	Solución personalizada para cada negocio	5	Resistencia del cliente a ceder su información
4	Orientación a Mypimes y Personas naturales	5	Poco conocimiento del tipo de solución que se quiere ofrecer

4	Ofrece a los clientes mayor disponibilidad de tiempo del comerciante para atender su negocio		
22		17	

2.10 Matriz de Despliegue estratégico Generativa:



2.11 Cadena de Valor:

Infraestructura empresarial: Administración, asuntos legales, Presupuestos, relación con posibles inversores				
Administración de recursos Humanos : contratación de personal: (Contador Público especializado Asesor Legal, Servicio Mensajería, Servicios Generales) clima laboral, seguridad y salud en le trabajo, capacitación.				
Desarrollo de Tecnología: Sistemas informáticos ERP, office, antivirus, servicio de internet				
Abastecimiento: compra de equipos, alquiler de oficina, amoblado, equipos de oficina, equipos de computo.				
Logística Interna: Recepción	Operaciones: parametrización del ERP, a las	Logística Externa: dirigirse a las instalaciones del	Marketing y Ventas: planes de mercadeo para	Servicio Postventa: acompañamiento a cliente, tramites y

2.12 Estrategia competitiva

Estrategia de diferenciación: según lo evidenciado en los diferentes análisis realizados y teniendo en cuenta los objetivos del proyecto se opta por seguir la estrategia de la diferenciación sin dejar de lado los costes que también serán más acequies que los de la competencia debido al nicho de mercado en el cual nos concentraremos.

Se decide tomar este camino debido a que:

- tenemos la posibilidad de tener variación en nuestros productos para ofrecer distintas soluciones a distintas necesidades.
- Uno de los propósitos de la compañía es el crear valor agregado con el acompañamiento continuo a todos nuestros clientes brindándoles asesorías sobre todos los temas que competen a la empresa en general.
- Estamos en capacidad de ofrecer soluciones distintas a los competidores porque nos basamos en módulos que las empresas pueden adquirir y acoplar a sus necesidades a bajo costo, sin imponer productos específicos como actualmente es la tenencia del mercado.
- Además se pretende que en base a la personalización de los productos se cree una reputación y diferenciación en el sector siendo reconocidos por nuestros clientes en conceptos de dar soluciones de calidad a la medida de las necesidades de las empresas.

3 ESTUDIO DE MERCADOS

3.1 Objetivos:

- Desarrollar un estudio en un plazo de tres meses que permita conocer posibles clientes y determinar la demanda Actual y potencial del mercado objetivo.
- Determinar el estado presente de la competencia directa e indirecta en la ciudad de Bogotá en cuanto a servicios de asesoría para microempresas y pymes.

3.2 Definición del mercado objetivo:

El mercado objeto de estudio del presente proyecto está definido por las empresas o unidades productivas de la ciudad de Bogotá contempladas en microempresas, pymes y personas naturales matriculadas y según la clasificación presentada en la ley 905 de 2004 ya sea que realicen actividades de comercio, servicios o industrial y que según su

estructura u organización requieran de un servicio externo de asesoría en los diferentes temas de gestión con el propósito de que la administración pueda dedicarse y concentrar esfuerzos al desarrollo del objeto social.

Clasificación empresas colombianas según activos y número de empleados

Tamaño de la empresa	Monto de activos (SMMLV)	N° empleados
Micro	Hasta 500	Hasta 10
Pequeña	Entre 501 y 5.000	Entre 11 y 50
Mediana	Entre 5.001 y 30.000	51 a 200
Grande	Más de 30.000	Más de 201

Tipo de población:

- Microempresas
- Personas naturales con desarrollo independiente de actividades comerciales, de servicio o industriales
- Pymes

Localización:

Bogotá y alrededores

Tipo de industria:

Cualquiera.

Activos:

Tamaño	Activos Totales SMMLV
Microempresa	Hasta 500 (\$368.858.500)
Pequeña	Superior a 500 y hasta 5.000 (\$3.688.585.000)
Mediana	Superior a 5.000 y hasta 30.000 (\$22.131.510.000)

SMMLV para el año 2017 \$737.717

3.3 Metodología de Investigación:

Dada la naturaleza de proyecto para recabar toda la información requerida es necesario que la investigación se haga con un enfoque mixto entre lo cualitativo y lo cuantitativo, lo cual garantizara abarcar la mayoría de los aspectos necesarios para poder dar respuesta a los objetivos planteados para el presente estudio.

3.4 Análisis de Investigación:

1 Fuentes primarias

1.1 Encuesta

Como herramienta de estudio y fuente primaria de información se realiza una encuesta que consta de 9 preguntas la cual es Diseñada por medio de una Herramienta digital llamada surveymonkey; la encuesta es distribuida por medio de correo electrónico y redes sociales con enlace a diferentes perfiles empresariales de la ciudad de Bogotá, basados en el nicho de mercado al cual se pretende ingresar.

Con esta encuesta se pretende conocer la percepción de las unidades productivas en cuanto a las empresas que prestan servicios de asesoría similares a las del presente estudio, además de brindar datos del estado de muchas de esas empresas que participaron en la investigación.

DEFINICION PLAN DE MUESTREO

Para la finalidad del proyecto y teniendo en cuenta la amplitud de datos que corresponden a cada uno de los integrantes de la población a la cual se desea acceder, se utiliza el método de muestreo aleatorio estratificado el cual consiste en un muestreo de probabilidad donde la población está dividida en subgrupos o estratos para después seleccionar de forma aleatoria a los sujetos que serán tomados finalmente para el estudio en forma proporcional.

La decisión de utilizar este método está dada por que la población no tiene características de amplia homogeneidad sino que está conformada por grupos como es la microempresa y pyme donde algunos de los grupos puede estar mayormente representado que el otro y la idea es que se pueda observar la relación entre ambos así mismo para que los grupos de la población estén representados proporcionalmente por la posibilidad que ofrece el estudiar desde el grupo más pequeño hasta el más amplio.

Tamaño de Población de estudio:

* Microempresas 295.957 que representan el 86% de las empresas en Bogotá

* Pymes 48.907 que representan el 13% en la ciudad de Bogotá

$$N = (295.957 * 86\%) + (48.907 * 13\%) = 254.523 + 6357 = 260.880$$

Los datos acerca de la cantidad de empresas registradas en la ciudad como micro y pequeñas fueron obtenidos del tablero de indicadores 2017 de la cámara y comercio de Bogotá basado en el registro mercantil del año 2016 y la clasificación acerca de la representación de las empresas en el mercado nacional fue tomada del observatorio de la región Bogotá numero 24

Definición población de estudio

N= Tamaño de la población

p= Probabilidad de éxito

q= probabilidad de fracaso

e= error de muestreo

n= Tamaño de la muestra

$$n = \frac{(4pqN)}{(N-1)e^2 + 4pq}$$

$$n = \frac{(4 * 0.5 * 0.5 * 260.880)}{[(260.880 - 1) * 0,1^2 + (4 * 0.5 * 0.5)]}$$

$$n = \frac{260.880}{2610}$$

$$n = 99.9$$

$$n = 100$$

Estratos o subgrupos

E1! 254.523 microempresas

E2! 6.357 pymes

Determinación fracción total de muestreo

Se obtiene tomando el tamaño total por estrato dividiéndole entre el tamaño de la población de estudio.

$$E1/N= 254.523/260.880= 0.98$$

$$E2/N= 6357/260.880 = 0.02$$

Obtener muestra final

Se obtiene Multiplicando la fracción total de la determinación de muestreo por estrato, por el tamaño general de la muestra para así obtener la cantidad de unidades de análisis por cada estrato para integrar a la unidad muestra.

$$0.98*100= 98$$

$$0.02*100= 2$$

Diseño de la encuesta:

Gestión y asesoría empresas en Bogotá

1. Su empresa se encuentra legalmente constituida?

- SI
- NO
- NO TIENE CONOCIMIENTO

2. Hace cuanto tiempo tiene su empresa?

- Menos de 2 años
- Entre 2 y 10 años
- Mas de 10 años

3. Ha utilizado alguna vez servicios de una empresa asesora o consultora en temas contables o administrativos?

- SI
- NO
- NO TIENE CONOCIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE ESTAS EMPRESAS

4. Tiene conocimiento exacto de todas las obligaciones contables, tributarias, formales y administrativas de su negocio?

- SI
- NO
- NO LE INTERESA

5. Tiene un software contable o de gestión en su empresa?

- SI
- NO
- NO LO NECESITA
- NO CONOCE PARA QUE FUNCIONA

6. Le gustaría que le ayudaran con los temas contables, administrativos y de gestión de su negocio?

- SI
- NO

7. Le gustaría contar con una empresa que le asesore y además le proporcione un software al que usted tenga acceso para el manejo de su negocio?

- SI
- NO

8. Le gustaría tener un software que en el que pueda tener la información de diferentes dependencias de su empresa y pueda acceder a él en cualquier dispositivo?

- SI
- NO
- NO CONOCE COMO LE PUEDE SERVIR

9. Como lleva control de sus operaciones diarias;

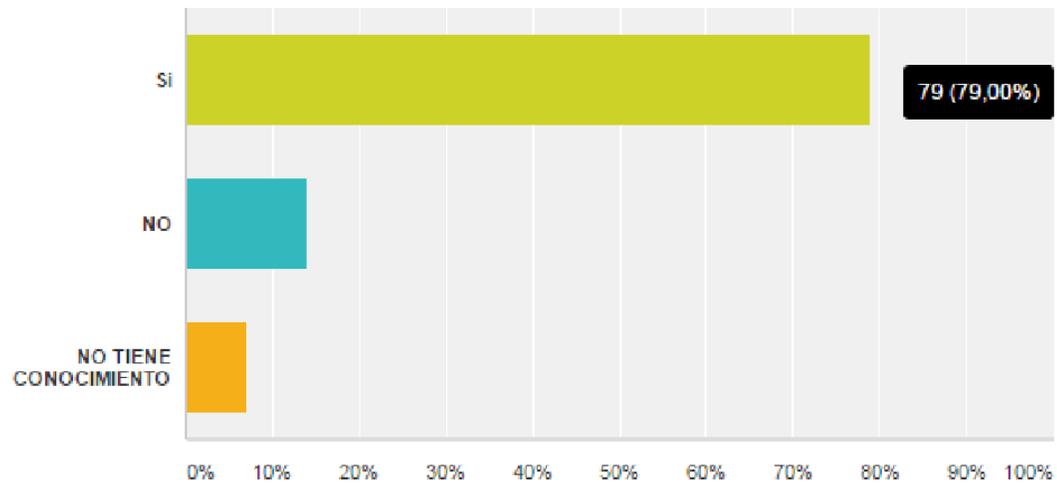
- Manual
- En archivos aislados en la computadora
- Software especial para distintas areas
- Software especial que integra las operaciones de toda la empresa
- No lleva un control

Listo

Resultados:

Su empresa se encuentra legalmente constituida?

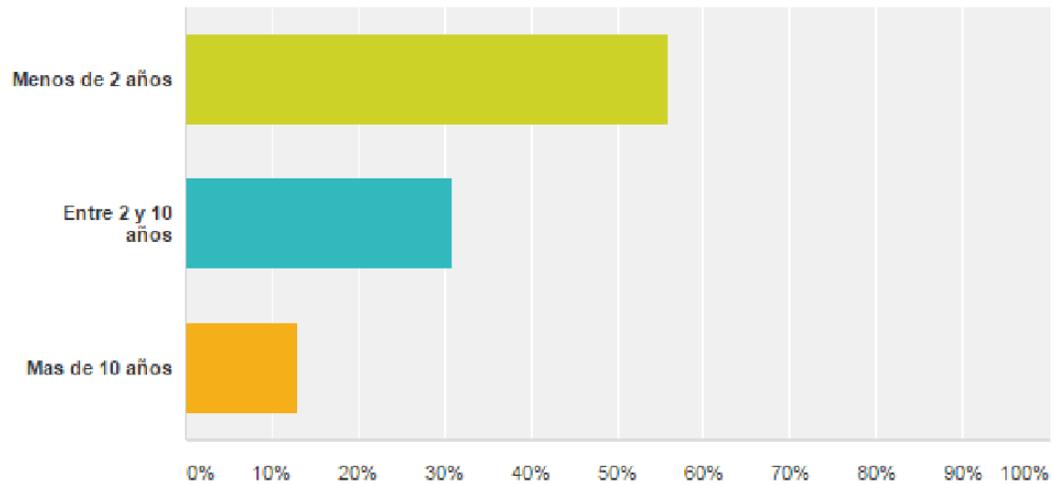
Respondido: 100 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	Contador
Si	79,00%	79
NO	14,00%	14
NO TIENE CONOCIMIENTO	7,00%	7
Total		100

Hace cuanto tiempo tiene su empresa?

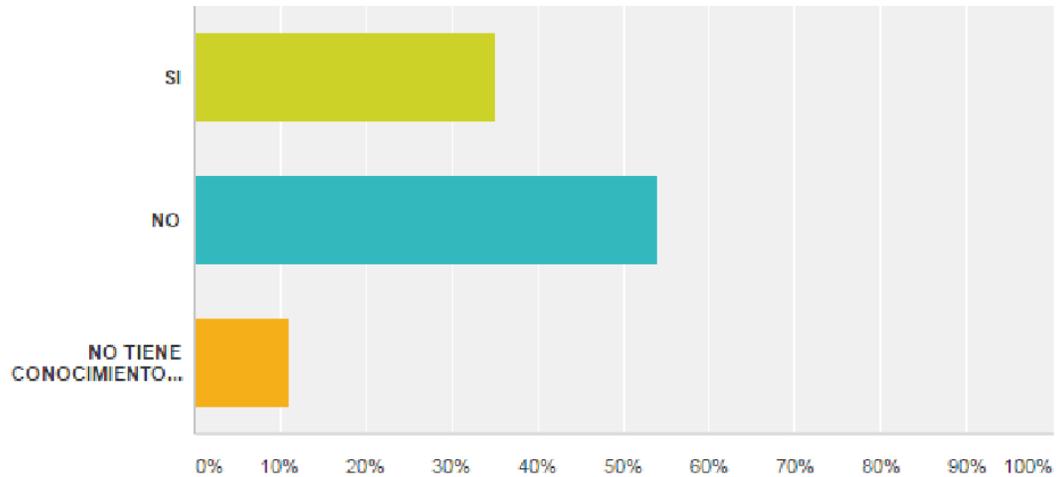
Respondido: 100 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
▼ Menos de 2 años	56,00% 56
▼ Entre 2 y 10 años	31,00% 31
▼ Mas de 10 años	13,00% 13
Total	100

Ha utilizado alguna vez servicios de una empresa asesora o consultora en temas contables o administrativos?

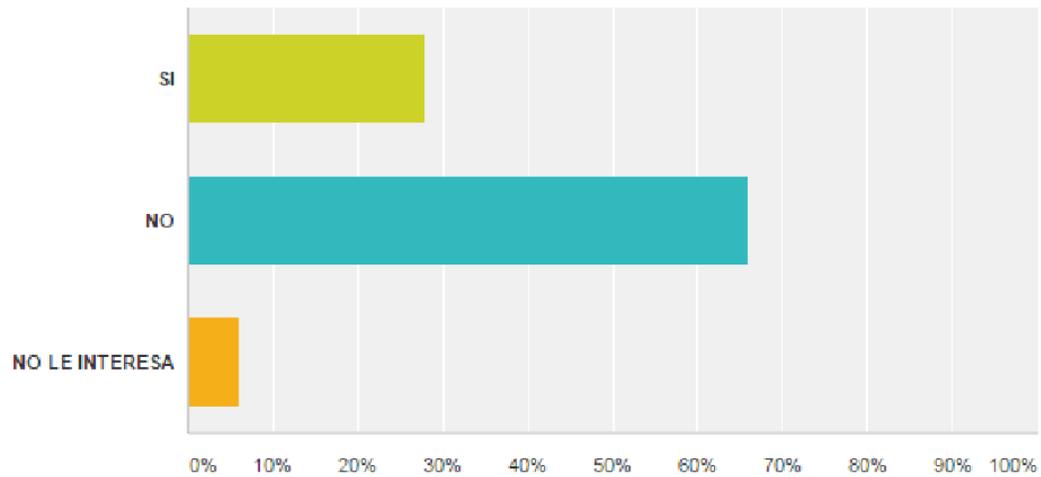
Respondido: 100 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
SI	35,00% 35
NO	54,00% 54
NO TIENE CONOCIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE ESTAS EMPRESAS	11,00% 11
Total	100

Tiene conocimiento exacto de todas las obligaciones contables, tributarias, formales y administrativas de su negocio?

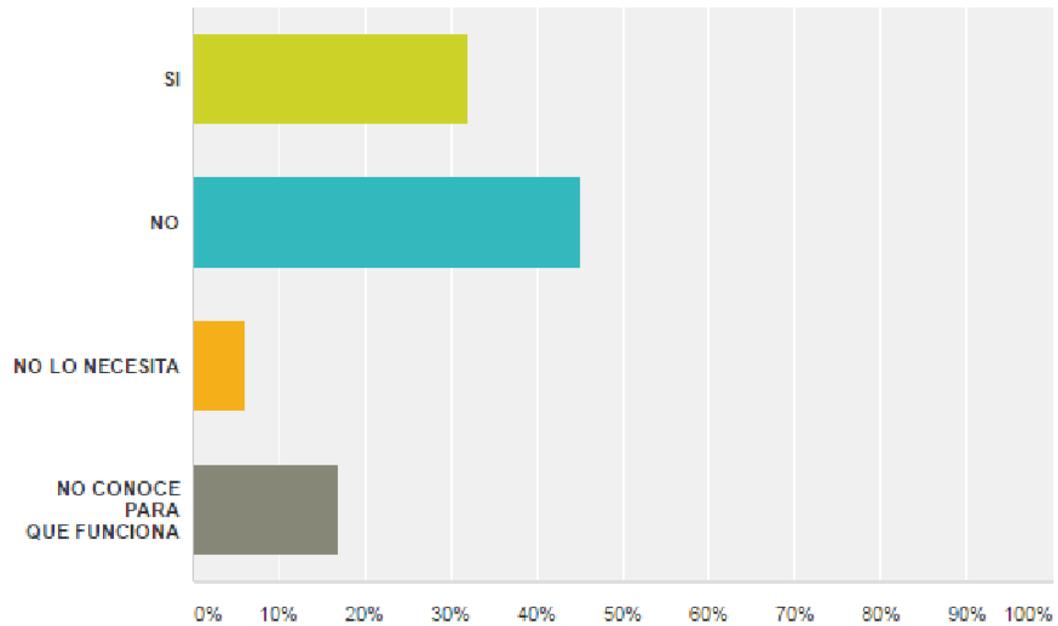
Respondido: 100 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Resuestas
SI	28,00% 28
NO	66,00% 66
NO LE INTERESA	6,00% 6
Total	100

Tiene un software contable o de gestión en su empresa?

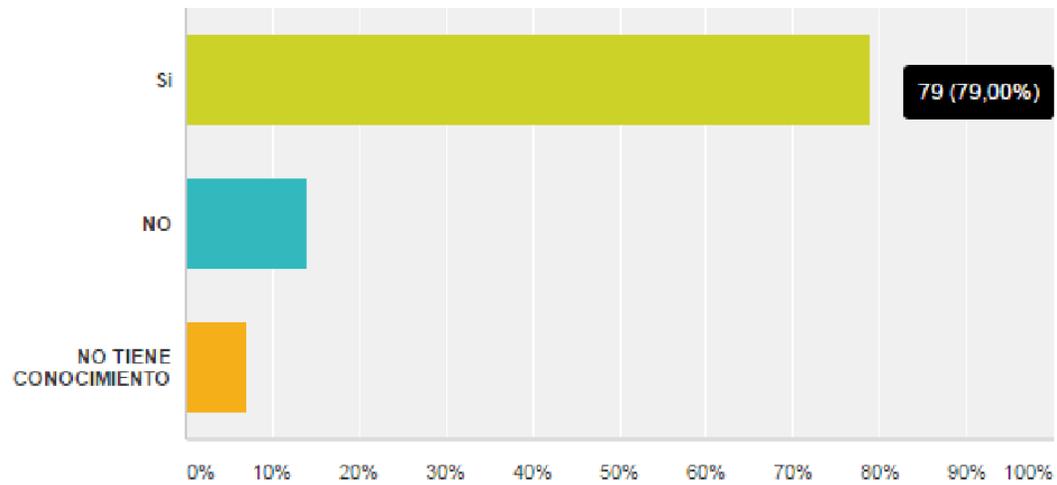
Respondido: 100 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
SI	32,00% 32
NO	45,00% 45
NO LO NECESITA	6,00% 6
NO CONOCE PARA QUE FUNCIONA	17,00% 17
Total	100

Su empresa se encuentra legalmente constituida?

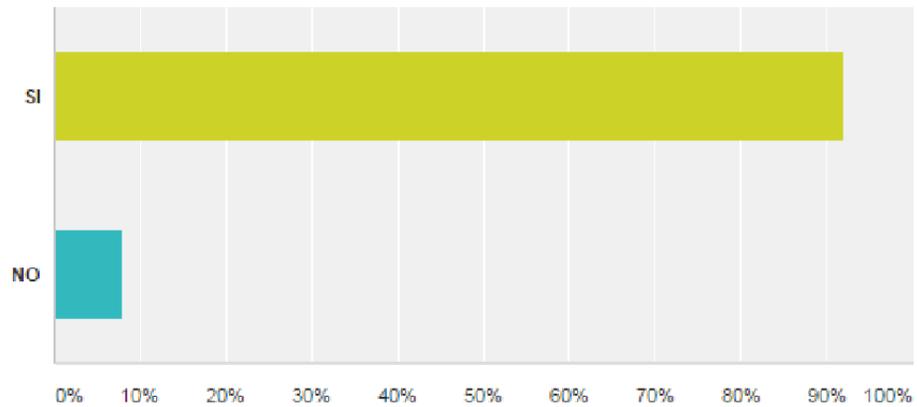
Respondido: 100 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	Contador
Si	79,00%	79
NO	14,00%	14
NO TIENE CONOCIMIENTO	7,00%	7
Total		100

Le gustaría que le ayudaran con los temas contables, administrativos y de gestión de su negocio?

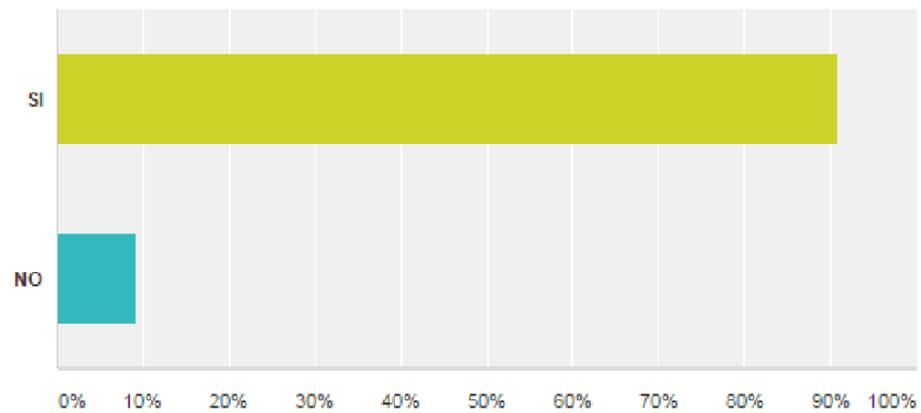
Respondido: 100 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
SI	92,00% 92
NO	8,00% 8
Total	100

Le gustaría contar con una empresa que le asesore y además le proporcione un software al que usted tenga acceso para el manejo de su negocio?

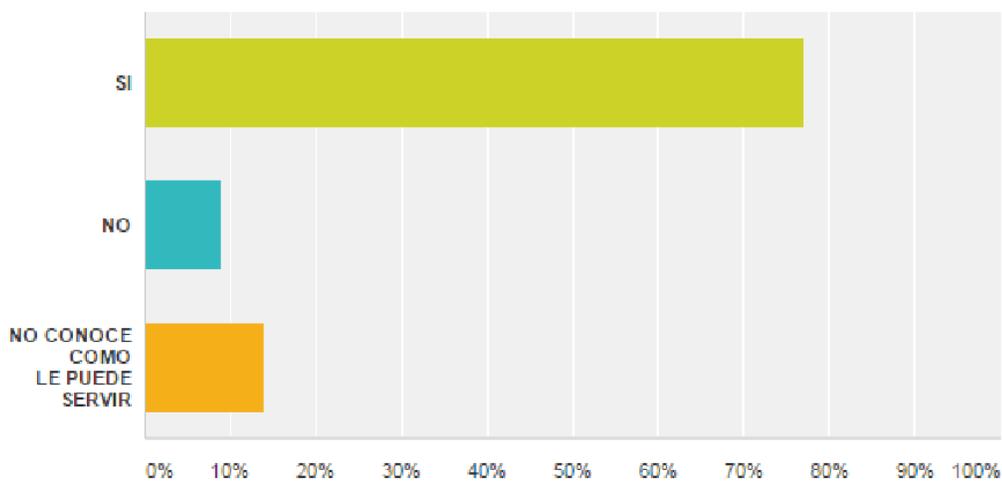
Respondido: 98 Omitido: 2



Opciones de respuesta	Respuestas
SI	90,82% 89
NO	9,18% 9
Total	98

Le gustaría tener un software que en el que pueda tener la información de diferentes dependencias de su empresa y pueda acceder a él en cualquier dispositivo?

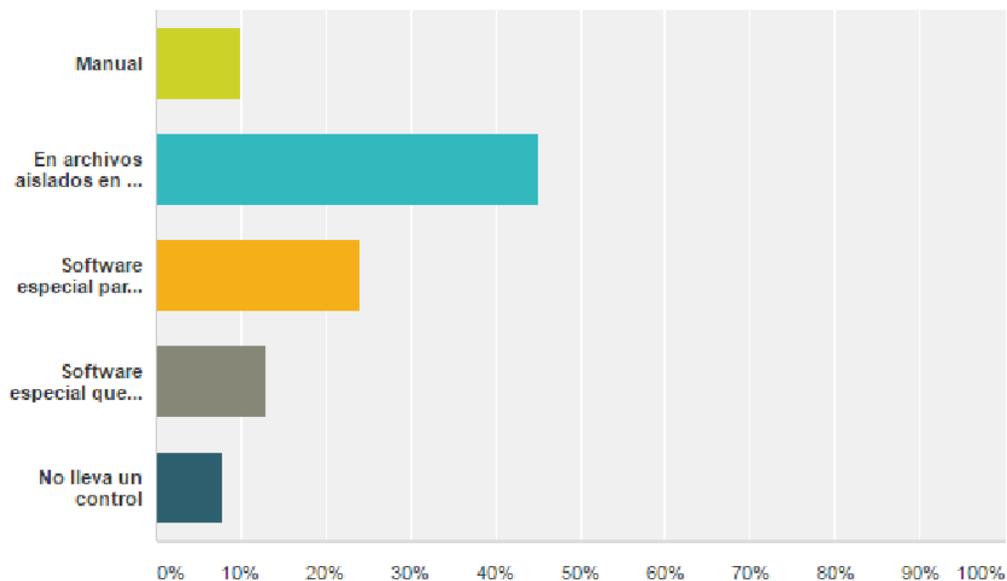
Respondido: 100 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
SI	77,00% 77
NO	9,00% 9
NO CONOCE COMO LE PUEDE SERVIR	14,00% 14
Total	100

Como lleva control de sus operaciones diarias;

Respondido: 100 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
Manual	10,00% 10
En archivos aislados en la computadora	45,00% 45
Software especial para distintas areas	24,00% 24
Software especial que integra las operaciones de toda la empresa	13,00% 13
No lleva un control	8,00% 8
Total	100

1.2 Observación directa:

Para conocer más acerca del comportamiento de la competencia se utiliza una herramienta y fuente de Observación directa, donde se genera un estudio de algunos competidores en la ciudad de Bogotá y así verificar donde está ubicados, que brindan y en qué valor, características socioeconómicas de los clientes que tienen.

De esto se obtiene:

Según informes de Fedecop (Federación de Contadores Públicos de Colombia), actualmente en el país hay cerca de 2.000 entidades que ofrecen los servicios de outsourcing contable cuyos servicios oscilan entre los \$300.000 a los \$4'000.000 Colombianos, dependiendo de los módulos de manejo de gestión y así mismo de que tantas operaciones, clientes, trabajadores... maneje la empresa solicitante. Según la Cámara BPO/ITO/KPO de la ANDI, cerca de 431 empresas tercerizan los servicios de facturación, cartera, finanzas y contabilidad, siendo Bogotá la ciudad líder en esta modalidad. Aun así el modelo más extendido dentro de los sistemas de gestión contable, es el autónomo en el que las mismas empresas se encargan de sus propios trámites, para ello contratan servicios de software y usualmente capacitan a sus trabajadores sobre el manejo de este para poder realizar las funciones del área en cuestión. E En la siguiente tabla se muestra un comparativo de precios de algunos de los softwares en cuestión y sus respectivos costos:

Nombre	Ubicación	Horario	Teléfono	Clientes	servicios	Tiempo en el mercado
Humberto Gonzalez	Avenida Carrera 15 104-30, Bogotá	Lunes a viernes 7:am – 5:00 pm	6232267	Medianas y Grandes empresas	Contabilidad outsourcing, tercerización de la contabilidad y finanzas, Asesoría tributaria.	40 A
AM Consulting S.A auditores	Calle 85A No. 28-38	Lunes a viernes 7:am – 5:00 pm	467 26 79	Medianas empresas más 100 empleados, Grandes empresas	Asesoría de Consultores y Especialistas tributario, jurídico, administrativo y financiero Revisoría fiscal Auditoria Consultoría y asesoría Outsourcing Precios de transferencia Capacitaciones	10A

Mis balances	Cra 16A # 79 - 43 Of 205	Lunes a viernes 7:am – 5:00 pm	7444700	Pequeñas y medianas empresas, Grandes empresas	Outsourcing, Asesoría contable, repostes financieros, análisis de reportes, declaraciones de impuestos, asesoría tributaria, financiera, administrativa	40 A
G&D CONSULTING GROUP S.A.S	Calle 98 No. 18-71 ofc. 606 - 607 Edificio Varese.	Lunes a viernes 7:am – 5:00 pm	8059109	Pequeñas y medianas empresas, Grandes empresas	Outsourcing contable, Elaboración de Estados Financieros, Elaboración de declaraciones tributarias Municipal y Nacional, Asesoría tributaria, Nomina, Asesoría administrativa, Asesoría Jurídica,	
Asesorías y gestión contable	Av. Cra 15 No. 99- 13 Oficina 409	Lunes a viernes 7:am – 5:00 pm	6106274	Personas naturales, pequeñas y medianas empresas	outsourcing de contabilidad, consultoría tributaria, elaboración de declaraciones	37 A
Sempreg soluciones empresariales globales	Av. Cr 72 No. 152B - 89	Lunes a viernes 7:am – 5:00 pm	321 550 22 32	pequeñas y medianas empresas	outsourcing contable, consultoría profesional y soluciones tecnológicas, asesoría tributaria, asesoría legal, diseño plan de mejoramiento	10A

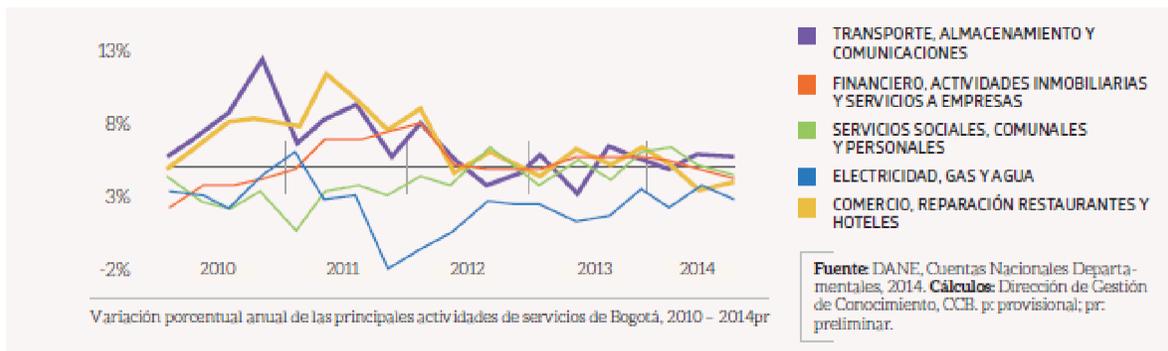
CJR consultores	Cl 26A No13-97 Of.2201	Lunes a viernes 7:am – 5:00 pm	7502459	pequeñas y medianas empresas	Asesoría en contabilidad, consultoría tributaria, nomina, asesoría financiera, revisoría fiscal	10A
Gutiérrez Márquez Asesores s.a.s	Av. Cra 15 No. 99- 13 Oficina 409	Lunes a viernes 7:am – 5:00 pm	6106274	Personas naturales, pequeñas y medianas empresas	outsourcing de contabilidad, consultoría tributaria y análisis contable	37 A
AYC contadores sas	Diagonal 81G No. 76 - 33	Lunes a viernes 7:am – 5:00 pm	322 414 8652	Entidades eclesiásticas , pequeñas y medianas empresas	consultoría tributaria, consultoría contable, consultoría en auditoria	10A

Las anteriores son empresas dedicadas a prestar servicios de asesoría contable, administrativa, financiera y de gestión en la ciudad de Bogotá, fueron tomadas en base al ranking de Búsqueda de Google organizado por mayores resultados de consulta; se validó la información otorgada por cada empresa en su página web.

2 Fuentes secundarias:

2.1 Estudio de la economía y comercio en la región (observatorio de la región de Bogotá y Cundinamarca) 2015:

Según este estudio Bogotá tiene una economía con amplia diversidad la que los servicios son el principal motor de la actividad productiva: representan el 61% del PIB de la ciudad. Dentro de los servicios que cuentan con más representación se encuentra el servicio de transporte, almacenamiento y comunicaciones con el mayor crecimiento (5,6%); fundamentalmente por el comportamiento del transporte aéreo (6,9%); y por las telecomunicaciones (6,8%). Así mismo los servicios financieros, inmobiliarios y a las empresas crecieron 4,9%, favoreciendo con cerca de 1,4% al crecimiento del PIB de la ciudad. El incremento en la intermediación financiera (7,6%) Bogotá tiene el 54% de las transacciones financieras del país y de las actividades empresariales (5,5%). Como se muestra en el siguiente grafico

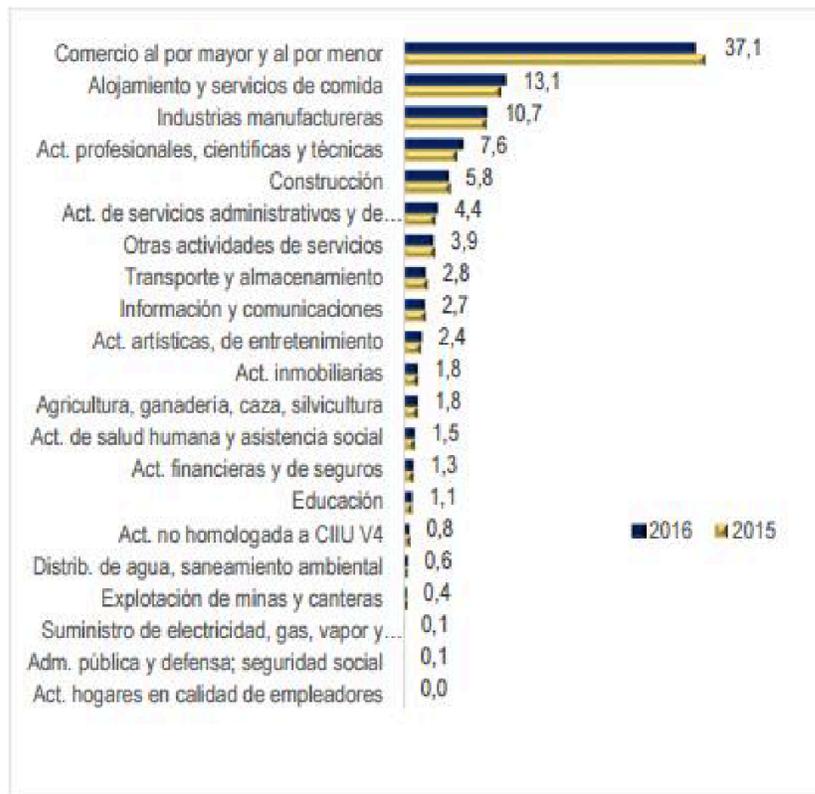


2.2 informe de dinámica empresarial en Colombia al 2016 emitido por Confecamaras

En el cual se analiza el comportamiento de las empresas durante el año; la principal fuente de información es el Registro Único Empresarial y Social (RUES) y las Cámaras de Comercio del país lo que permite poder llevar un seguimiento a la creación de empresas o unidades productivas, por sectores y regiones.

Dentro del informe se puede observar que el sector de actividades de servicios administrativos y de apoyo a las empresas, actividades profesionales y técnicas concentra el 7,6% del crecimiento empresarial además que los subsectores con mayor contribución a la variación positiva fueron: actividades de consultoría de gestión, actividades de arquitectura e ingeniería, publicidad, actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria.

Unidades productivas nuevas por actividad económica 2016/15



Confecamaras. (2017). informe de dinámica empresarial en Colombia al 2016 emitido por Confecamaras En el cual se analiza el comportamiento de las empresas durante el año; la principal fuente de información es el Registro Único Empresarial y Social (RUES) y las Cámaras de Comercio del país lo que permite poder llevar un seguimiento a la creación de empresas o unidades productivas, por sectores y regiones.. 2017, de Confecamaras Sitio web:

<http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/Informe%20de%20Dinamica%20Empresarial%202016.pdf>

2.3 Mercado competidor asesoría contable, administrativa y de gestión. Según informes de Fedecop (Federación de Contadores Públicos de Colombia)

Actualmente en el país hay cerca de 2.000 entidades que ofrecen los servicios de outsourcing contable cuyos servicios oscilan entre los \$300.000 a los \$4'000.000 Colombianos, dependiendo de los módulos de manejo de gestión y así mismo de que tantas operaciones, clientes, trabajadores... maneje la empresa solicitante. Según la Cámara BPO/ITO/KPO de la ANDI, cerca de 431 empresas tercerizan los servicios de facturación, cartera, finanzas y contabilidad, siendo Bogotá la ciudad líder en esta

modalidad. Aun así el modelo más extendido dentro de los sistemas de gestión contable, es el autónomo en el que las mismas empresas se encargan de sus propios trámites, para ello contratan servicios de software y usualmente capacitan a sus trabajadores sobre el manejo de este para poder realizar las funciones del área en cuestión.

2.4 Tablero de indicadores del año 2017 Cámara y comercio de Bogotá

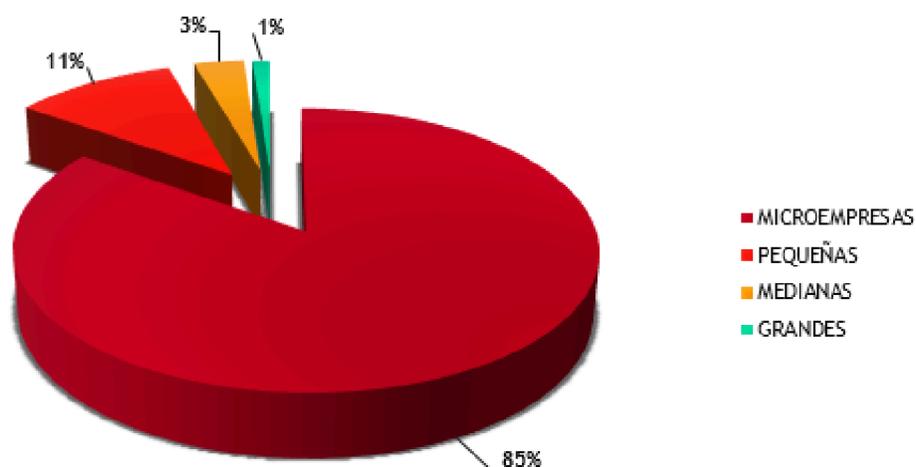
Los datos obtenidos indican que dentro de las empresas matriculadas y renovada en Bogotá al año 2017 las microempresas acaparan la situación empresarial ya que registran un número de 295.957 unidades productivas, por otro lado las pequeñas empresas tienen un número de 37.419, las medianas 11.488 y las grandes empresas con un total de 4.077 para un gran total de unidades productivas en la ciudad de 348.941.

A continuación se muestran como están configuradas estas empresas según la actividad económica donde se explican los datos anteriormente indicados.

Actividad económica	MICROEMPRESAS	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES	Total
NO INFORMA	1.540	42	15	6	1.603
A. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	3.060	1.025	580	130	4.795
B. Explotación de minas y canteras	1.083	330	223	196	1.832
C. Industrias manufactureras	39.175	4.632	1.221	513	45.541
D. Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	251	38	28	43	360
E. Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales	1.872	117	37	25	1.851
F. Construcción	16.534	3.549	1.410	510	22.003
G. Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos	103.750	9.141	2.487	792	116.170
H. Transporte y almacenamiento	7.927	1.744	515	191	10.377
I. Alojamiento y servicios de comida	24.713	740	159	64	25.676
J. Información y comunicaciones	11.334	1.620	424	175	13.553
K. Actividades financieras y de seguros	5.589	1.033	538	390	7.550
L. Actividades inmobiliarias	7.354	3.902	1.672	434	13.362
M. Actividades profesionales, científicas y técnicas	30.794	5.692	1.199	298	37.983
N. Actividades de servicios administrativos y de apoyo	11.924	1.956	621	162	14.663
O. Administración pública y defensa; planes de seguridad	135	11	4	8	158
P. Educación	4.769	440	74	10	5.293
Q. Actividades de atención de la salud humana y de actividades veterinarias	5.989	889	192	69	7.139
R. Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	6.339	333	53	25	6.750
S. Otras actividades de servicios	11.994	184	36	16	12.230
T. Actividades de los hogares en calidad de empleado	30	1			31
U. Actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales	1				1
Total	295.957	37.419	11.488	4.077	348.941

Cámara de Comercio de Bogotá. (2017). Tablero de indicadores de Bogotá y Cundinamarca 2017. 2017, de Cámara de Comercio de Bogotá Sitio web: <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/18563>

Tamaño de las empresas registradas en Bogotá



Según la información anterior se puede concluir que dentro de las empresas Bogotanas las Microempresas son las de mayor volumen en número por lo tanto y en congruencia con la información del observatorio de la dinámica de la economía de la región Bogotá realizado con apoyo de la cámara y comercio con el 86% de representación en el país son también las impulsoras de la economía y un reflejo de emprendimiento.

2.4 Google Adwords:

La cual es usada para crear campañas o analizar nuevos mercados ya que proporciona información estadística de las búsquedas relacionadas con palabras claves dando la opción de especificar la ciudad o país deseada; esta herramienta fue utilizada para conocer que tanto las personas buscan el servicio de empresas de asesoría contable en Bogotá mensualmente y que competencia existe en internet para el mismo.

Los resultados fueron los siguientes:

Google AdWords [Página principal](#) [Campañas](#) [Oportunidades](#) [Informes](#) [Herramientas](#)

Planificador de Palabras Clave [Buscar palabras clave](#) [Revisar plan](#)

Segmentación [?](#) [Bogotá](#) [Todos los idiomas](#) [Google](#) [Palabras clave negativas](#)

Periodo [?](#) [Mostrar la media de búsquedas mensuales para: últimos 12 meses](#)

Personalizar la búsqueda [?](#) [Filtros de palabras clave](#) [Opciones de palabra clave](#) [Palabras clave a incluir](#)

Su producto o servicio: Categoría del producto: [Obtener ideas](#)

En esta página se muestran los intervalos de los volúmenes de búsqueda. Si quiere obtener una vista más detallada, configure y publique una campaña. [Rechazar](#)

Promedio de búsquedas mensuales de todas las ideas:
1 K – 10 K

[Ideas para el grupo de anuncios](#) [Ideas para palabras clave](#)

Grupo de anuncios (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales ?	Competencia ?
Contabilidad (8) outsourcing de contabilidad, contabilidad out...	100 – 1 K	Media
Contador (8) firma de contadores, contadores y empresas...	100 – 1 K	Media
Empresas Contables (5) empresas contables, objeto social de una em...	100 – 1 K	Media
Fiscal (5) revisoria fiscal bogota, empresas de revisori...	100 – 1 K	Alta
Contabilidad En Colombia (5) contabilidad en colombia, empresas de cont...	100 – 1 K	Media
Palabras clave como: Consultori... (8) web contable, soluciones contables y financi...	100 – 1 K	Baja

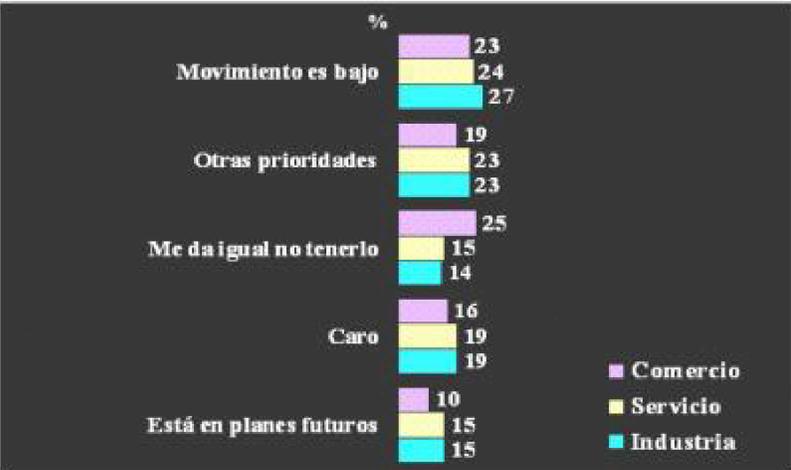
En relación a lo anterior según los criterios de búsqueda se puede ver que este tipo de empresas mensualmente en internet tiene una solicitud entre 100-1K es decir entre 1.000 y 100.000 búsquedas mensuales y la competencia promedio en relación a lo ofertado es media.

2.5 estudio del alcance de la implementación de tecnologías de información, como apoyo al mejoramiento de los procesos, en pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero de la ciudad de Bogotá.

Según este estudio el 40% de las empresas cuenta con un software financiero para el manejo de la contabilidad, el 23% cuenta con un software integrado para cartera y facturación por otro lado se cuenta al 40% con un software solo para solo contabilidad por ultimo una gran porcentaje destina el manejo de contabilidad y la cartera en Excel, información que si se relaciona a la encuesta realizada tiene congruencia pues de los encuestados el 45% maneja los datos de su operación en archivos aislados o diferentes en su computadora y el 24% tiene un software especializado para cada área. Lo que puede ofrecer una ventaja comparativa para el proyecto pues el software que se empleara al ser un ERP maneja las diferentes áreas y consolida la información en un solo programa lo que mejora la gestión y conocimiento de las actividades.

De igual forma en el manejo de la nómina la perspectiva no resulta ser muy diferente pues evidencia el estudio que las PYMES parecen no invertir tanto capital en la adquisición de software como en la parte contable. Así pues el 73% de las empresas del estudio manifestó tener a Excel como la herramienta de registro y control de nómina y solo el 27% cuenta con software empresarial para ese fin.

Así mismo dentro del estudio se indica que las razones por las cuales las PYMES no invierten en software para el manejo de sus finanzas dentro de los sectores del comercio, los servicios y la industria tienen diferentes causas especificadas en los siguientes resultados:



Velazquez Perez Leda. (2003). estudio del alcance de la implementación de tecnologías de información, como apoyo al mejoramiento de los procesos, en pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero de la ciudad de Bogotá.. 2017, de Pontificia Universidad Javeriana Sitio web: <http://javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis18.pdf>

ANALISIS DE LA INFORMACION

De las empresas encuestadas según la muestras aproximadamente el 54% no ha utilizado servicios de asesoría y consultoría en temas contables o administrativos pero al 89% de las empresas le gustaría acceder a dichos servicios por lo que es importante para el proyecto buscar la mejor forma de acercamiento con las empresas ya que muchas de estas no han acudido para buscar asesoría por desconocimiento de los que puede hacer por ellos y de las obligaciones que formal mente debe cumplir ya que según lo indicado el 66% de los encuestados desconoce que obligaciones formales, tributarias y administrativas debe

cumplir. Por lo que el entregar un servicio completo, claro y exequible debe ser una meta para el proyecto.

Por otro lado se demuestra que las empresas en Bogotá aunque representen una importancia y desarrollo amplio según los datos otorgados en los estudios de la cámara y comercio, confecamras y otras entidades en cuanto a dinámicas económicas no tienen un manejo adecuado y eficaz de sus operaciones en cuanto a lo administrativo y contable pues el 45% de los encuestados afirma tener documentadas sus operaciones en archivos diferentes en sus computadoras enfocados mayormente a archivos en Excel y el 24% aunque cuenta con un software no maneja todas las áreas es decir no maneja una información centralizada que permita la toma correcta de decisiones.

Así mismo se ve que la mayoría representada en un 89% le gustaría contar con servicios similares ofrecidos a los del proyecto, un 92% que le ayudaran con los temas contables, administrativos y de gestión de su negocio además de que a un 89% le gustaría tener una empresa que le asesore y proporcione un software que le ayude con el manejo centralizado de su negocio, además de que al 77% le atrae la idea de que ese software contenga la información de diferentes dependencias con un acceso en cualquier dispositivo lo que si se explota de manera adecuada puede ser un ventaja ya que la mayoría de empresarios cuenta con poco tiempo para búsqueda de información o incluso para acercarse a sus propias sedes.

4. PLAN DE MARKETING

4.1 Objetivos del Plan de Marketing:

- Obtener contratos con más de 35 clientes en un periodo no mayor a 3 meses después de la puesta en funcionamiento la empresa.
- Posicionar en la ciudad de Bogotá la empresa dentro de las 10 primeras opciones en lo relacionado a procesos de gestión contable y administrativa para microempresas, pymes y personas naturales. Dentro de los 9 primeros meses de su funcionamiento.

4.2 Estrategia de Producto:

El servicio a ofrecer está basado en la tercerización de la gestión administrativa, contable y tributaria de la empresa de la mano con la implementación de software ERP que posibilite la optimización y personalización del asesoramiento. Para dar cumplimiento con el

objetivo del servicio se cuenta con personal especializado en las áreas, de finanzas, contaduría, administración, lega y de sistemas quienes de forma conjunta prestaran su servicio y asesoría a los diferentes clientes dependiendo de los paquetes que el mismo obtenga.

Esta atención se presentara en varios frentes así:

SERVICIO REMOTO

En caso de servicio remoto este es realizado a un 100% en nuestras instalaciones generando una comunicación con el cliente por medio de página web, correo o medio telefónico, así pues el cliente podrá realizar sus solicitudes o presentar las inquietudes pertinentes medios por los que se le dará respuesta. La información necesaria para generar los reportes o análisis de la de datos será obtenida por medio del software que estará instalado en las oficinas del cliente, el cliente tendrá el rol de alimentar el sistema con la información pertinente y nosotros seremos los analistas de la misma. Para prestar asistencia remota nos valdremos de herramientas como Skype, Teamviewer y otras por el estilo que permiten una interacción directa y sin costos

SERVICIO SEMI-PRESENCIAL

Esta modalidad está enfocada en aquellas empresas que requieran un mayor acompañamiento para la realización de las actividades por lo cual se programaran una serie de visitas mensuales con el fin de comprobar el correcto funcionamiento del programa y realizar un diagnóstico más cercano de la empresa lo que dará en resultado una mejor asesoría y consultoría.

Así mismo tendrán las opciones en cuanto a asistencia remota brindando un servicio más completo

SERVICIO PRESENCIAL

El servicio presencial estará dado a aquellas empresas que por su tamaño y actividades requieran o deseen de un acompañamiento completo por lo que en este caso actuaremos como un símil de outsourcing contable, es decir tendremos una persona capacitada para atender las necesidades del cliente en sus propias instalaciones para que así la administración pueda contar con una asesoría y servicio al 100%, sin que esto quiera decir que la empresa usuaria no pueda comunicarse o solicitar un apoyo remoto.

En este caso la persona que dispongamos en la oficina del cliente estará bajo la responsabilidad de Gestión y Consultoría Garantizada siendo el encargado de todos los registros, movimientos y labores operativas que se soliciten siendo un personal en misión para la empresa contratante.

ASESORIA Y CONSULTORIA

Este servicio estará enfocado en aquellas empresas usuarias que así lo soliciten y que por sus actividades solo requieran de una supervisión, gestión, control, asesoría o consultoría profesional, en este caso la empresa contratante será la responsable por los registros de información y labores operativas lo que indica que el software manejado por nosotros no será incluido en la prestación de servicio a menos que por decisión y solicitud del cliente se implemente a sus operaciones generando un costo por implementación como adicional.

Los servicios que ofreceremos serán:

ASESORIA CONTABLE, TRIBUTARIA Y FINANCIERA

Los servicios orientados al área contable, tributaria y financiera tienen como objetivo principal poder brindar un apoyo en cuanto a registro de información, uso correcto y análisis para que esta cumpla con los requerimientos legales además de contribuir a que el negocio del cliente tenga un mejor estándar a nivel de estos temas.

- * Registro, Contabilización y análisis de operaciones (Según modalidad)
- * Elaboración de estados financieros (Estado de situación financiera, Estado de resultados integral, Flujos de efectivo y Estado de cambios en el patrimonio)
- * Elaboración de Reportes a entidades de control
- * Conciliaciones Bancarias
- * Análisis de cuentas de estados financieros, asesoría y consultoría del estado de la misma en la organización.
- * Elaboración de impuestos
- * Información Exógena
- * Implementación software contable
- * Implementación de herramientas tecnológicas de acuerdo a las necesidades del cliente
Calendario, información al día, Plantillas, Pagina web integrada a software.

GESTION HUMANA

El servicio en cuanto a la parte de gestión Humana pretende asistir a las empresas usuarias en todo lo referente a la administración del personal tanto para las microempresas como para las pymes, ya sea que estén en funcionamiento o en proceso de regulación o inicio de actividades para que estén al día en todos los ámbitos que en Colombia se requieren.

- * Asesoría gestión Humana y procesos de contratación
- * Nomina
- * Emisión de certificados
- * Generación de liquidación para pago electrónico

ADMINISTRACION

El apoyo en temas de administración para las empresas a las cuales se desea prestar el servicio pretende asistir a las empresas ya en funcionamiento o aquellas que deseen iniciar operaciones, pero no cuenten con los conocimientos o personal requerido. El objetivo de este enfoque de servicios está en ayudar en los diferentes trámites administrativos, garantizando efectividad, eficiencia, transparencia y confianza.

- * Revisión, organización e implementación de procesos administrativos.
- * Elaboración de Manuales de funciones, normas, políticas y procedimientos Contables y Administrativos.
- * Asesoría en constitución
- * Apoyo en trámites administrativos ante entidades
- * Disolución de registro

GESTION EMPRESARIAL

En lo referente a gestión el ideal es prestar ayuda para optimizar las operaciones y los recursos existentes mediante la implementación de herramientas de planeación y control además de medidas que mejoren el estado de organizacional de las compañías contratantes.

- * Elaboración del plan de negocio
- * Asesoría elaboración plan de mejora
- * Asesoría y preparación de documentación para participación en contratación pública.
- * Implementación software ERP que centralice las operaciones y áreas del negocio

El proceso de los servicios ofertados actuara de forma similar para todas las modalidades puesto que iniciara con la firma de contrato que da inicio a la obligación contractual y

finalizara de acuerdo a los términos establecidos inicialmente; puesto que, si es por asesoría y consultoría únicamente, este finalizara cuanto el diagnostico este realizado y se entregue la opinión. Sin embargo, para los procesos en las otras modalidades la finalización del contrato se dará anualmente con opción de renovación bajo las nuevas tarifas establecidas por el incremento del IPC si así se estima desde el comienzo o cuando termine el plazo de contratación que se haya definido en los términos iniciales.

Teniendo en cuenta que la operatividad del software es con especial objetivo de recolección de información y para poder realizar los demás servicios este será de custodia de Asesoría y Consultoría Garantizada; por lo que si el contrato se termina y no se renueva se realizara el desmonte del programa gradualmente y como lo exige la ley entregando toda la información al cliente en medio digital para que pueda acceder a ella ya que esta es de su propiedad.

Durante todos estos procesos interviene el software de gestión tipo CRM llamado AVANCYS ODOO

NOMBRE	AVANCYS ODOO
COSTO	<ul style="list-style-type: none"> 🎬 Proyecto inicial Pymes arranque 4.280.000 y 437.350 mes 🎬 Pymes ilimitado Valor de arranque: \$5'000'000 y 2.437.350 mes 🎬 Medianas y grandes Valor de arranque: \$5'000'000 mes según cotización por empleados
UTILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> 🎬 Posible descarga a dispositivos móviles 🎬 Servicios en la nube 🎬 Software Open Source no requiere compra de licencia, ni de servidor, ni de base de datos 🎬 Fácil Manejo 🎬 integra todos los departamentos de la empresa: administrativo, financiero, contabilidad, nomina, recursos humanos, compra, comercial, gestión de proyectos integra actividades al ser ERP 🎬 Posibilidad de asignar permisos y perfiles de seguridad según usuario

	<ul style="list-style-type: none">  Manejo diferentes módulos integrados  Multiempresa hasta 200 usuarios por empresa
DESVENTAJAS	<ul style="list-style-type: none">  Manuales de implementación y capacitación totalmente en ingles  Para implementación de proyecto en Colombia se requiere de partner por la normatividad
MANTENIMIENTO Y PARAMETRIZACION	<ul style="list-style-type: none">  Según necesidades de la empresa  Parametrización nueva según normatividad.

Estas características complementan la estrategia y ayudan a dar cumplimiento a los objetivos, pero no precisamente diferencian o especializan la idea de negocio, aunque la implementación de un ERP es algo común en el mercado, el proyecto no es el único en ofrecerlo así como los servicios y los medios de atención, lo que realmente diferencia y da un valor agregado es la posibilidad de modificar el software de tal forma que se ajuste a las necesidades específicas de cada cliente pudiendo incluso implementarse y acoplarse a los sistemas de gestión de la calidad que cada uno maneje, con el apoyo del área de sistemas y el estudio del negocio que se realiza previo a la instalación de la solución podemos garantizar que el cliente obtendrá las herramientas más adecuadas para dar solución a sus requerimientos.

4.2.1 Estrategia de Marca

Marca Única: La elección de esta estrategia se toma teniendo en cuenta que se desea posicionar el nombre de la empresa y bajo este ofrecer distintos servicios que a su vez se apoyaran en el respaldo que se pretende crear para la marca de la empresa, adicional a esto y dada la naturaleza de la empresa todos los servicios que se ofrecen están enfocados en una misma línea de negocios y son complementarios unos de los otros.

En el proceso de consolidación de la marca es indispensable tener altos estándares de calidad sobre los servicios ofrecidos ya que al elegir esta estrategia el sacar al mercado un servicio que no sea del total agrado del cliente puede llegar a afectar la marca en general.

Por otro lado y viéndolo desde el punto de vista económico supone ahorros es cuanto a lo que a publicidad se refiere pues al estar todos los servicios asociados a una misma marca gran parte de la publicidad y el prestigio estará asociado a ella

4.2.2 Estrategia de Empaque

Al comercializar un servicio no se posee un empaque para el producto en sí, la estrategia que se adoptara para suplir esta característica y a partir de una imagen generar una posible ventaja en el mercado es a través de la presentación de nuestro personal en todo momento estén o no en contacto con el cliente y de acuerdo a los lineamientos de las políticas internas del trabajo deberán conservar una apariencia sobria y elegante así como un trato y servicio al cliente óptimos para la prestación del servicio. Todo esto se piensa lograr a través de diferentes estrategias a nivel del Recurso Humano orientadas bajo la premisa de “Cuida a tus colaboradores y ellos cuidaran a tu cliente por ti”

4.2.3 Estrategia de Servicio Postventa

El servicio postventa será uno de los pilares fundamentales en los que se basara toda la operación del negocio y se llevara a cabo con 3 Herramientas específicas:

1ª Asesoramiento especializado: una vez el cliente contrate uno de nuestros módulos tendrá la posibilidad de solicitar un asesoramiento completo en el módulo al cual se hizo acreedor y hasta 3 asesoramientos especializados en los demás temas de gestión que ofrece la compañía así no tenga contratado dichos módulos, para estos últimos tendremos habilitados medios de atención telefónica y herramientas en línea.

2ª Coach: con el objetivo de hacer crecer la compañía se frece mensualmente la visita de un especialista que brindara charlas y talleres en todos los temas relacionados con el coaching empresarial con temas que abarcan todos los aspectos de la compañía especializándose en la motivación al colaborador.

3ª Beneficios por antigüedad: cuando una organización contrate nuestros servicios y lleve determinado tiempo con la compañía se le brindaran varios beneficios económicos y de bienestar para brindar reconocimiento a la fidelidad a la marca

4.3 Estrategia de Precio

Según los datos aportados anteriormente por Fedecop los precios promedio de los servicios de outsourcing contable oscilan entre los \$300.000 a los \$4'000.000

Colombianos, esto dependiendo de los módulos de manejo de gestión y así mismo de que tantas operaciones, clientes, trabajadores...

Para efectos del presente plan y teniendo en cuenta los estimados que se han realizado de forma independiente dentro de los que se contaron variables tales como: Recursos Materiales, (mobiliario y equipo) Recursos Humanos (Personal Externo: Contador Público especializado, Asesor Legal, Servicio Mensajería, Servicios Generales; Personal Interno: Contador Público, Tecnólogo en Contabilidad, Apoyo en ingeniería de sistemas y programación), Costos operativos y pre operativos y localización. Se llegó a la conclusión que para mantener la operación valor mínimo será de \$ 287.788 incluyendo costos fijos y variables estimados. Esto sumado a una tasa de oportunidad del 40% nos da un total de \$ 402.903,20 pesos colombianos que sería el valor que se le cobraría a cada cliente por el servicio o modulo que adquiriese

Esta información se obtuvo a través del análisis y la proyección de la inversión inicial que para el caso esta resumida en la siguiente tabla:

CONCEPTO	VALOR
Recursos Materiales	\$ 14.097.709
Recursos Humanos 2 meses	\$ 18.939.652
Gastos pre operativos	\$ 368.092
Gastos operativos software	\$ 5.120.000
Arriendo y servicios 2 meses	\$ 1.600.000
TOTAL INVERSION INICIAL	\$ 40.125.453

Los gastos mensuales de la operación se resumen en la siguiente tabla:

CONCEPTO	VALOR
Canon arrendamiento y servicios	\$ 800.000
Recursos Humanos	\$ 9.469.826
Gastos open cloud y otros	\$ 320.000
TOTAL Gastos mensuales	\$ 10.589.826

En el siguiente cuadro se relaciona el Estimado según valor del servicio en relación a la tasa de oportunidad

Total INV. Por servicio	Tasa de Oportunidad	Valor oportunidad	Total servicios	clientes	Total ingresos	Gastos mensuales	Total oportunidad	Valor inversión	Tiempo de recuperación de la inversión en meses
\$ 287.788,00	15%	\$ 43.168,20	\$ 330.956,20	32	\$ 10.590.598,40	\$ 10.589.826,00	\$ 772,40	\$ 40.125.453,00	51949
\$ 287.788,00	20%	\$ 57.557,60	\$ 345.345,60	32	\$ 11.051.059,20	\$ 10.589.826,00	\$ 461.233,20	\$ 40.125.453,00	87
\$ 287.788,00	30%	\$ 86.336,40	\$ 374.124,40	32	\$ 11.971.980,80	\$ 10.589.826,00	\$ 1.382.154,80	\$ 40.125.453,00	29
\$ 287.788,00	40%	\$ 115.115,20	\$ 402.903,20	32	\$ 12.892.902,40	\$ 10.589.826,00	\$ 2.303.076,40	\$ 40.125.453,00	17
\$ 287.788,00	50%	\$ 143.894,00	\$ 431.682,00	32	\$ 13.813.824,00	\$ 10.589.826,00	\$ 3.223.998,00	\$ 40.125.453,00	12
\$ 287.788,00	60%	\$ 172.672,80	\$ 460.460,80	32	\$ 14.734.745,60	\$ 10.589.826,00	\$ 4.144.919,60	\$ 40.125.453,00	10
\$ 287.788,00	70%	\$ 201.451,60	\$ 489.239,60	32	\$ 15.655.667,20	\$ 10.589.826,00	\$ 5.065.841,20	\$ 40.125.453,00	8

Esto nos da pie a utilizar la estrategia de precios de penetración dado que el ofrecimiento que se realiza es por mucho inferior al promedio que si sacamos los cálculos de los datos de Fedecop está por valor de \$2.150.000 pesos colombianos. Con esto pretendemos entonces ingresar al mercado y lograr penetrar en la población específica a la que deseamos llegar, compitiendo con precios sin dejar de lado la calidad.

4.4 Estrategia de Publicidad

Por medio de la estrategia de atracción se pretende tener una presencia fuerte en diferentes páginas web así como redes sociales en especial las que están relacionadas con los temas empresariales como LinkedIn , Xing, beBee entre otras, así mismo en las redes sociales de corte general como lo son Facebook, twitter...

Adicional a esto generar posicionamiento de la marca por medio del posicionamiento en los diferentes buscadores enfocándonos en google por medio de la administración del SEO y las Keywords, también por este medio adquirir publicidad que permita ingresar en los primeros lugares de consulta.

4.4.1 Plan de Medios:

Con el fin de dar a conocer la empresa y posicionar la marca en el primer trimestre de funcionamiento de la compañía se pretende realizar el plan de medios que se relaciona a continuación:

Target: La población a la cual va dirigida la estrategia y así mismo a la que va dirigida el proyecto se encuentra ubicada geográficamente en la ciudad de Bogotá y sus alrededores, dicese de aquellos lugares que colindan con Bogotá y tienen fácil acceso, son personas jurídicas y naturales sin distinción de sexo ni sector en el cual se encuentre comercialmente hablando.

Dentro de las características específicamente hablamos de comerciantes legalmente constituidos pequeñas y medianas empresas que para ser más específicos relacionamos las características en el siguiente cuadro

Tamaño de la empresa	Monto de activos (SMMLV)	N° empleados
Micro	Hasta 500	Hasta 10
Pequeña	Entre 501 y 5.000	Entre 11 y 50
Mediana	Entre 5.001 y 30.000	51 a 200
Grande	Más de 30.000	Más de 201

Estrategia, Medios y canales: para ahondar en la estrategia anteriormente definida especificando que se pretende dar a conocer la marca de la empresa como una opción un costo bajo, calidad y beneficios adicionales por contratar con nosotros. El mensaje que se desea transmitir va dirigido a mostrar la marca como la opción más adecuada para el público específico que manejaremos y a generar conciencia de la necesidad de llevar un orden sobre el manejo de cada uno de los aspectos que ofrecemos administrarles, mostrándoles las ventajas que tendría adquirir nuestros servicios para realizar tales procesos.

Para el desarrollo de este plan se han definido las siguientes plataformas:

Redes sociales especializadas: plataformas online que integran diferentes temáticas relacionadas con el mundo empresarial y como su nombre lo indica conectan diferentes personas y entidades de la sociedad. Adquirir publicidad y generar campañas a través del voz a voz son los procesos a seguir para este medio.

Redes sociales: se habla de plataformas como Facebook, twitter, G+ entre otras donde por medio del voz a voz y la compra de publicidad se pretende penetrar a la población específica a la que va a enfocado el servicio.

SEO de Google: por medio de nuestra página web y manejando el algoritmos de búsqueda de resultados en google basados en herramientas como Google trends y Google adworks se pretende quedar dentro de los primeros resultados en las búsquedas de las palabras relacionadas con los servicios que se ofrecen.

Google adworks: la compra de publicidad por medio de la subasta de palabras claves para poder aparecer dentro de las primeras opciones en anuncios de google.

Publicidad en páginas y blogs informativos y del medio: el tiempo, portafolio, dinero, la república, entre otros son páginas en las que es posible realizar pauta y son las más consumidas por las personas que buscan asesorías relacionadas con los servicios que ofrecemos por tal motivo es de gran interés generar pauta en ellas para así poder llegar a este publico específico.

Emisoras populares de la ciudad e Bogotá: las emisoras catalogadas como de música popular y o de información son las más consumidas por los tenderos y dueños de micro empresas en la ciudad de Bogotá, pautar en ellas supone la penetración en una gran parte de la población a la cual va dirigido el servicio que se ofrece.

Formatos: serán anuncios en internet sencillos así mismo como la pauta publicitaria tendrá un toque de humor para tratar temas serios.

Presupuesto:

Medio	Inversión máxima
Adworks	\$ 350.000
Radio	\$ 450.000
Redes sociales	\$ 300.000

Páginas y blogs	\$ 300.000
Total	\$ 1.400.000

4.5 Estrategia de Promoción:

Estrategia para impulsar. Por medio de la cual se plantea la penetración al mercado con un dinamismo en el cual se busca que las personas encargadas de la promoción y consecución de clientes estén totalmente enterados del servicio que se ofrece y puedan dar las mejores explicaciones y referencias posibles del producto