

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
CONSULTORIA PARA LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL
MANUFACTURERO DE LA CIUDAD DE PALMIRA**



DIANA CAROLINA CIFUENTES BEDOYA

Código: 201052191

LAURA PATRICIA CIFUENTES BEDOYA

Código: 201052190

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PALMIRA VALLE

2018

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
CONSULTORIA PARA LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL
MANUFACTURERO DE LA CIUDAD DE PALMIRA**

DIANA CAROLINA CIFUENTES BEDOYA

Código: 201052191

LAURA PATRICIA CIFUENTES BEDOYA

Código: 201052190

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
ADMINISTRADORAS DE EMPRESAS**

DOCENTE ASESOR:

JOSE DARIO BUITRAGO

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PALMIRA VALLE

2018

DEDICATORIA

A Dios, por permitirnos llegar a la culminación de este trabajo para el mejoramiento de nuestra carrera, a nuestra madre por ser una de las mejores personas que nos han venido acompañando en todo nuestro trayecto educativo, y a nuestro padre por guiarnos y brindarnos mucha sabiduría para dar por terminado este proyecto, ya que es una persona especial que nos está cuidando desde el cielo.

A la familia de cada una de nosotras, compañeros, amigos y profesores queremos decirle muchas gracias por formarnos y educarnos, sin ustedes no habíamos logrado finalizar este trabajo. Al coordinador de nuestra carrera queremos decirle que estamos agradecidas por darnos su apoyo y todo su conocimiento para nuestra formación.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar queremos darle gracias a Dios, por habernos dado mucha fortaleza, dedicación, conocimientos, fuerza y valor para culminar con todo este proyecto que hemos venido realizando.

Damos gracias a los docentes de la Universidad del Valle, por compartírnos sus conocimientos y experiencias, y ser nuestros guías en el proceso de aprendizaje, en especial a nuestro profesor y director de tesis José Darío Buitrago, por su confianza, esfuerzo, dedicación y acompañamiento, durante todo este valioso proceso.

Agradecemos también a nuestras familias y demás personas que han estado alrededor de todas nosotras por la confianza y el apoyo que nos han brindado para darle un mejoramiento a nuestra carrera que nos han visto crecer como profesionales.

Contenido

RESUMEN	17
ABSTRACT	18
INTRODUCCIÓN	19
1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA PARA LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO DE LA CIUDAD DE PALMIRA	22
2. ANTECEDENTES	23
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	27
3.1. Descripción del Problema	27
4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	30
5. OBJETIVO GENERAL.....	31
5.1 Objetivo Específicos	31
MARCO DE REFERENCIA.....	32
6. MARCO CONTEXTUAL	32
6.1. Descripción General de Latinoamérica	32
6.2. Descripción General de Colombia	32
6.3. Colombia y el Valle del Cauca	34
6.4. Capital Agrícola de Colombia	35
6.5. Descripción General del Valle del Cauca.....	36
6.6 Descripción General de Palmira	39
6.6.1. Reseña Histórica del Surgimiento de Palmira	40
6.6.2. Superficie y Climatología.....	45
6.6.3. Topografía	45
6.6.4. Población y Actividad Económica.....	46
6.6.5. Aspectos Históricos	46
6.7. Descripción Económica de Palmira	47
6.8. Historia de la caña de azúcar	50
6.9. Historia Empresarial de Palmira.....	51
6.9.1. Estructura Empresarial de Palmira.....	51
7. MARCO CONCEPTUAL	61
8. MARCO TEÓRICO.....	65
8.1. Teoría de Factibilidad	65
8.2. Las Micro y Pequeña empresa en Colombia	67

8.2.1. Clasificación:.....	67
8.2.2. Participación Sectorial:.....	68
8.2.3. Situación de la Micro y Pequeña empresa en Colombia.....	68
8.2.4. Principales obstáculos de la Microempresas para su desarrollo en Colombia.	69
8.2.5. Problemáticas de las microempresas.....	70
8.2.6. Relaciones que tiene la Micro y Pequeñas empresas en diferentes áreas funcionales..	72
8.3. Definición de las Mipymes en Latinoamérica	75
8.4. Las Funciones Básicas de la Empresa	78
8.5. El Concepto de Administración	78
8.6. Las Funciones del Administrador según Teoría Clásica de la Administración.....	79
8.7. Principios Generales de la Teoría Clásica de la Administración	80
8.8. Áreas Funcionales de una Empresa.....	81
8.9. Consultoría	84
8.9.1. Funciones de los consultores	85
8.9.2. Características de los consultores	86
8.9.3. Procesos de Consultoría	86
8.9.4. La Consultoría en áreas funcionales de la empresa.	87
8.9.5. Responsabilidad de la consultoría.....	90
8.9.6. Contratos de consultoría.....	90
8.9.7. Aspectos Éticos del consultor.....	91
8.9.8. Tipos de Consultor.....	92
8.10. Etapas de la Evolución de proyectos.....	94
8.10.1. Estudio de Mercado	94
8.10.2. Estudio Técnico	95
8.10.3. Estudio Financiero	97
8.11. MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER	98
8.11.1 Barreras	98
8.11.2. Amenazas de Nuevos Entrantes.....	99
8.11.3. Amenazas de Productos Sustitutos	100
8.11.4. Poder de Negociación	100
8.11.5. De Proveedores	101
8.11.6. De Compradores	102
8.11.7. Rivalidades	102

9. MARCO LEGAL	104
10. METODOLOGIA.....	111
10.1 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	113
10.1.1. Método mixto.....	113
10.2. TIPO DE ESTUDIO.....	113
10.2.1. Estudio Exploratoria:	113
10.2.2. Estudio Descriptivo:	113
10.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	114
10.2.1. Población.....	114
10.2.2. Muestra	114
10.3. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.	115
10.3.1. Encuesta	115
10.4. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	115
10.4.1. Fuentes Primarias.....	115
10.4.2. Fuentes Secundarias	116
10.5. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	116
10.5.1. Técnicas Estadísticas.	116
10.5.2. Presentación de la Información.	116
CAPITULO No 1.....	117
11.1. IDEA DE NEGOCIO	117
11.2. ANÁLISIS DOFA (MATRIZ DOFA).....	117
11.2.1 Análisis Externo	118
11.2.2 Análisis Interno.....	118
11.3. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO	121
11.3.1. Factores Políticos	122
11.3.2. Factores Económicos.....	123
11.3.3. Factores Socioculturales.....	126
11.3.4. Factores Tecnológicos	127
11.3.5. Factores Ecológicos-Ambientales.....	127
11.3.6. Factores Legales	128
11.3.7. Factores Demográficos.....	130
11.3.8. Factores Gubernamentales.....	133
11.4. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO	133

11.4.1. Objetivos	133
11.4.2. Diseño muestral	134
12. GRÁFICAS Y ANALISIS DE LA ENCUESTA	135
12.1. ANÁLISIS Y RESULTADOS	135
12.1.1. Pregunta No 1. Rango de Sexo	135
12.1.2. Pregunta No 2. Rango de Edad.....	136
12.1.3. Pregunta No 3. ¿Qué tipo de microempresa es?	137
12.1.4. Pregunta No 4. ¿A qué comuna pertenece su microempresa?	138
12.1.5. Pregunta No 5. ¿Hace cuánto tiempo existe el microempresa?	139
12.1.6. Pregunta No 6. ¿Con cuántos empleados empezó su microempresa?.....	140
12.1.7. Pregunta No 7. ¿Con cuántos empleados cuenta su microempresa actualmente? ...	141
12.1.8. Pregunta No 8. ¿Cuál es su nivel académico?	142
12.1.9. Pregunta No 9. Indique en que espacio comenzó su microempresa.....	143
12.1.10. Pregunta No 10. En qué espacio funciona actualmente su microempresa	144
12.1.11. Pregunta No 11. ¿Alguna vez su microempresa ha recibido consultoría por parte de especialistas?.....	145
12.1.12. Pregunta No 12. Si la respuesta anterior es SI. ¿En qué área considera usted que requeriría el servicio de consultoría?.....	146
12.1.13. Pregunta No 13. Si la respuesta es NO, ¿Por qué razón no ha recibido el servicio de consultoría?	147
12.1.14. Pregunta No 14. En caso de requerirlo ¿Acudiría a una consultoría para que le brinde asesoría?.....	148
12.1.15. Pregunta No 15. ¿Qué esperarías de un servicio de consultoría?.....	149
12.1.16. Pregunta No 16. ¿Considera Ud. Que la consultoría que reciba una empresa, le representaría una ventaja competitiva en su entorno empresarial?	150
12.1.17. Pregunta No 17. ¿Considera que la prestación de consultoría empresarial le representaría un mayor crecimiento y desarrollo económico? Porqué	151
12.1.18. Pregunta No 18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la consultoría efectiva?	152
12.1.19. Pregunta No 19. ¿Estaría dispuesto a pagar un porcentaje del beneficio obtenido?	153
12.1.20. Pregunta No 20. Su empresa cuenta con consultores interno para ayudar a la solución de problemas que presenta su empresa.	154
12.2. ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO.....	155
12.2.1. Análisis del Sector	155
12.2.2. Análisis de la Competencia.....	159

12.2.3. Mercado Objetivo	160
13. ANALISIS DE MERCADO	161
13.1. ANÁLISIS DE PRODUCTO Y SERVICIO	161
13.2. ANÁLISIS DE CLIENTES POTENCIALES	162
13.3. PLAN DE MARKETING O MEZCLA DE MERCADO	163
13.3.1. Estrategia de Producto	163
13.3.2. Estrategia de Precio.....	164
13.3.3. Estrategia de Distribución	165
13.3.4 Estrategia de Comunicación.....	167
CAPITULO No 2.....	168
14.1. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	168
14.1.1. Resumen Ejecutivo	168
14.1.2. Nombre de la Empresa.....	168
14.1.3. Slogan	168
14.1.4. Descripción de la Empresa	168
14.1.5. Misión.....	168
14.1.6. Visión	168
14.1.7 Valores Corporativos	169
14.1.8. Políticas Empresariales.....	169
14.1.9. Logo	170
14.1.10. Organigrama.....	170
14.1.11. Descripción de Cargos	172
14.1.12. Turnos.....	174
14.1.13. Métodos de Selección y Remuneración	174
14.1.14. Sistema de Selección	177
14.1.15. Dotación	177
14.1.16. Aspecto Legales y de tipo de Sociedad	179
15.1.17. Filosofía de la Empresa.....	181
14.1.18. Responsabilidad y Sostenibilidad Social.....	181
14.2. ANÁLISIS TÉCNICO	182
14.2.1. Localización	182
14.2.2. Diagrama de flujo o proceso de asesoría	185
14.2.3. Análisis del Producto	185

14.2.4. Proveedores	186
14.2.5. Manejo de Residuos Solidos.....	187
14.2.6. Maquinaria y Equipo Requerida.....	188
14.2.7. Materia prima e insumos requeridos.....	193
14.2.8. Distribución de la Planta	194
14.2.9. Capacidad de producción	194
14.3. ANÁLISIS LEGAL	196
CAPITULO No 3.....	199
15.1. ANÁLISIS FINANCIERO	199
15.1.1. Gastos de Pre-operación	199
15.1.2. Activos Fijos.....	200
15.1.3 Inversión Requerida	201
15.1.4. Depreciaciones	202
15.1.5. Ingreso y Proyección de Ventas	204
15.1.6. Presupuesto Costes y Gastos	205
15.1.7. Presupuesto de Ventas	206
15.1.8. Análisis de Costos.....	207
15.1.9. Estado de Resultado.....	209
15.1.10. Flujo Efectivo	210
15.1.11. Flujo de Caja	211
15.1.12. Punto de Equilibrio.....	213
15.1.13. Balance General	214
15.1.14. Amortizaciones e Intereses	215
15.2. ANÁLISIS ECONÓMICO	217
15.2.1. Costo Capital Promedio Ponderado	219
15.2.2. Valor Presente Neto (VPN).....	219
15.2.3. Tasa de Retorno	220
15.2.4. Plaza de Recuperación (Payback).....	220
15.3. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO	221
15.4. ANÁLISIS DE RIESGO	222
15.4.1. Riesgo de Mercado.....	222
15.4.2. Riesgo Administrativo	222
15.4.3. Riesgo Tecnológico.....	223

15.4.4. Riesgo Legales	223
15.4.5. Riesgo Económico	223
16. CONCLUSIONES	224
17. RECOMENDACIONES	226
18. BIBLIOGRAFÍA	227
ANEXO A	237
ANEXO B. FORMATO DEL CONTRATO DE CONSULTORIA	242

CONTENIDO DE FIGURAS

Figura 1. Mipymes de Colombia.....	22
Figura 2 Empresas de Palmira según su tamaño 2016	25
Figura 3 Microempresas en Palmira según su actividad económica 2016	27
Figura 4 Comunas Urbanas de Palmira.....	42
Figura 5 Comunas Rurales de Palmira.....	44
Figura 6 Actividades agrupadas según la actividad principal de la unidad económica 2011	55
Figura 7 Formalidad e informalidad según la actividad económica a la que se dedican las empresas 2011	56
Figura 8 Tamaño de las empresas según los activos 2011	58
Figura 9 Áreas Funcionales	82
Figura 10 Las cinco fuerzas de Porter	98
Figura 11 Matriz DOFA.....	117
Figura 12 Análisis del Macro Entorno	121
Figura 13 Colombia Variación del P.I.B Industrial 2016.....	124
Figura 14 Inflación 2017	125
Figura 15 Tasa de Cambio Nominal 2017	126
Figura 16 Población censal y proyección de población 2015.....	130
Figura 17 Proyección demográfica 2017	131
Figura 18 Empresas del Sector Industrias Manufactureras por Tamaño 2015 – 2016....	132
Figura 19 Comparativo crecimiento económico Colombia vs América latina	156
Figura 20 Logo de la empresa.....	170
Figura 21 Organigrama de la empresa	170
Figura 22 Localización de la empresa.....	184
Figura 23 Diagrama de flujo.....	185
Figura 24 Distribución de la planta	194

CONTENIDO DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Evolución de las empresas en Palmira.....	51
Gráfico 2 Evolución de las microempresas industriales manufacturera en Palmira.....	52
Gráfico 3 Sexo	135
Gráfico 4 Edad	136
Gráfico 5 ¿Qué tipo de microempresa es?	137
Gráfico 6 ¿A qué comuna pertenece su microempresa?	138
Gráfico 7 ¿Hace cuánto tiempo existe el microempresa?	139
Gráfico 8 ¿Con cuántos empleados empezó su microempresa?.....	140
Gráfico 9 ¿Con cuántos empleados cuenta su microempresa actualmente?	141
Gráfico 10 ¿Cuál es su nivel académico?	142
Gráfico 11 Indique en que espacio comenzó su microempresa.	143
Gráfico 12. En qué espacio funciona actualmente su microempresa.....	144
Gráfico 13 ¿Alguna vez su microempresa ha recibido consultoría por parte de especialistas?.....	145
Gráfico 14 Si la respuesta anterior es SI. ¿En qué área considera usted que requeriría el servicio de consultoría?.....	146
Gráfico 15 Si la respuesta es NO, ¿Por qué razón no ha recibido el servicio de consultoría?	147
Gráfico 16 En caso de requerirlo ¿Acudiría a una consultoría para que le brinde asesoría?	148
Gráfico 17 ¿Qué esperarías de un servicio de consultoría?	149
Gráfico 18 ¿Considera Ud. Que la consultoría que reciba una empresa, le representaría una ventaja competitiva en su entorno empresarial?	150
Gráfico 19 ¿Considera que la prestación de consultoría empresaria le representaría un mayor crecimiento y desarrollo económico? Porqué	151
Gráfico 20 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la consultoría efectiva?	152
Gráfico 21 ¿Estaría dispuesto a pagar un porcentaje del beneficio obtenido?	153
Gráfico 22. Su empresa cuenta con consultores interno para ayudar a la solución de problemas que presenta su empresa.....	154

CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1 Cantidad de empresas de la ciudad de Palmira 2011	54
Tabla 2 Actividades principales de las empresas en Palmira 2011	57
Tabla 3 Tiempo de funcionamiento de las microempresas 2011	59
Tabla 4 Clasificación de la mipymes en Latinoamérica	77
Tabla 5 Sexo	135
Tabla 6 Edad	136
Tabla 7 ¿Qué tipo de micro o pequeña empresa es?	137
Tabla 8 ¿A qué comuna pertenece su microempresa?	138
Tabla 9 ¿Hace cuánto tiempo existe el microempresa?	139
Tabla 10 ¿Con cuántos empleados empezó su microempresa?	140
Tabla 11 ¿Con cuántos empleados cuenta su microempresa actualmente?	141
Tabla 12 ¿Cuál es su nivel académico?	142
Tabla 13 Indique en que espacio comenzó su microempresa.	143
Tabla 14 En qué espacio funciona actualmente su microempresa.....	144
Tabla 15 ¿Alguna vez su microempresa ha recibido consultoría por parte de especialistas?.....	145
Tabla 16 Si la respuesta anterior es SI. ¿En qué área considera usted que requeriría el servicio de consultoría?	146
Tabla 17 Si la respuesta es NO, ¿Por qué razón no ha recibido el servicio de consultoría?	147
Tabla 18 En caso de requerirlo ¿Acudiría a una consultoría para que le brinde asesoría?	148
Tabla 19 ¿Qué esperarías de un servicio de consultoría?.....	149
Tabla 20 ¿Considera Ud. Que la consultoría que reciba una empresa, le representaría una ventaja competitiva en su entorno empresarial?	150
Tabla 21 ¿Considera que la prestación de consultoría empresarial le representaría un mayor crecimiento y desarrollo económico? Porqué	151
Tabla 22 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la consultoría efectiva?.....	152
Tabla 23 ¿Estaría dispuesto a pagar un porcentaje del beneficio obtenido?	153
Tabla 24 Su empresa cuenta con consultores interno para ayudar a la solución de problemas que presenta su empresa.....	154

CONTENIDO DE CUADROS

Cuadro 1 Empresa Formal Vs Empresa Informal.....	29
Cuadro 2 Clasificación por tamaño de empresas.....	65
Cuadro 3 Proceso metodológico.....	111
Cuadro 4 Matriz de análisis DOFA	119
Cuadro 5 Matriz de estrategias DOFA	120
Cuadro 6 sociedades según su actividad económica.....	131
Cuadro 7 Crecimiento de PIB por ramas de actividad económica Colombia	157
Cuadro 8 Opciones de precios.....	164
Cuadro 9 Descripción de cargos.....	172
Cuadro 10 Turnos.....	174
Cuadro 11 Cargos y remuneración salarial (nomina)	175
Cuadro 12 Dotación funcionarios.....	178
Cuadro 13 Tipo de sociedad.....	179
Cuadro 14 Tipo de trámites para la empresa.....	179
Cuadro 15 Proveedores de Asesoría SIM	186
Cuadro 16 Maquinaria y Equipo Requerida	188
Cuadro 17 Costo de Materias primas e Insumos	193
Cuadro 18 Capacidad de servicio Asesoría SIM	195
Cuadro 19 Ciclo de servicio Asesoría SIM	195
Cuadro 20 Tiempo de servicios de Asesoría SIM	195
Cuadro 21 Capacidad de producción máxima Asesoría SIM	196
Cuadro 22 gasto de preparación.....	199
Cuadro 23 Gastos publicitarios	199
Cuadro 24 Inventario de los Activos Fijos	200
Cuadro 25 Inversión Requerida	201
Cuadro 26 Depreciaciones.....	202
Cuadro 27 Proyección de ventas e ingresos	204
Cuadro 28 Presupuesto Costes y Gastos	205
Cuadro 29 Presupuesto de Ventas.....	206
Cuadro 30 Costes de producción proyectados.....	207
Cuadro 31 Estado de resultado.....	209
Cuadro 32 Flujo Efectivo	210
Cuadro 33 Flujo de Caja.....	211
Cuadro 34 Punto de equilibrio	213
Cuadro 35 Balance general	214
Cuadro 36 Amortizaciones e Intereses	215
Cuadro 37 Margen de utilidad bruta	217
Cuadro 38 Margen de utilidad operacional.....	217
Cuadro 39 Margen neta.....	218
Cuadro 40 Análisis ROA.....	218
Cuadro 41 Análisis ROE.....	218
Cuadro 42 Inversión requerida.	219
Cuadro 43 Valor presente neto.	219
Cuadro 44 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	220

Cuadro 45 Plazo de recuperación (Payback)	220
Cuadro 46 Análisis de sensibilidad	221

RESUMEN

El presente proyecto tiene como finalidad presentar el Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Consultoría para las Microempresas del Sector Industrial Manufacturero en la Ciudad de Palmira-Valle de Cauca con el fin de optimizar sus recursos e incrementar su nivel competitivo.

A continuación se realizará un estudio de mercado con el cual se definirán las condiciones que la empresa debe tener cuando incursione en el sector. El Estudio Técnico es donde se define su macro y micro localización, la capacidad y distribución del proyecto y los recursos necesarios para la operación. El Estudio Administrativo y Legal definirá las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que presenta la empresa, su estructura organizativa y los costos operativos, además de todos los requisitos reglamentarios aplicables a este proyecto y el Estudio Financiero, mostrará en números la viabilidad del proyecto con el fin de determinar si es rentable llevar la iniciativa a una fase de ejecución para la creación de la Consultoría en el municipio de Palmira, se presenta las Conclusiones y Recomendaciones para que los Microempresas accede a los servicios de Consultoría.

Palabras claves: Estudio de Factibilidad, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Financiero, Consultoría, Microempresa.

ABSTRACT

The present project aims to present the feasibility study for the creation of a consulting company for the microenterprises of the manufacturing industrial sector in the city of Palmira-Valle de Cauca in order to optimize its resources and increase its competitive level.

Next, a market study is carried out which will define the conditions that the company must have when it ventures into the sector. The technical study is where it defines its macro and micro location, the capacity and distribution of the project and the necessary resources for the operation. The administrative and legal study will define the strengths, weaknesses, opportunities and threats that the company presents, its organizational structure and operating costs, in addition to all the regulatory requirements applicable to this project and the financial study, will show in numbers the viability of the project with the to determine if it is profitable to take the initiative to an implementation phase for the creation of the consultancy in the municipality of Palmira.se presents the conclusions and recommendations for the microenterprises to access the consulting services

Key words: feasibility study, market study, technical study, financial study, consultancy, Mipymes.

INTRODUCCIÓN

La consultoría se originó en la revolución industrial por la aparición de la fábrica moderna y las transformaciones institucionales y sociales, relacionadas. Sus raíces son iguales a las de la dirección o administración de empresas. Los primeros en impulsar y desarrollar la consultoría fueron Frederick. W. Taylor, Frank y Lillian Gilbreth, Henry L. Gantt y Harrington Emerson en el siglo XIX. Todos ellos creían en la aplicación del método científico para resolver los problemas de la producción.

La consultoría se concretó principalmente en la productividad y en la eficiencia en las fábricas y los talleres, la organización racional del trabajo, el estudio de tiempos y movimientos, la eliminación de desperdicios y la reducción de los costos de producción. A esta esfera se le dio el nombre de “ingeniería industrial”.

Las limitaciones de la ingeniería industrial y de los métodos de los expertos en eficiencia han dado origen a una ampliación del interés por otros aspectos y dimensiones de las organizaciones mercantiles y a la aparición de nuevas esferas de consultoría. En los decenios de 1929 y 1930 la consultoría de empresas fue ganando terreno no sólo en los Estados Unidos y en el Reino Unido, sino también en Francia, Alemania, Checoslovaquia y otros países industrializados.

La evaluación del consultor se basa en la identificación de problemas de cualquier índole dando asesoramiento para mejorar dichas deficiencias. Basándose en la utilización de técnicas y herramientas, que le permitan obtener información, registrando datos importantes para diagnosticar y hacer una evaluación que nos permita identificar algún tipo de problema para encontrarle una solución.

Actualmente ha evolucionado y modificado sustancialmente la forma de medir los avances en el aprendizaje, en la actualidad, ya no se abusa de los tests que muchas veces eran ajenos al contexto y se han implementado múltiples

instrumentos que corresponden y aplican más propiamente a los criterios a evaluar.¹

Una micro, pequeña y mediana empresas (Mipyme) es una empresa que cuenta con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Entre las características más importantes están:

- Sirven de tejido auxiliar a grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones.
- Entre los creadores se encuentra estudiantes, recién egresados o personas que interrumpieron sus estudios, desempleados que optan por el autoempleo, trabajadores independientes.
- Más de la mitad de los establecimientos de las Mipymes, dicen estar ubicadas fuera de la residencia de los micro empresas.
- El capital es proporcionado por una o dos personas que establece una sociedad.
- Pueden ser productos individualizados pero en contraposición de las grandes empresas que se enfoca más a productos más estandarizados.
- Los propios dueños dirigen la marca de la empresa; su administración es empírica.
- Su número de trabajadores en el negocio crece y va de 1 hasta 250 personas.²

Con este trabajo lo que se busca es hacer el estudio de factibilidad para la creación de una empresas de consultoría a microempresas en el sector manufacturero de la Ciudad de Palmira, la cual nos permitirá mejorar en muchos sentidos la parte administrativa, financiera, contable, talento humano, entre otros.

¹ Zonia Yañez Villegas, *Historia de la Consultoría [En Línea] 2013*, [Fecha de consulta: Abril 30 de 2016] Disponible en: <<http://lie164consultoria.blogspot.com.co/>>

² Melissa Rendón Cabrera, *Mipymes, Características, Clasificación, Normatividad Vigente*, [En Línea] 2013, [Fecha de consulta: Abril 30 de 2016] Disponible en: <<https://prezi.com/b9bprhnr49f/mipyme-caracteristicas-clasificacion-normatividad-vigente/>>

Este proyecto es importante para el fortalecimiento de las empresas ya que es una faceta de desarrollo por las cuales ellas atraviesan en todo su trayecto. Sin embargo, la mayoría de muchas empresas de esta ciudad busca mejorar en muchos aspectos ya que la consultoría se ha convertido en un servicio de tercerización o asesoría, nuestro proyecto como tal busca que las empresas se fortalezcan sus productos o servicios puedan ser exportados a otros países por medio del Tratados de Libre Comercio (TLC).

1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA PARA LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO DE LA CIUDAD DE PALMIRA

Figura 1. Mipymes de Colombia



Fuente: <https://es.slideshare.net>

2. ANTECEDENTES

Las microempresas son una opción al desempleo. Surgidas en su mayoría sin planeación y sin financiamiento, nacen al quedar cualquier miembro de la familia desempleado, o cuando el salario familiar deja de alcanzar para sostener a la familia. Alrededor del mundo se gestan y operan programas de apoyos para las micros, pequeñas y mediana empresas (Mipymes). Es indiscutible que las pymes juegan un papel fundamental en el desarrollo y sostenimiento de un país, sin embargo las microempresas contribuyen también de manera importante a la economía. Las microempresas normalmente incluidas dentro de los cifras de las Pymes, representan en algunos indicadores cifras más importantes que las de las Pymes. El promedio de los empleados de una microempresas es de 3.76, sin embargo para una pequeñas es de 20.54 (5.46 veces más grandes la pequeña que la micro).³

Según el artículo 2 de la ley 905 de 2004, concluye que las microempresas son aquellas unidad económica conformada de la siguiente manera cuenta con menos de 10 trabajadores y con activos inferiores de 500 salarios mínimo mensuales legales vigentes, mientras que las pequeñas empresas solo cuentan con más de 11 y hasta 50 trabajadores y su activo económico es de 501 y menos de 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.⁴

Podemos decir que nuestro objetivo es el estudio de las microempresas del sector industrial en Palmira, específicamente las manufactureras esto tiene como significado la siguiente: Son empresas industriales todas las actividades económicas organizadas que para el cumplimiento de su objetivo misional requieren de la transformación y/o extracción de materias primas de cualquier tipo. Las empresas industriales hacen parte del sector secundario de la economía nacional, que está conformado por todas las actividades económicas que se

³ Ricardo Bolaños, *La microempresa y su impacto en la economía Nacional [En Línea] 2010, [Fecha de Consulta: Mayo 03 de 2016] Disponible en: < <http://es.slideshare.net/rigocv/la-microempresa-y-su-impacto-economico>*

⁴ MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, *Definición tamaño empresarial Micro, Pequeña, Mediana o Grande, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Mayo 03 de 2016] Disponible en: <<http://www.mincit.gov.co/mipymes/publicaciones.php?id=2761&dPrint=1>*

realizan en el país y que están relacionadas con la transformación industrial de todo tipo de bienes.⁵

En cuanto al estudio de factibilidad de consultoría a micro empresas podemos decir que implica la realización de diversos estudios que nos podría conducir a identificar los diferentes insumos específicos que necesita la empresa para su conformación y funcionamiento.

Estudio de Factibilidad: Sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.

Objetivos de un Estudio de Factibilidad:

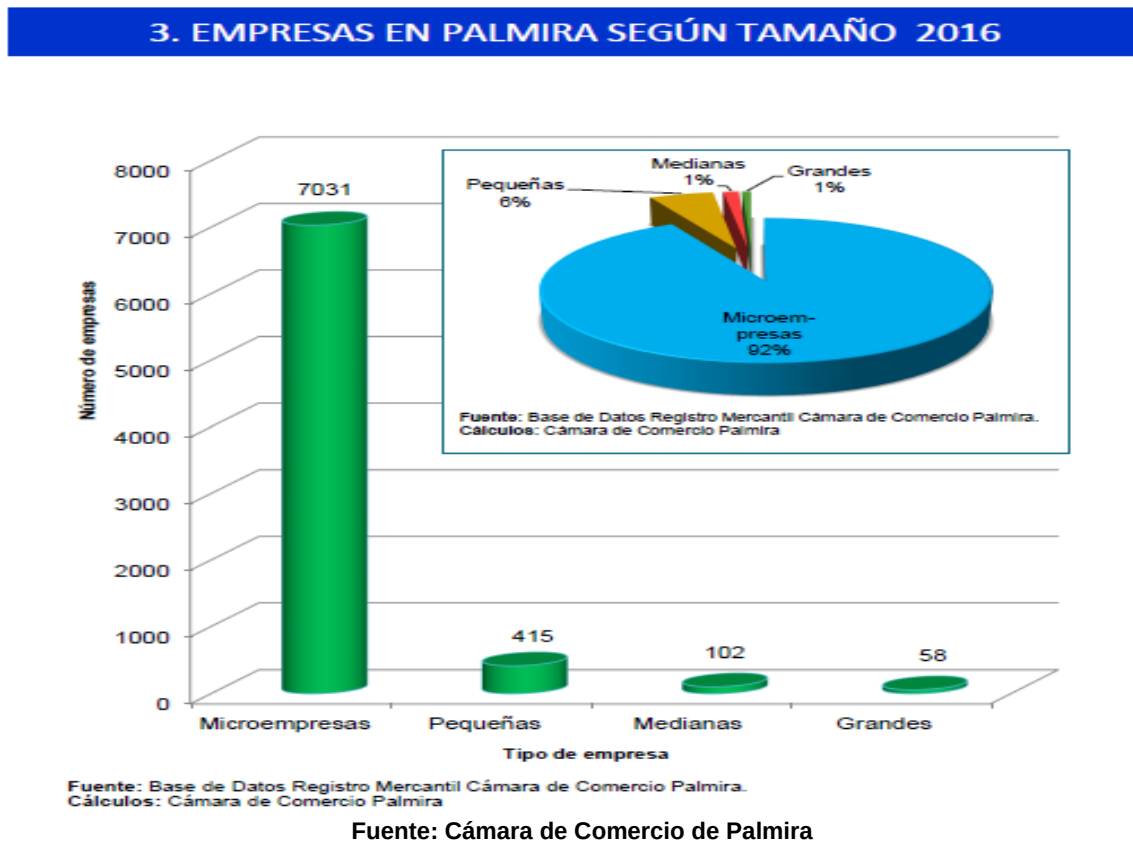
- Contribuir a las microempresas a lograr sus objetivos.
- Cumplir las metas con los recursos actuales de las microempresas en las áreas técnicas, económicas y operativas.⁶

Palmira cuenta con 7.031 microempresas de las cuales 820 son las que pertenecen al sector industrial manufacturera, según el último censo empresarial realizado por la Cámara de Comercio de Palmira actualizado en el año 2016, como se mostrara en la siguiente Figura No. 2.

⁵ Actualícese, Definición de una empresa industrial [En Línea] 2014, [Fecha de consulta: Mayo 04 de 2016] Disponible en: < <http://actualicese.com/2014/05/29/que-es-una-empresa-industrial/>

⁶ Administrador, Estudio de Factibilidad Económico [En Línea] 2011, [Fecha de consulta: Mayo 04 de 2016] Disponible en: <<http://proyectos.aragua.gob.ve/descargas/ESTUDIOFACTIBILIDADECON%C3%93MICA.pdf>

Figura 2 Empresas de Palmira según su tamaño 2016



De acuerdo a la Figura No. 2 podemos observar que la cantidad de microempresas que existen hoy en día en esta ciudad ha superado a las pequeñas, medianas y grandes empresas. La gran importancia de este estudio es que se debe a que la mayoría de esta empresa especialmente las microempresas dentro de la economía colombiana contribuyen en gran parte al desarrollo económico de ella misma, generando así un alto porcentaje de empleo y mejorando la calidad de vida de muchas personas. Al hacerse sostenible las microempresas y aún más si crecen se generaría mayor empleabilidad. Las micro, pequeñas y medianas empresas son negocios que podrían revertir su amenaza de extinción en el momento en que empieza a recibir una asesoría, ya que esto para ellos sería una oportunidad para el fortalecimiento económico.

Nuestro enfoque a este estudio es poder analizar cuál es el crecimiento interno que ha tenido las microempresas del sector industrial manufacturero dedicadas a cualquier actividad en la ciudad de Palmira en el periodo 2016-2017. El fin de este

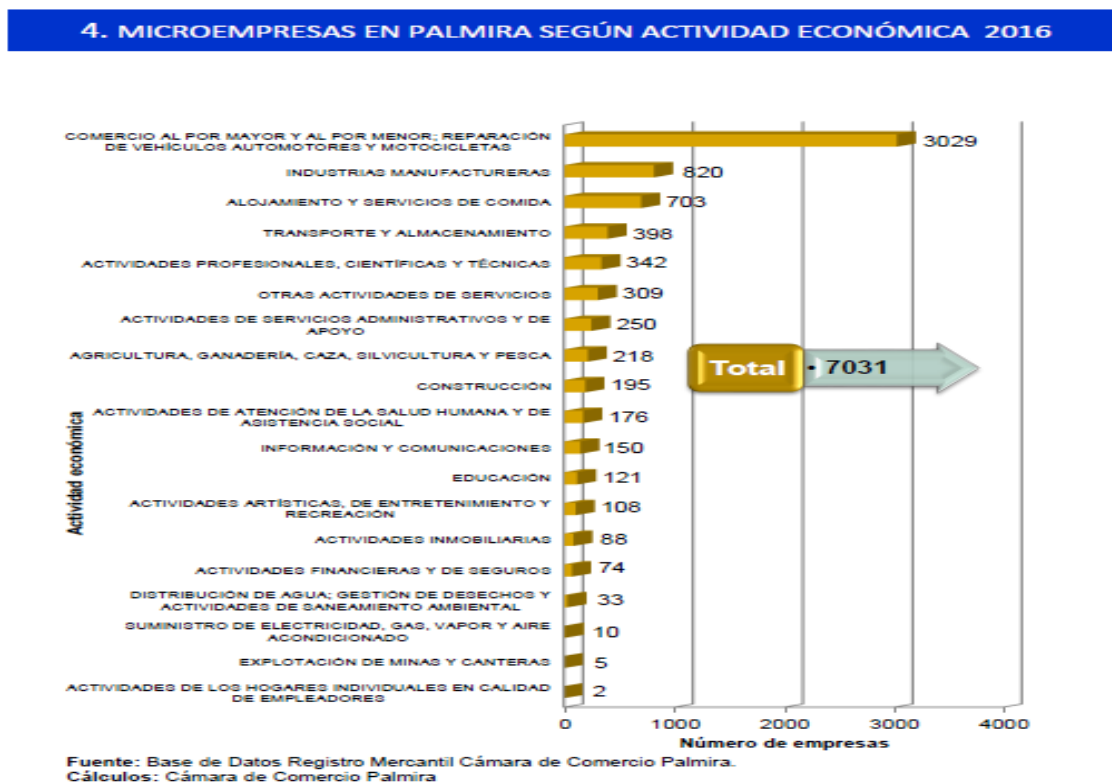
propósito es poder brindar capacitaciones y auditorias, identificar los obstáculos que impide el crecimiento de la empresa, ayudar a la resolución de problemas en equipo, entre otros como aportar estrategias de desarrollo de nuevas alternativas y mejoras.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1. Descripción del Problema

La economía de Palmira en los últimos 10 años se ha venido presentado muchos cambios, en la cual es la ciudad que produce caña de azúcar y diversos productos agrícolas, en el año 2015 contaba con 6.733 microempresas⁷ y para el año 2016 contando con 7.031 microempresas⁸ registrado según en la Cámara de Comercio de Palmira, los sectores más representante son: comercio al por mayor y menor; reparación de vehículos automotores y bicicletas, industrias manufactureras, alojamiento y servicio de comidas, transporte y almacenamiento, como lo muestra en la Figura No. 3.

Figura 3 Microempresas en Palmira según su actividad económica 2016



Fuente: Cámara de Comercio de Palmira

⁷, Jonathan Calderón Rojas, Informe de Composición Empresarial 2015 [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Mayo 14 de 2016] Disponible en: <
<http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/COMPOSICION%20EMPRESARIAL%202016%2003%2029.pdf>

⁸ Jonathan Calderón Rojas, Informe de Composición Empresarial 2016 [En Línea] 2017, [Fecha de consulta: Mayo 14 de 2016] Disponible en: <
<http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/COMPOSICION%20EMPRESARIAL%202016.pdf>

En el 2016 existen 7.031 microempresas en Palmira como se puede estimar en el gráfico, de los cuales están registrados en la cámara de comercio que posee información de los activos, cantidad, nombre legal y ubicación, hasta el momento estas empresas son las que más aporta a la economía de la región hasta ahora no existe un análisis que demuestre el desarrollo económico.

En este trabajo se pretende realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría de microempresas en el sector industrial manufacturera de la ciudad de Palmira. Ya que las empresas hoy en día se han convertido en uno de los negocios que han entrado a participar en el PIB nacional por el alto índice de empresas que se cierran cada año por no salir adelante o no buscar ayuda.

Por esta razón lo que buscamos es que las empresas de la ciudad de Palmira en especial del sector industrial manufacturero tenga una consultoría para sacar adelante la empresa, ya que la mayoría de ellas están conformadas tanto legal como ilegalmente⁹ según en la Cuadro No. 1, por medio del cual se podría mejorar el servicio que la empresas prestan a sus clientes. Por medio del Tratado de Libre Comercio (TLC) no todas las empresas de esta ciudad se podría beneficiar ya que podrían exportar sus productos a cualquier país, esta es una alternativa muy buena ya que la mayoría de las empresas está respondiendo satisfactoriamente al mercado de otros países y de esta manera podrían generar empleo.

Esto nos permite que las empresas reciban consultoría y la subcontratación de servicio, es decir se le brinden el servicio en la cual ellos como empresa podrán mejorar cualquier falencias y obstáculos que tenga en determinadas áreas como: marketing, financiero o contable, recursos humano, producción, administración, modelo de mejora del Software, entre otros.

⁹ Cámara de Comercio de Medellín, *Formalización empresarial*, [En Línea], [Fecha de consulta: Abril 02 de 2017] Disponible en: <<http://www.camaramedellin.com.co/site/Servicios-Empresariales/Creacion-de-empresas/Formalizacion-empresarial.aspx>

Cuadro 1 Empresa Formal Vs Empresa Informal

Empresa formal	vs.	Empresa informal
 Es una empresa comprometida con el país, la región y la ciudad. Cumple oportunamente con el pago de impuestos y demás obligaciones legales. Construye comunidad y ejerce la actividad económica con tranquilidad y protección legal.		 Evade el cumplimiento de obligaciones legales, parafiscales, tributarias, laborales y comerciales. Su aporte al desarrollo del país es escaso y afecta significativamente a las empresas formales. Tiene muchos inconvenientes para operar con tranquilidad. No tiene protección legal.
 El decreto 3806 de 2009 le facilita a las mipymes formales contratar con el Estado y ser proveedor de bienes y/o servicios de entidades oficiales.		 Su informalidad cierra las puertas para ser proveedor de grandes y medianas empresas.
 Tiene más facilidad para contratar y ser proveedor de grandes y medianas empresas privadas.		 Las normas legales inhabilitan al empresario informal para contratar con cualquier entidad oficial.
 Tiene visibilidad, transparencia, buena imagen, confianza, tranquilidad y aceptación. El mercado en general encuentra menos riesgo y temor para establecer negocios con este tipo de empresa.		 Son empresas no visibles. Se miran con desconfianza y se considera de alto riesgo establecer relaciones comerciales con ella.
 Es más fácil para ella acceder a nuevos mercados nacionales e internacionales sin tantas limitaciones para realizar negocios.		 Su mercado es básicamente el local. Buscar mercados externos presenta muchas limitaciones y obstáculos.
 Mayores posibilidades de obtener crédito, establecer redes de cooperación y lograr otros beneficios con sus proveedores.		 Obtener este tipo de beneficios y apoyo se hace difícil por el riesgo que genera para los proveedores esta clase de clientes.
 Se facilita el acceso al crédito y a otros servicios financieros formales. Los inversionistas privados manifiestan mayor interés en participar de esos proyectos.		 Acceder a crédito de fomento empresarial es bastante difícil por las restricciones impuestas por el sector financiero formal. Es posible obtener financiamiento en otras modalidades pero con costos financieros más elevados, por el riesgo que implica actuar en la informalidad.
 Los empresarios que son contratados tienen protección legal, en caso de dificultades financieras y económicas que presente la empresa.		 Por no existir legalmente no goza de la protección del Estado en las circunstancias descritas.
 Puede acceder a múltiples programas de apoyo y acompañamiento empresarial diseñados y prestados por entidades públicas y privadas, que le permitirán implementar buenas prácticas empresariales mejorando su rentabilidad y agregando valor.		 Su acceso a estos programas es limitado, por lo que un alto porcentaje de empresarios no administran y gerencian el negocio con criterios de eficiencia y rentabilidad, por lo que no pueden ser competitivos. Son empresas muy vulnerables a los cambios del entorno.
 Accede a beneficios tributarios y económicos concedidos por las normas legales, para el fomento y promoción de nuevas empresas formales en diferentes municipios del país.		 Es excluida de los beneficios que otorga la ley al no cumplir con las condiciones definidas para su creación.

Fuente: <http://www.camaramedellin.com.co>

4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira.

5. OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira.

5.1 Objetivo Específicos

- 1.** Realizar el estudio de mercado para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira
- 2.** Desarrollar el análisis del estudio técnico para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira
- 3.** Realizar el estudio financiero para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira

MARCO DE REFERENCIA

6. MARCO CONTEXTUAL

6.1. Descripción General de Latinoamérica

Una vez descubiertos los territorios e importancia, comenzó la conquista. El nuevo continente ofrecía posibilidades de compensación para muchos y se inició apoyada en tres ejes: la experiencia bélica, el afán de riquezas y ascenso social, y la fascinación del trópico (características físicas y climáticas del Caribe).

¿Cómo fue posible y en virtud de qué factores se logró, en tan breve lapso, la posesión de este territorio tan extenso? **Romano y Tenenti** dicen que el descubrimiento se concreta en la toma de posesión, el punto esencial fue “valer más” en todos los sentidos: económico, moral, social, esto es lo que les impulsó fuera de Europa. ¿Cuáles fueron las consecuencias para los países conquistados? Se llega a la leyenda negra o a la leyenda rosa de la conquista. Sin duda, en los comienzos, los españoles hicieron estragos deliberados, pero no basta para explicar la enorme contracción demográfica de la población india durante el siglo XVI. Los europeos introdujeron enfermedades muy graves para la población india, que no estaba defendida contra ella por ninguna inmunización natural. Otro elemento fue las nuevas formas de trabajo a las que se somete al indio y que resultaron muy pesadas.¹⁰

6.2. Descripción General de Colombia

Colombia se conformó como estado en 1810 a partir del Virreinato de la Nueva Granada, colonia del Imperio español que había sido fundada en 1550. Su historia se divide por lo general en época precolombina, descubrimiento y conquista española, colonia, independencia, consolidación republicana y siglo XX.

El primer siglo republicano fue turbulento. La Constitución de 1886 puso fin a la hegemonía liberal y creó un estado centralista, conservador y estrictamente

¹⁰ Larapedia.com, *Resumen de Historia Latinoamericana*, [En Línea], [Fecha de consulta: Noviembre 15 de 2016] Disponible en: <http://www.larapedia.com/resumen/Resumen_de_Historia_Latinoamericana.html

católico. El siglo XX fue inaugurado en Colombia con la Guerra de los Mil Días. Sin duda el acontecimiento más notable en Colombia fue el asesinato del caudillo liberal Jorge Eliecer Gaitán. Dicho evento, ocurrido el 9 de abril de 1948, precipitaría al país a una violencia inusitada que se ensañó especialmente con el campesinado. El fortalecimiento de las mafias de la droga a partir de la década del 70 pondría en jaque a la sociedad colombiana y afectaría profundamente a las clases dirigentes.

El gobierno del presidente César Gaviria en 1991 llevó a cabo un proceso al que llamó “apertura económica” que hizo que Colombia pasara de una economía proteccionista a una globalizada. Con Gaviria se adelantó la Constituyente en la cual se firmó una nueva Carta Política.

El gobierno del presidente Andrés Pastrana en 1998 adelantó los diálogos más cercanos que se habían tenido hasta la fecha con las guerrillas. El accionar de los paramilitares en Colombia y sus batallas en contra de las guerrillas, creó un drama humanitario de proporciones mundiales al poner al país como uno de los primeros en número de desplazados, crímenes de guerra, masacres y terror en numerosas regiones del país.

El gobierno de Uribe ha sido el centro de álgidos debates dentro y fuera del país: para muchos observadores ha devuelto la paz y la seguridad a Colombia mientras devolvió la credibilidad a instituciones como la policía y el ejército. Para otros, ha generado escándalos de corrupción en las instituciones y el aumento en la violación de los derechos humanos por parte de los actores armados. Con la llegada del nuevo presidente Juan Manuel Santos en 2010, el debate en torno a temas como las FARC no ha cesado, ni si quiera con la reelección del propio Santo, procedente del entorno del ex presidente Álvaro Uribe

y a quien derrotó en las elecciones de 2010, han generado un consenso generalizado.¹¹

6.3. Colombia y el Valle del Cauca

Colombia no fue ajena a este movimiento, se plantó por primera vez en Santa María La Antigua del Darién en 1510. Dice la historia que Pedro de Heredia, fundador de Cartagena, introdujo la caña en la Costa Atlántica alrededor de 1533 y posteriormente Sebastián de Belalcázar, fundador de Santiago de Cali, la plantó en el Valle del Cauca, en su estancia en Yumbo en 1541. Hacia 1550 se fundaron tres ingenios a orillas del río Amaime y desde esta región se envió azúcar y miel a Panamá en 1588.

Para 1721 había en el Valle del Cauca 33 trapiches en funcionamiento. La caña cultivada en ese entonces se denomina criolla, originada de las cañas introducidas por los españoles. Durante la visita de Alexander Humboldt, considerado el ‘padre de la geografía moderna’ y un especialista en temas como la botánica, el clima y la geología, llegó la recomendación a los hacendados vallecaucanos de cultivar la variedad Tahití u Otahiti la cual fue introducida al Valle del Cauca entre 1802 y 1808 y se esparció por el territorio colombiano.

Un paso importante en el desarrollo azucarero del Valle del Cauca fue el establecimiento de un molino de tres masas horizontales que era accionado por una rueda de hierro que giraba con el impulso de las aguas del río Nima, implemento que traería en 1897 Santiago Eder.

Acción que inspiró el ejercicio de la modernización. Se afirma que fue el 1 de enero de 1901 con la inauguración de la fábrica de azúcar blanco granulado del actual Ingenio Manuelita, en Palmira, llegaron las centrífugas y equipos a vapor importados de Escocia, los cuales subieron la capacidad de molienda hasta 50 toneladas de caña cada doce horas.

¹¹ Método 403 Asesoría Internacional ,Breve reseña histórica de Colombia, [En Línea] 2015, [Fecha de consulta: Noviembre 15 de 2016] Disponible en: <<https://metodo403.wordpress.com/2015/02/03/breve-resena-historica-de-colombia/>

En 1926 se fundó el Central Azucarero del Valle conocido desde entonces como Ingenio Providencia, con capacidad de molienda de 500 toneladas de caña en 24 horas, por gestión de Modesto Cabal Galindo.

En 1928 empezó producción el Ingenio Riopaila, por obra de Hernando Caicedo. En la década de 1930 a 1939 aparecieron en el Valle del Cauca los ingenios, Mayagüez por decisión de Nicanor Hurtado; Bengala de José Mejía; Perodías de los hermanos Restrepo Plata; la Industria de Francisco Caldas y María Luisa de Ignacio Posada. La comarca se convertía en la de mayor producción de azúcar centrifugado de Colombia.

El país era todavía importador de azúcar. El Valle se había convertido en el mayor productor azúcar en el país. En la década de 1940 a 1949 nuevos empresarios montaron ingenios.

Hoy el sector agroindustrial de la caña de azúcar, genera más de 188 mil empleos en 47 municipios correspondientes a cinco departamentos del valle geográfico del río Cauca. Además, 350 mil familias paneleras realizan su actividad productiva a lo largo y ancho del territorio nacional.¹²

6.4. Capital Agrícola de Colombia

El título de Capital Agrícola o Agroindustrial de Colombia se debe al desarrollo científico y tecnológico de Palmira en este campo. Es sede de corporaciones e institutos públicos, mixtos y privados; nacionales e internacionales sin ánimo de lucro, que centran sus trabajos e investigaciones en aspectos como: preservación y uso racional de los recursos naturales y el ambiente, aumento de competitividad, desarrollo de capacidad científica, acceso a tecnologías de punta, mejoramiento de cultivos, agrodiversidad, manejo de plagas y enfermedades, manejo de suelos y sistemas de producción. Algunas de estas instituciones trabajan mancomunadamente en torno al proyecto Parque Científico y Tecnológico; ellas

¹² Procaña, *Historia de la caña de azúcar*, [En Línea], [Fecha de consulta: Noviembre 23 de 2016] Disponible en: <<http://www.procana.org/new/estadisticas/historia-de-la-ca%C3%B1a-de-azucar.html>

son: Corpoica, ICA, Universidad Nacional de Colombia, Fundación Ecoparque Llanogrande, Centro de Agricultura Tropical (CIAT).

Un crecimiento acelerado gracias a su ubicación y a la nobleza de su terreno, Palmira presenta en los últimos años un crecimiento urbanístico y económico que ha potenciado su desarrollo en otras áreas de la producción: la industria, el comercio, la ganadería y la minería. En la agricultura la caña de azúcar sigue siendo uno de los productos de mayor importancia, con unas 18.000 hectáreas cultivadas, caña procesada en ingenios de la región para producir azúcar, panela, miel y alcohol. Otros productos agrícolas son: café, tabaco, cacao, arroz, maíz, frijol, yuca, papa, algodón, soya, plátano, sorgo, y gran variedad de hortalizas y frutas. La industria produce maquinaria agrícola, empaques, tubos de cemento y artículos metálicos, entre otros. Palmira tiene instituciones bancarias, servicio de transporte, hoteles, restaurantes e inmobiliarias. La Cámara de Comercio del municipio registra más de seis mil empresas distribuidas en los sectores de la producción mencionados.¹³

6.5. Descripción General del Valle del Cauca

El territorio de Colombia, para su mejor administración se divide en secciones, cada una con límites determinados, que se llaman Departamentos, son hoy treinta y dos en total. Cada Departamento está regido por un Gobernador. Este ejerce su autoridad en los municipios por intermedio de los Alcaldes, que son sus representantes. El Gobernador representa al órgano o poder Ejecutivo del Departamento, su nombramiento dependía libremente del Presidente de la República y el de los alcaldes de los gobernadores, pero a partir de la nueva Constitución Nacional de 1991 los gobernadores, así como los alcaldes son elegidos por voto popular.

¹³ *Secretaría de Cultura de Palmira, Municipio de Palmira, [En Línea] 2000, [Fecha de consulta: Noviembre 20 de 2016] Disponible en: <<http://www.culturayturismopalmira.com/nuestro-municipio.html>*

El Valle del Cauca resulta de la unión de dos provincias las cuales son Cali y Buga. Su nombre se deriva porque su llanura es atravesada por el Río que lleva su mismo nombre (Cauca).

Políticamente el Valle del Cauca se encuentra dividido en 42 municipios su capital es Santiago de Cali, es administrado y dirigido por un gobernador y los municipios por alcaldes.

La creación del Valle del Cauca, se debe a un ciudadano bugueño, filántropo, y humanitario medico IGNACIO PALAU VALENZUELA, escritor y periodista, nacido el 25 de marzo de 1850, hijo de Don Francisco Antonio Palau, cartagüeño y Doña Susana Valenzuela, bugueña. Fue él, en el año de 1907 quien mediante cartas personales empezó a gestar y promover la creación del nuevo departamento, pero como éste pertenecía a Estado de Departamento del Cauca, que se extendía desde Popayán, hasta Cartago, fue catalogado como perturbador del orden y antipatriota, por el entonces dictador General Rafael Reyes presidente de la república.

El Doctor Palau, fue sometido a la más rigurosa vigilancia y persecución por parte del gobierno, de la dictadura de Reyes y de sus esbirros, al extremo de decretársele confinamiento a Mocoa, que gracias a Monseñor Manuel Antonio Arboleda, le fue cambiado a Popayán.

Para el mismo año de 1907, el Dr. Palau publica un artículo en el periódico El Correo del Cauca el 6 de Noviembre explicando y defendiendo su tesis, pero el dictador Rafael Reyes decreta censura a su periódico quedando en claro la persecución a la libre expresión.

El Doctor Palau fundamentaba su idea en los artículos 5ª y 45 de la Constitución Nacional de 1886, pues el Valle del Cauca reunía los requisitos establecidos por la constitución para ser un nuevo departamento y el mal uso que hacía Popayán de los recursos de toda la provincia.

División de Colombia

El Decreto 916 del 31 de Agosto de 1908, basado en la Ley 1ª de agosto 5 del mismo año, divide el territorio nacional en 46 departamentos, entre los cuales contaron a Cali, Buga y Cartago como tales.

Posteriormente se expide la Ley 65 del 14 de diciembre de 1909, que establecía que desde el 1 de abril de 1910, se restablecía la división territorial anterior. En virtud de esta ley el Valle volvía a pertenecer al antiguo Estado Soberano del Cauca, o Cauca Grande, pero los vallecaucanos residentes en Bogotá iniciaron de inmediato gestiones para la creación del nuevo departamento.

Al comprobarse el número de habitantes del Valle del Cauca y que su sección reunía los requisitos exigidos por la constitución del momento para ser Departamento, y al darse cuenta el gobierno nacional de la necesidad de su creación, fue organizado el Departamento del Valle del Cauca.

Así que, por el DECRETO No 340 DE 16 DE ABRIL DE 1910 se dividió el territorio del país en trece departamentos, y se reunieron los antiguos departamentos de Cartago, Buga, y Cali para formar uno solo, con el nombre de DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA y en el mismo decreto se eligió como capital a CALI.

Su nombre se debe, a su condición de valle típico, plano hermoso. Región privilegiada de Colombia.

PRIMER GOBERNADOR

Dr. Pablo Borrero Ayerbe

Mediante decreto 386 de 30 de abril de 1910, el Presidente Ramón González Valencia y su Ministro de gobierno Miguel Abadía Méndez, designaron como primer Gobernador del Valle del Cauca al médico caleño Pablo Borrero Ayerbe, quien venía desempeñándose como Gobernador de Cali. El doctor Borrero asumió su cargo el primero de mayo del mismo año, ante el Tribunal Superior de Cali,

integrado entonces por los doctores Gonzalo Mejía, Ignacio Rengifo Borrero y Luis Felipe Rosales, siendo Secretario en propiedad el poeta Ricardo Nieto.

Primeros Secretarios de Hacienda fueron nombrados los doctores Oswaldo Scarpetta, abogado vinculado a la administración del Departamento de Cali; y José Ignacio Ospina, quien venía actuando como Gobernador del Departamento de Buga.

Sedes Administrativas

Las oficinas de la Gobernación se instalaron inicialmente en una vieja casona de dos plantas de propiedad del municipio de Cali, situado en el cruce de la carretera quinta con calle séptima que en principio había sido construida como cárcel. Allí funcionó la Administración Departamental hasta el año 1931, cuando se trasladó al Palacio de San Francisco, siendo ya Gobernador el doctor Salvador Iglesias.

En 1966, siendo Gobernador el doctor Humberto Gonzáles Narváez, se inició el proceso de licitación pública para edificar el nuevo Palacio San Francisco sobre área mayor a la entonces construida, obra que se inició en 1969 durante la administración del doctor Libardo Lozano Guerrero. En enero de 1975 correspondió al Gobernador Raúl Orejuela Bueno hacer el traslado a la nueva edificación.¹⁴

6.6 Descripción General de Palmira

Nuestro estudio está siendo llevado a cabo en la ciudad de Palmira más conocida como “Villas de las Palmas”, se encuentra localizado en el Departamento del Valle del Cauca, y tiene como límites los siguientes: Por el Norte con Municipio de El Cerrito; por el Sur: con los Municipios de Pradera y Candelaria; por el Oriente: Departamento del Tolima; y por el Occidente: con los Municipios de Cali, Yumbo y

¹⁴ Gobernación Valle del Cauca, *Historia del Valle del Cauca*, [En Línea] 2006, [Fecha de consulta: Noviembre 15 de 2016] Disponible en: <<http://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones.php?id=278>

Vijes,¹⁵ y es centro de grandes ingenios azucareros también conocida como “Capital Agrícola de Colombia”.

6.6.1. Reseña Histórica del Surgimiento de Palmira

Sobre el acontecer histórico del surgimiento de lo que hoy es el territorio Palmirano varios autores han mostrado diferentes teorías sobre éste. Para el historiador Álvaro Raffo Rivera la ciudad fue fundada desde la décima séptima centuria por escritura pública firmada en Buga el 6 de marzo de 1705.

De otro lado, para el historiador William Mallama Lugo, el surgimiento histórico de Palmira se había relegado al hecho en el cual el Presidente General Francisco de Paula Santander y el Congreso, efectuaron la redistribución de la Nueva Granada con el fin de brindar organización y participación a los diferentes sectores de la Nueva Nación que acababa de liberarse del yugo de los españoles y para ello se expidió la Ley No. 156 del 25 de junio de 1824, momento en el cual Palmira es elevada a categoría de Cantón.

Las condiciones climáticas que presenta Palmira hacen que poblaciones aledañas decidan instalarse para realizar sus actividades productivas, llevando a la proliferación de pequeñas propiedades en toda la extensión de su territorio. Este crecimiento vertiginoso que estaba presentando el caserío de Llanogrande lo muestra la estadística del primer censo de población realizado en el año 1786 en donde el número de habitantes ascendía a 2.867 personas.

Con base en estas consideraciones, se propuso como fecha de celebración del surgimiento de esta ciudad el día 17 de junio de 1773, momento en el cual surge la primera urbanización y distribución urbanística de la ciudad y que igualmente se tome el 25 de julio de 1778 como fecha en la cual se debe rendir homenaje a las personas que participaron en el movimiento denominado la “Sublevación de los Pardos”. Hecho que permite definir que Palmira no fue fundada sino que fue producto del desarrollo desencadenado en su proceso histórico.

¹⁵Secretaría de Cultura de Palmira, Municipio de Palmira, [En Línea] 2000, [Fecha de consulta: Noviembre 15 de 2016] Disponible en: <<http://www.culturayturismopalmira.com/nuestro-municipio.html>

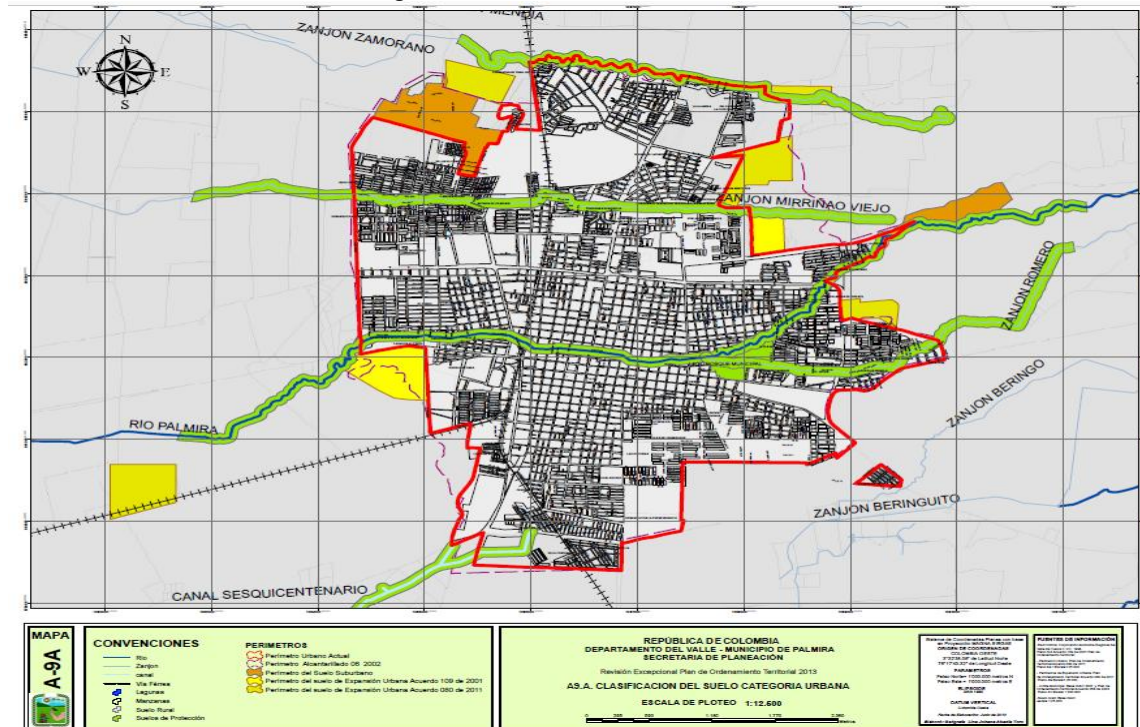
En relación al nombre que adopta Palmira, el historiador Mallama asegura que éste sólo aparece hasta el 5 de diciembre de 1813, cuando Don Pedro Simón Cárdenas con otros ciudadanos notables decidieron proclamar este territorio como Villa. Para ello desobedecieron la autoridad de Buga y de España dándole el nombre de Palmira al antiguo territorio de Llanogrande, cuyo nombre lo adoptaron, por una parte, teniendo en cuenta la imagen de la Virgen de Nuestra Señora del Palmar y además lo acabaron de ratificar con la obra muy famosa del siglo XVIII que se estaba presentando llamada “Las ruinas de Palmira”, del Conde Volney, basada en la ciudad de la antigua Ciria; la unión de estos dos aspectos dio origen al nombre de esta ciudad.¹⁶

El territorio de Palmira en su conjunto (zona plana y zona de ladera), corresponde a un sistema de asentamientos de distinto orden (de población, industriales, institucionales). La división político-administrativa en comunas del municipio de Palmira está conformada por dos sistemas: uno urbano (barrios) y uno rural (corregimientos). El primero está estructurado por comunas, desde la No. 1 hasta la No. 7 y el segundo desde la No. 8 hasta la No. 16.¹⁷

¹⁶ *Fundación progresamos, Anuario estadístico, [Fecha de consulta: Noviembre 19 de 2016] Disponible en: <http://www.fundacionprogresamos.org.co/anuarios_estadisticos/palmira/anuario_2014/files/Anuario2014.swf*

¹⁷ *Alcaldía de Palmira, Información general de Palmira, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Noviembre 19 de 2016] Disponible en: <<http://www.palmira.gov.co/enlaces-de-interes/informacion-general-de-palmira>*

Figura 4 Comunas Urbanas de Palmira



Fuente Anuario estadístico 2016

COMUNA 1

Zamorano, Urb. Los Mangos, La Vega, Camilo Torres, Urb. Brisas del Norte, Urb. Los Caimitos, Urb. Villa del Caimito, Coronado, Urb. 20 de Julio, Urb. Simón Bolívar, Urb. Villa Diana, Urb. La Esperanza, Urb. Monteclaro, Urb. Villa del Rosario, Urb. Harold Eder, Urb. Hugo Varela Mondragón, Santiago Eder, Ciudadela Comfaunión, Urb. Emmanuel, Poblado de Lourdes, Ciudad Belén, Palma Real, El Porvenir.

COMUNA 2

Bosques de Morelia, Urb. Villa Claudia, Industrial, Urb. Ignacio Torres Giraldo, Urb. Juan Pablo II, Urb. Santa Teresita, La Benedicta, Estonia, Berlín, Santa Isabel, Versailles, Mirriñao, Urb. Los Samanes, Las Mercedes, Urb. Samanes de la Merced, Urb. Almenares de la Merced, Santa María del Palmar, Urb. Campestre, Portal de las Palmas, Urb. Llanogrande, Urb. Departamental, Urb. Parque de la Merced, Urb. Plazuela de la Merced, Villas de Caña Miel, Poblado de Comfaunión, Altamira, La Orlidia, Betania de Comfandi.

COMUNA 3

Fray Luis Amigó, El Prado, Urb. Santa Ana, Emilia, La Concordia, Llanogrande, Acacias, Pomona y Brisas del Bolo, Santa Bárbara, Rivera Escobar, Olímpico, Urb. Villa de las Palmas, Urb. Bosques de Santa Bárbara, Casas de Alicante.

COMUNA 4

Jorge Eliécer Gaitán, Loreto, Alfonso López, Colombia, Santa Rita, Obrero, San Cayetano, Bizerta, Uribe Uribe.

COMUNA 5

Prados de Oriente, San Pedro, Primero de Mayo, Providencia, La Libertad, Campestre, San Carlos, Danubio, San Jorge, San José, José Antonio Galán, Palmeras, María Cano, Popular Modelo, Municipal, Los Sauces, Urb. Siete de Agosto, Urb. El Jardín, Urb. El Bosque, Urb. Palmeras del Oriente, Palmeras de Marsella, Urb. Buenos Aires, Urb. Mejor Vivir, La Alameda, Urb. La Estrella.

COMUNA 6

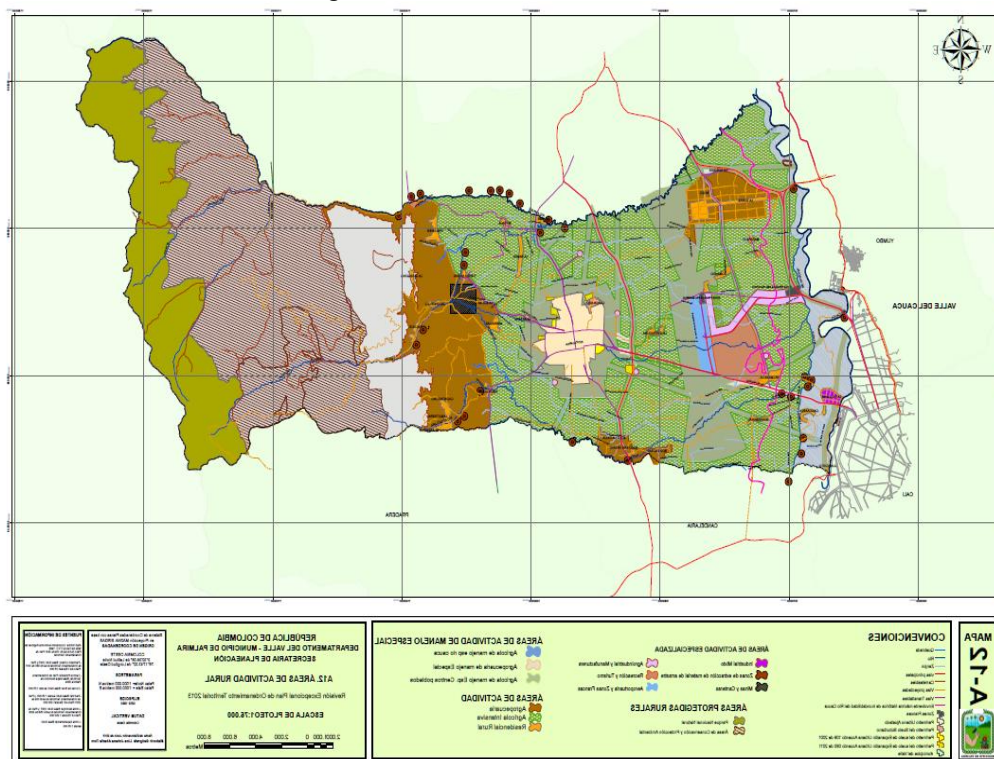
Central, Colombina, Libertadores, Fátima, El Triunfo, Caicelandia, Urb. Las Flores, Urb. El Paraíso, Ciudadela Palmira, La Trinidad.

COMUNA 7

Luis Carlos Galán, Barrio Nuevo, Las Delicias, El Recreo, Santa Clara, Urb. Petruc, Urb. Las Américas, La Independencia, Chapinero, Urb. Guayacán, Sesquicentenario, Parques de la Italia, Las Victorias, Urb. El Trébol, Urb. Portales del Recreo, Urb. Los Robles, Guayacanes del Ingenio, Urb. La Palmirana, El Sembrador, Los Coches.¹⁸

¹⁸Alcaldía de Palmira, *Comunas Rurales de Palmira*, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Noviembre 19 de 2016] Disponible en: <<http://www.palmira.gov.co/comunas-urbanas/123-conozca-a-palmira>

Figura 5 Comunas Rurales de Palmira



Fuente Anuario estadístico 2016

COMUNA 8

Corregimientos: Rozo, La Torre, La Acequia.

COMUNA 9

Corregimientos: Matapalo, Obando, La Herradura, Palmaseca, Coronado (rural), Zamorano (rural).

COMUNA 10

Corregimientos: La Dolores, Guanabanal, Caucaseco, Juanchito.

COMUNA 11

Corregimientos: Bolo San Isidro, Bolo Italia, Bolo Alizal.

COMUNA 12

Corregimientos: Amaime, Boyacá, La Pampa.

COMUNA 13

Corregimientos: Tienda Nueva, Tablones, Guayabal, Barrancas.

COMUNA 14

Corregimientos: La Zapata, Aguaclara, Ayacucho.

COMUNA 15

Corregimientos: Combia, Toche.

COMUNA 16

Corregimientos: Potrerillo, Caluce, Tenjo.¹⁹

6.6.2. Superficie y Climatología

El área municipal es de 1.123 Km² y sus pisos térmicos distribuidos así: Cálidos 383 Km², Medio 242 Km², Frío 239 Km² y Páramo 298 Km². Su temperatura está condicionada a sus pisos térmicos y varía entre los 23°C en la parte baja, 18°C en la parte media, 12°C en la parte alta y 4°C promedio anual en el páramo. Se acepta que la temperatura media es de 25°C. Y su altura sobre el nivel del mar (snm) a partir de los 966 metros. (*Plan de Ordenamiento Territorial / Documento resumen. Alcaldía de Palmira. 2000. En: Estudio técnico sobre la conveniencia económica y social de la iniciativa y viabilidad o inviabilidad de creación del nuevo municipio de Rozo en el Valle del Cauca. Universidad del valle. 2011.*

6.6.3. Topografía

Se distingue dos zonas topográficas diferentes: una plana o ligeramente ondulada ubicada al occidente del municipio, que hace parte del valle del río Cauca; y montañosa al oriente, que corresponde a la vertiente occidente de la cordillera central de los Andes. En el límite con el departamento del Tolima se centra el

¹⁹Alcaldía de Palmira, *Comunas Urbanas de Palmira*, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Noviembre 20 de 2016] Disponible en: <<http://www.palmira.gov.co/comunas-urbanas/123-conozca-a-palmira>

páramo de Chinche, que en algunos sectores alcanza alturas mayores de 4.000 metros.

6.6.4. Población y Actividad Económica

Palmira cuenta con la población de 350.333 habitantes sus principales ocupaciones son: Agricultura, Ganadería, Producción de Alimentos, Textiles, Talleres de partes de maquinaria agrícolas, además de ejercicio de carreras profesionales.

6.6.5. Aspectos Históricos

La ciudad de Palmira tiene una particular historia sobre su fundación, en 1536 el capitán Francisco Cieza de León visitó por primera vez estas tierras, enviado por el Adelantado Sebastián de Belalcazar con la misión de recorrer al río Grande o Gran Río, como llamaban al Río Cauca, De Cieza observó a muchos indígenas trabajando la tierra, cultivos hermosos, animales feroces y domésticos, aves de mil colores, árboles frutales, sintió fragancias que nunca había imaginado, escucho el canto de las aves y de los ríos.

En “la otra banda” como empezó a conocerse la región, se establecieron las encomiendas de los ríos Nima y Amaime; los españoles construyeron casas y capillas, a su alrededor las choza donde vivían esclavos e indígenas, se establecieron cultivos de caña de azúcar, maíz, yuca, tabaco y otros, así como ganado, gallinas, cerdos y caballos traídos por los colonizadores.

A principios del siglo XVII, se formó un pequeño caserío que dio lugar a la población de “Llano Grande”, donde Don Francisco Rengifo Salazar edificó una capilla que puso bajo la protección de Nuestra Señora del Rosario del Palmar. En 1758 el Presbítero Gregorio Saa Rengifo, donó el globo de tierras de Llano Grande, para que se vendieran en lotes y construyeran casas, Don Joaquín de Castro comisionado por el Cabildo de Buga, hizo el trazado de las calles en 1797, dando forma a la villa que se convertiría a partir de 1824 en la ciudad de

PALMIRA, convirtiéndose así en el único municipio del Valle del Cauca que no fue fundado sino creado.

Nombre del Municipio: Palmira

Otros nombres: Villa de las Palmas, Capital Agrícola de Colombia, Ciudad de Las Bicicletas.

Fecha de creación: 25 de junio de 1824

Altura: A partir de 998 hasta 4.200 M.S.N.M.

Temperatura promedio: 23°C

Extensión: 1.162 km²

Población: 296.000 habitantes aprox.

Gentilicio: Palmirano, Palmireño

Indicativo: 2

6.7. Descripción Económica de Palmira

Primero que todo hay que reconocer que Palmira esta entre las primeras ciudades que exporta café a Europa. La empresa Coffee Plantation Company de Palmira, iniciada por Don Santiago Eder, comenzó a exportar el grano de café en 1872 hacia a Londres. Era procesado en la Hacienda La Rita y transportado en barco hasta Panamá, atravesando el Istmo en ferrocarril hasta el Océano Atlántico rumbo a Europa.

Posteriormente, uno de los procesos principales que ha tenido y tiene esta región es el de la caña de azúcar traída por Sebastián de Belalcazar desde las Antillas a su finca La Estancia en Yumbo. Las generaciones de hoy no alcanzan a imaginar el largo proceso para el establecimiento y desarrollo de los que son los actuales cultivos de caña en Palmira y el Valle de Cauca.

Años después se construyó una de las industrias más importantes del Valle del Cauca y Palmira en la fue epicentro de estos desarrollos con la fundación e inauguración del Ingenio Manuelita durante los primeros años del siglo XX. Un siglo que marco un señalamiento de proceso y de evolución social y empresarial para Palmira.

Con el paso del tiempo se construyeron en Palmira un gran número de empresas de diversos sectores, entre ellos uno de los más importante es el sector agroindustrial. Palmira mantiene su carácter agrícola por sus suelos fértiles y abundantes aguas que permiten desarrollar la agricultura a mayor escala. Este sector ha impulsado el desarrollo económico de nuestra región a través de cultivo de diversos productos como el café, tabaco, cacao, caña de azúcar, arroz, maíz, frijol, yuca, papa, algodón, soya, plátano, sorgo, hortalizas y frutales.²⁰

El uso actual del suelo del municipio de Palmira está distribuido de la siguiente manera según datos de la C.V.C. en su respectivo plano temático (1999):

- Vegetación de Páramo (VP). Se extiende desde los 3.700 m.s.n.m. hasta los 4.200 m.s.n.m. aproximadamente, correspondiente a la parte más alta de la cordillera central.
- Bosque Natural (BN). Corresponde al bosque primario y de sucesión natural, se localiza principalmente al sur oriente y oriente del municipio y en menor proporción a lo largo de varios drenajes conformando el denominado “Bosque de Galería”.
- Bosque Plantado (BP). Se ubica en la cuenca media del río Nima, subcuencas de las quebradas La Albina, Aguaclara y La María.
- Bosque de Guadua (BG). Es posible encontrarlo en las riberas del río Amaime, en el tramo comprendido desde la vía que conduce a El Cerrito hasta su desembocadura en el río Cauca, y en algunos sectores del río Aguaclara.

²⁰ Alcaldía de Palmira, *Historia Económica de Palmira*, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Noviembre 23 de 2016] Disponible en: <<http://www.palmira.gov.co/enlaces-de-interes/historia-economica-de-palmira>

- Rastrojo (RA). Es la vegetación que crece cuando se ha abandonado un terreno. Se localiza de manera dispersa a lo largo de la zona de ladera.
- Pastos Naturales (PN). Son terrenos cubiertos por pastizales dedicados a la ganadería extensiva, se ubican principalmente al centro, nororiente y occidente del municipio. En menor proporción se encuentran pastos de corte (PC) y pastos enmalezados (PN-E).
- Caña. Es el principal cultivo de la zona plana del municipio de Palmira.
- Café y Plátano (CC-PL). Corresponde a un cultivo de importancia relativa en la zona de ladera, se localiza en los corregimientos de Tablones, Potrerillo, Calucé, Toche y Ayacucho.
- Café (CC). Comprende algunas áreas de cultivo de café sin sombrío al sur del municipio.
- Cítricos (CO). Es un cultivo ampliamente distribuido en los corregimientos de Rozo, La Torre, Coronado, Palmaseca, Amaime, Boyacá y Tienda Nueva.
- Cultivos Transitorios. Agrupación de Cultivos de Sorgo (SO), Soya (SA), Algodón (AL) y Papaya (PA), ubicados principalmente en los corregimientos de Palmaseca, La Herradura, Bolo San Isidro, Bolo La Italia, Bolo Alizal, Caucaseco, La Dolores, Guanabanal y Juanchito.
- Frutales (AF). Están asentados en los corregimientos de Rozo y La Torre, en menor proporción se presentan en Caucaseco, Palmaseca, Tienda Nueva y Bolo San Isidro; en este último también existen frutales y plátanos (AF-PL), Hortalizas (HO), Tomate (TO) y Maíz (MZ). Se encuentran ubicados en los corregimientos de Bolo San Isidro, Bolo Alizal, Bolo La Italia y Guanabanal.
- Fríjol (FR). Se concentra en el corregimiento de Ayacucho a las orillas del río Aguaclara.
- Plátano (PL). Aparece restringido en el corregimiento de La Torre.
- Minería (MI). Corresponde a explotaciones de arcillas en el corregimiento de Palmaseca y material de arrastre en la zona de piedemonte.

- Infraestructura (INF). Correspondiente a las plantas físicas de los ingenios, las zonas francas, Sucromiles, etc.
- Cuerpos de Agua. Son las lagunas del sector del Páramo de las Hermosas.

El ingenio central Tumaco, la Hacienda Oriente, Harinera del Valle, Sucromiles, Itacol de Occidente, Industria Lehner, Andina, Ingenio Manuelita, INVAL, IMECOL, Muebles Oben, La Gitana, Colombates, Induvases, entre otras, son algunas de las empresas que han aportado de manera significativa al desarrollo económico de la ciudad. En la actualidad Palmira cuenta con más de 6.000 empresas registradas en la Cámara de Comercio dentro de las cuales los sectores más representativos son: el comercio, la industria manufacturera, transporte, hoteles y restaurantes, inmobiliarias y agroindustriales.²¹

6.8. Historia de la caña de azúcar

La caña de azúcar es uno de los cultivos más antiguos en el mundo, no se tienen datos concretos de cuándo inician su siembra, se cree que ésta empezó 3.000 años A.C. como un tipo de césped en la isla de Nueva Guinea y de allí se extendió a Borneo, Sumatra e India. La caña de azúcar pertenece a la familia de las gramíneas, tiene características como el tallo leñoso, lleno de un tejido esponjoso y dulce del que se extrae el azúcar. Su altura puede superar los dos metros de altura; tiene hojas largas, lampiñas y flores purpúreas en panoja piramidal. Todo en esta planta se puede utilizar.

La historia registra que el proceso del azúcar se escuchó primero en la India. Hay varias leyendas que hacen referencia a la caña de azúcar, una nace en las Islas de Salomón y dice que los antepasados de la raza humana se generaron de un tallo de la caña. Otra se encuentra escrita en el Átharva-veda, libro sagrado de los

²¹ Liffi, Informe Situación Económica 2015, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Noviembre 23 de 2016] Disponible en: <http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/Situacion_economica/INFORME%20SITUACION%20ECONOMICA%202015.pdf>

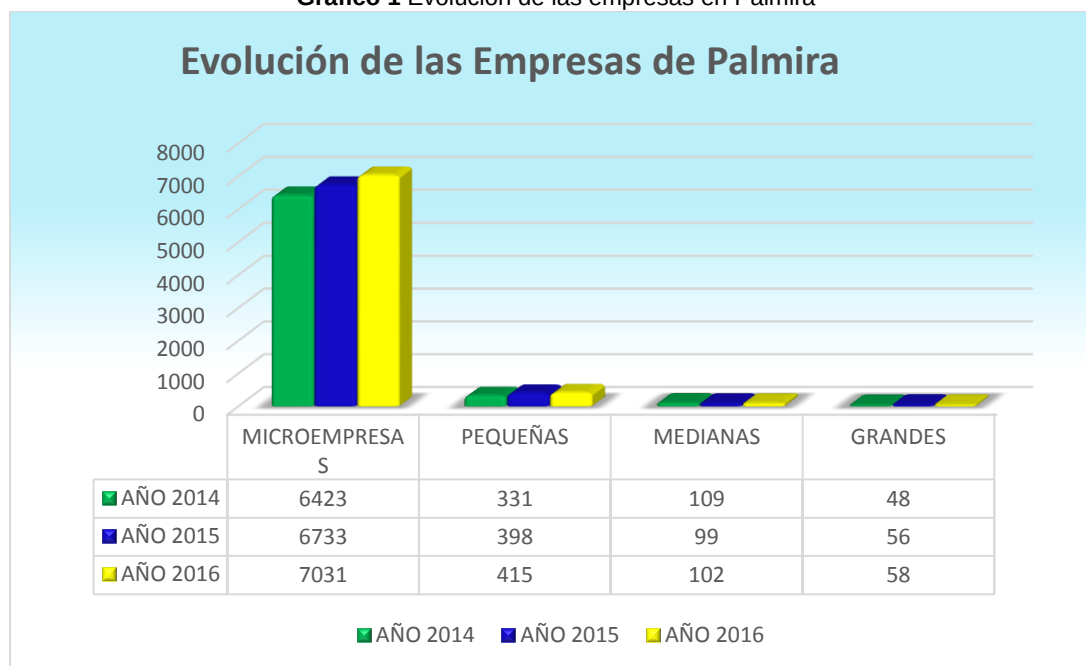
hindúes, donde hablan de la corona hecha de caña de azúcar. También está consignado que el general griego Nearchus, quien acompañó a Alejandro el Grande a la India en el IV siglo A.C. hablaba que de una caña que produjo 'miel' sin la ayuda de las abejas. Dicen que fue Cristóbal Colón quien en 1493, en su segundo viaje, introdujo la caña en América, a la Isla de La Española pero estas cañas no prosperaron. Se afirma que en 1501 fueron introducidas plantas que sí crecieron y llegó el éxito de las plantaciones de azúcar a Santo Domingo y que este se multiplicó a lo largo del Caribe y América del Sur.

6.9. Historia Empresarial de Palmira

6.9.1. Estructura Empresarial de Palmira

Tomando como referencia datos obtenidos por el registro mercantil de la cámara de comercio de Palmira, existen en la actualidad 7.031 microempresas. A continuación se muestra la evolución que han tenido las empresas en los últimos tres años (2014 a 2016) en la mencionada ciudad.

Gráfico 1 Evolución de las empresas en Palmira



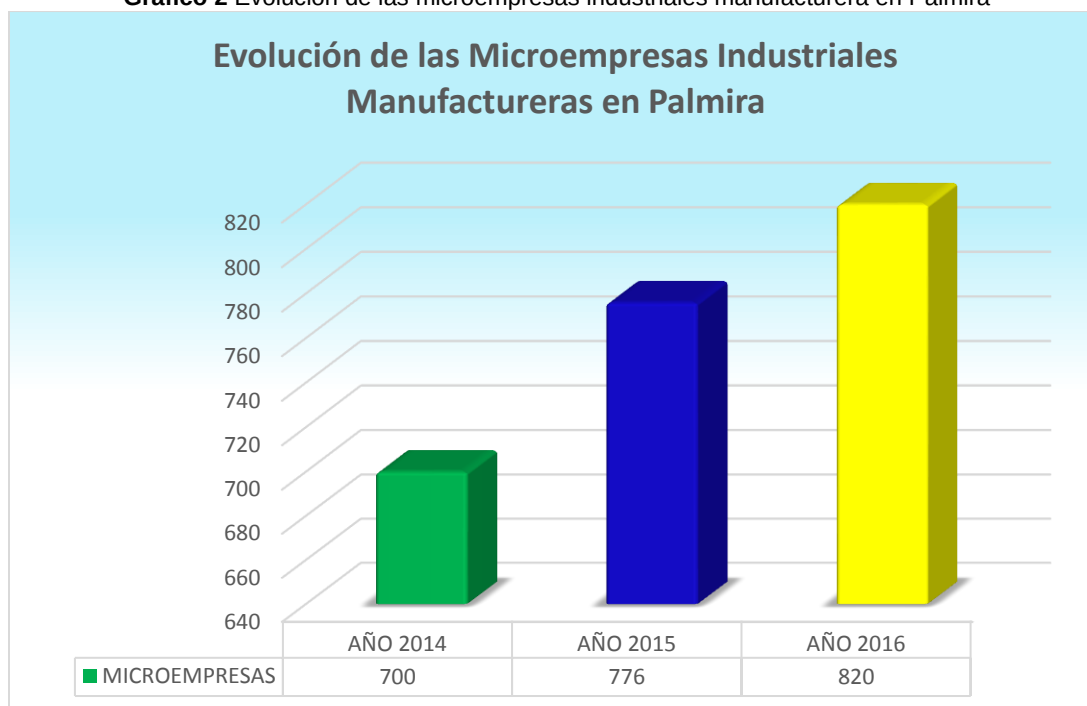
Fuente: Elaboración Propia

En lo que se refiere a microempresas, se evidencia en la Gráfica No.1 un aumento en los últimos tres años, esto reafirma que Palmira sigue siendo una ciudad de microempresas, en la cual su economía se ve afectada considerablemente con este sector.

Estas microempresas se dedican a diferentes actividades económicas como son el comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, industrias manufactureras, alojamiento y servicios de comida, transporte y almacenamiento y otras actividades de servicio, siendo estas las cinco actividades más representativas al año 2016 según el registro mercantil de la cámara de comercio de Palmira.

(En la Gráfica No. 1 Muestra el comportamiento que ha tenido el sector de la industria manufacturera en las micros, pequeñas, medianas y grandes empresas de la ciudad de Palmira.)

Gráfico 2 Evolución de las microempresas industriales manufacturera en Palmira



Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a la Gráfica No. 2 se evidencia un crecimiento del sector entre los años 2014 al 2016, contando actualmente según el dato más reciente del 2016 con 820 microempresas pertenecientes al sector industrial manufacturero.

La información fue obtenida por medio del anuario estadístico de la cámara de comercio para el desarrollo del objetivo general planteado anteriormente.

En el municipio de Palmira Valle las empresas Microempresas se encuentran ubicada en diferentes partes de la ciudad.

En al año 2016 en Palmira existen 7.606 empresas entre micro, pequeñas, medianas y grandes según el informe de la cámara de comercio de esta ciudad. Solo contamos con 7.548 empresas Mipymes sin contar con la categoría de grandes empresas, esto está constituido de la siguiente manera en las cuales solo le pertenece a las microempresas 7.031 con 92%, pequeñas 415 con 6% y medianas 102 con 1%.

Podemos decir que en sector manufacturero contamos con 820 microempresas.

Con relación a su actividad económica en las microempresas la que tiene mayor actividad es Comercio al por Mayor y Menor; Reparación de Vehículos Automotores y Motocicletas con 2.902. En las pequeñas empresas su mayor actividad es la misma que la de microempresas con 100 y la de menor actividad es Suministro de Electricidad, Gas, Vapor y Aire Condicionado con 1, mientras que las medianas su mayor actividad es Industrias Manufactureras con 29 y la de menor actividad es Actividades Financieras y de Seguros con 1. En cambio en el sector manufacturero existe 700 microempresas.

En cuanto al censo empresarial la ciudad tiene 12.065 unidades económicas de las cuales el 83.5% están localizadas en el casco urbano de la ciudad, y el 16,5%²², tal y como se muestra en la siguiente Tabla No. 1:

²² Ose, Censo Empresarial 2011 [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Mayo 17 DE 2016] Disponible en: <http://www.fundacionprogresamos.org.co/images/docs/docuemntos_ob_ose/Censo%20Empresarial%202011.pdf

Tabla 1 Cantidad de empresas de la ciudad de Palmira 2011

Ítem	Cantidad	%
Urbanas	10.074	83.5%
Rurales	1.991	16.5%
Total	12.065	100%
Rechazos	241	2%

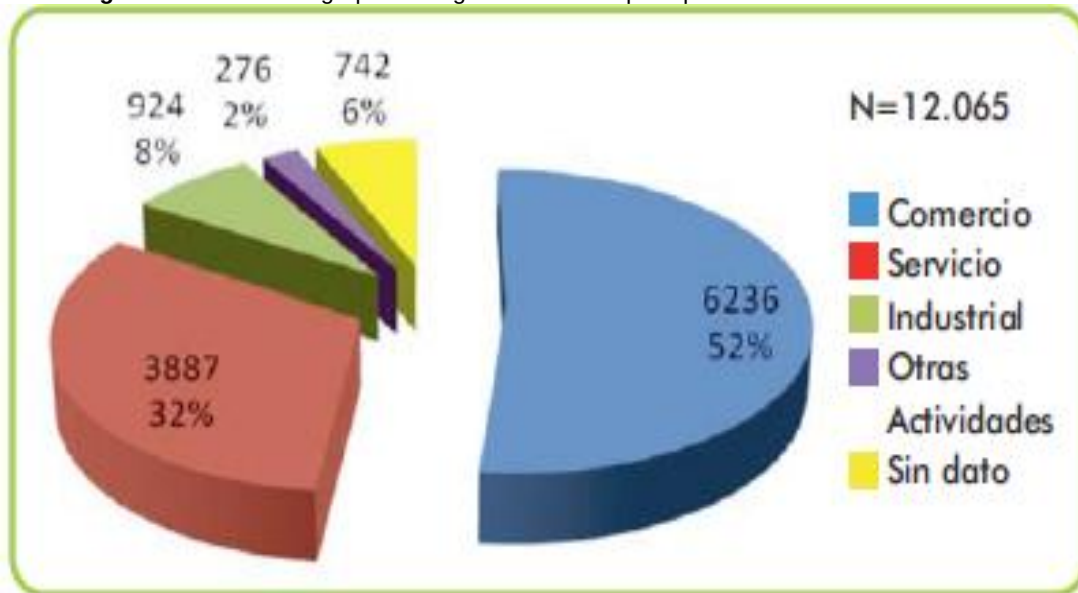
Fuente: Censo Empresarial, Cámara de Comercio de Palmira, Alcaldía de Palmira, Fundación Progresamos.

Es importante caracterizar la estructura empresarial del municipio de Palmira, la fuente más importante es la Cámara de Comercio y se han tomado los datos suministrados por el censo empresarial realizado por la Fundación Progresamos.

Actividades agrupadas según la actividad principal de las empresas: En la siguiente gráfica se muestra la actividad empresarial, por sectores, en la cual se evidencia que la gran mayoría de las empresas, se encuentran en el sector del comercio, con 6.236 empresas de las 12.065 empresas encuestadas. Es decir el 52% de las empresas existentes en la Ciudad de Palmira. Las otras actividades tienen el 2% que equivale a 276.²³ Ver Figura No. 6.

²³ Ose, Censo Empresarial 2011 [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Mayo 17 DE 2016] Disponible en: <http://www.fundacionprogresamos.org.co/images/docs/docuemntos_ob_ose/Censo%20Empresarial%202011.pdf>

Figura 6 Actividades agrupadas según la actividad principal de la unidad económica 2011

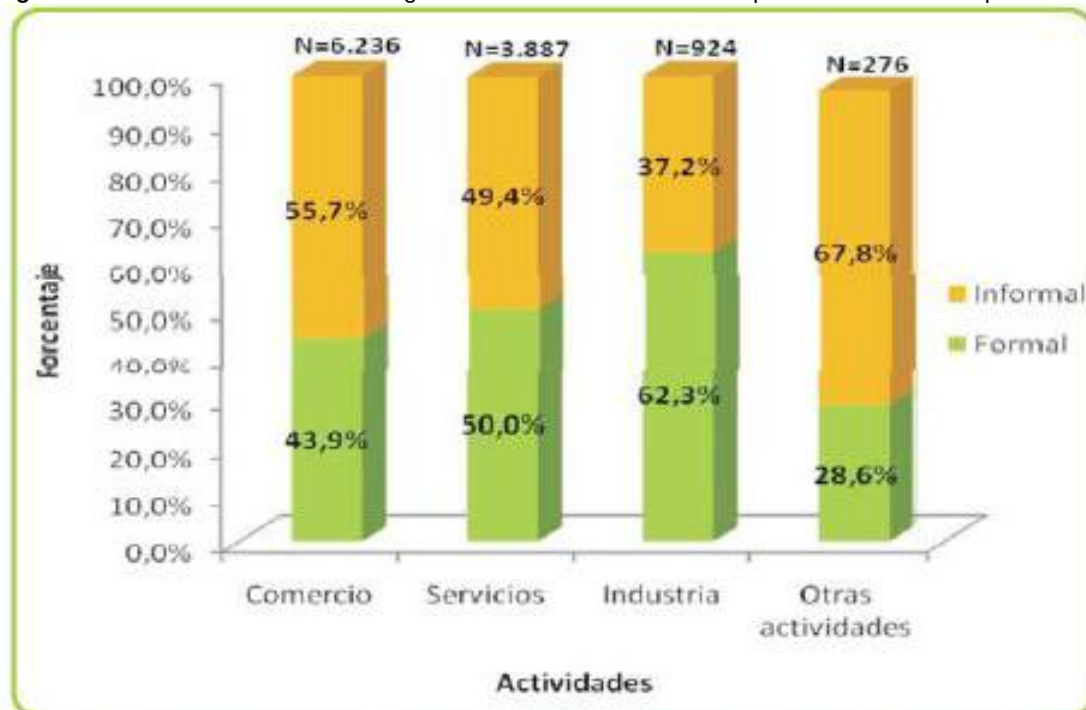


Fuente: Censo Empresarial, Cámara de Comercio de Palmira, Alcaldía de Palmira, Fundación Progresamos.

Formalidad e informalidad según la actividad económica a la que se dedican las empresas: De acuerdo al censo empresarial realizado por la Cámara de Comercio de Palmira, la siguiente es la clasificación de las actividades económicas a las que se dedican las empresas.²⁴ Ver Figura No. 7.

²⁴ Ose, Censo Empresarial 2011 [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Mayo 17 DE 2016] Disponible en: http://www.fundacionprogresamos.org.co/images/docs/docuemntos_ob_ose/Censo%20Empresarial%202011.pdf

Figura 7 Formalidad e informalidad según la actividad económica a la que se dedican las empresas 2011



Fuente: Censo Empresarial, Cámara de Comercio de Palmira, Alcaldía de Palmira, Fundación Progresamos.

En la anterior Figura se aprecia la diferencia entre formalidad e informalidad de acuerdo con las actividades agrupadas, hay una gran informalidad de la actividad comercial con un 55,7%, el sector de los servicios con un 49,4%, si hacemos una comparación con la Figura No. 3 se encuentra que en estas actividades están agrupadas el 52% de las empresas en Palmira, por lo que se hace perentorio formalizarlas para que así obtenga mayores beneficios tanto las empresas como los empleados de éstas.

En la siguiente Tabla No. 2 se mostraran las actividades principales de las empresas en Palmira, se evidencia que el 44.7% de las empresas, equivalente a 5.392 empresas censadas, que se dedican a la compra y venta de productos no fabricados por ellos mismos; seguido del ítem otros servicios con el 12.1% equivalente a 1.465 unidades. El 8.9% equivalente a 1.074 unidades corresponde al servicio de alojamientos, restaurante, cafeterías y expendios de comidas. Lo

anterior corrobora que la gran mayoría de las empresas en Palmira se dedican a las actividades del comercio.²⁵

Tabla 2 Actividades principales de las empresas en Palmira 2011

Actividades	Cantidad	%
Compra y venta de productos no fabricados	5.392	44,7%
Otros servicios ¹	1.465	12,1%
Alojamientos, restaurantes, cafeterías	1.074	8,9%
Productos elaborados	924	7,7%
Mantenimiento y reparación	844	7,0%
Sin dato	742	6,2%
Correo y telecomunicaciones	519	4,3%
Otras actividades	276	2,3%
Salud, servicios sociales	270	2,2%
Transporte	230	1,9%
Educación	168	1,4%
Intermediación financiera	114	0,9%
Construcción	47	0,4%
Total	12.065	100%

¹ Peluquerías, inmobiliarias, funerarias, gimnasios, video juegos, billares, canchas, alquiler de prendas, etc.

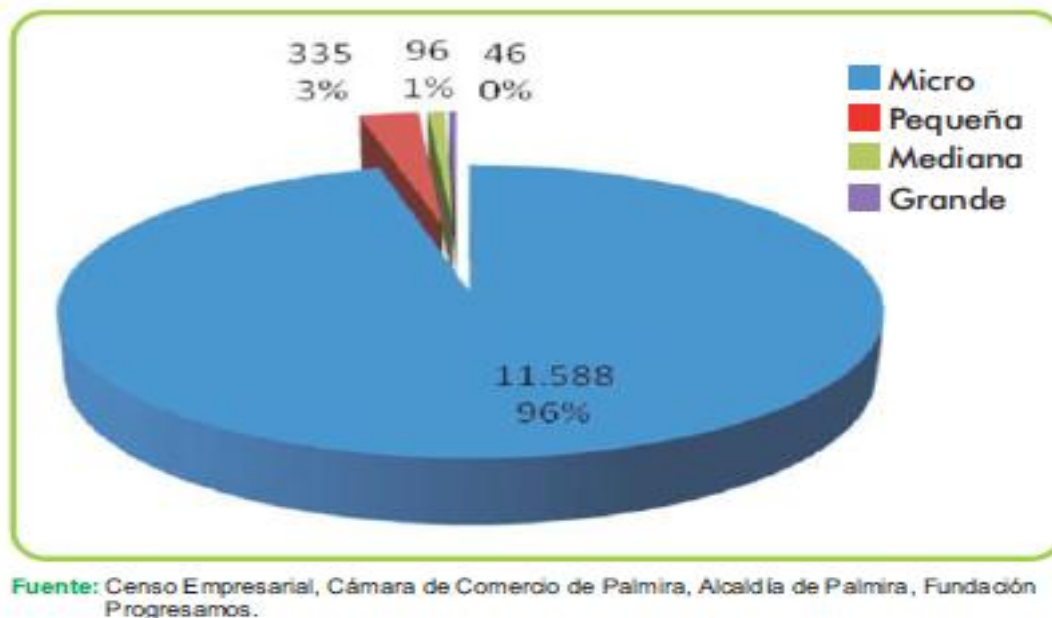
Fuente: Censo Empresarial, Cámara de Comercio de Palmira, Alcaldía de Palmira, Fundación Progresamos.

Con una población de 12.065 unidades económicas censadas, se determina el tamaño de las empresas según los activos, teniendo en cuenta el estudio de composición empresarial realizado por la Cámara de Comercio de Palmira en el año 2011 y de acuerdo con la ley 905 de 2004, el 96% equivalente a 11.588 unidades económicas, son microempresas, el 3% a empresas pequeñas, y el 1% equivalente a 96 empresas son medianas, y el 0.4% equivalente a 46 empresas pertenecen a clasificación de las grandes empresas. Como se muestra en la siguiente Figura No. 8.²⁶

²⁵ Ose, Censo Empresarial 2011 [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Mayo 17 DE 2016] Disponible en: <http://www.fundacionprogresamos.org.co/images/docs/docuemntos_ob_ose/Censo%20Empresarial%202011.pdf

²⁶ Ose, Censo Empresarial 2011 [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Mayo 17 DE 2016] Disponible en: <http://www.fundacionprogresamos.org.co/images/docs/docuemntos_ob_ose/Censo%20Empresarial%202011.pdf

Figura 8 Tamaño de las empresas según los activos 2011



Es muy importante conocer el ciclo de vida de las microempresas ya que nos daremos cuenta cuánta es su duración en la ciudad de Palmira. Por ejemplo, en el año 2015 la Cámara de Comercio de la ciudad registro 6.733 microempresas, mientras que en el 2016 solamente fue 7.031, es decir; presento un aumento de 298 microempresas. En la siguiente Tabla No. 3 visualizaremos el tiempo de funcionamiento de las empresas en Palmira.²⁷

²⁷ Ose, Censo Empresarial 2011 [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Mayo 17 DE 2016] Disponible en: http://www.fundacionprogresamos.org.co/images/docs/docuemntos_ob_ose/Censo%20Empresarial%202011.pdf

Tabla 3 Tiempo de funcionamiento de las microempresas 2011

Tiempo de Funcionamiento	Cantidad	%
Menos de un año	2.834	23.5%
Entre uno y seis años	4.947	41%
Entre siete y once años	1.598	13.2%
Entre doce y dieciséis años	772	6.4%
Más de diecisiete años	1.635	13.6%
Sin dato	279	2.3%
Total	12.065	100%

Fuente: Censo Empresarial, Cámara de Comercio de Palmira, Alcaldía de Palmira, Fundación Progresamos.

Actualmente en Palmira existen empresas de consultoría a microempresas, pero en esta región la Universidad Nacional de Colombia Sede Palmira, la Cámara de Comercio de Palmira, la Fundación Progresamos, Universidad Pontificia Bolivariana, Universidad Antonio Nariño y Universidad Santiago Sede Palmira desde el año 2011 vienen brindando a la comunidad empresarial un espacio de análisis y consultoría gratuito a través de los Consultorios de Diseño y Administración, esto sería para nuestra empresa una debilidad y amenaza porque ya existe un proyecto que está manejando la cámara de comercio y otras entidades.

Los consultorios se estructuran alrededor de un curso de las carreras de Diseño Industrial y Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Colombia sede Palmira, Estos se encuentran liderados por un docente y estudiantes próximos a culminar sus estudios, los cuales están en la capacidad de analizar, diagnosticar y hacer recomendaciones sobre situaciones empresariales de mediana complejidad.

Podemos decir que la mayoría de las empresas en Palmira es importante que reciban una consultoría, ya que esto trae muchos beneficios para las empresas. Una necesidad que la empresa podría identificar es el diagnóstico de problemas y

la solución de ellos, la reestructuración completa, la necesidad de capital y financiamiento, manejo de reglamento gubernamentales e impuestos, poder elevar el nivel de eficiencia y competencia, el incremento de ventas, entre otros.

Por otra parte las empresas requieren y buscan apoyo en los temas referentes a tecnologías de la información y comunicaciones, específicamente en temas relacionados con procedimiento de datos, software adecuado, redes informáticas, etc.

Podemos decir que medir el impacto de un proceso de consultoría que da a una empresa y que la única forma es que sea cuantificable. Si no logramos que las empresas tengan claro cuál es el beneficio medible y cuantificable que una intervención de consultoría les deja, no les interesarán los servicios de un consultor.

Lo que no se puede medir, no se puede mejorar, si queremos que las experiencias de consultoría sean dignas de compartir como testimonios de éxito, el consultor y el empresario, deben tener claro qué indicadores están impactando y de qué forma.

7. MARCO CONCEPTUAL

Para llevar a cabo el objetivo planteado en el proyecto de estudio de factibilidad de consultoría a microempresas en el sector manufacturero de la ciudad de Palmira es necesario conocer y conectar los conceptos básicos que hacen parte de consultoría en sí misma.

Consultoría: Es un servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con política, organizaciones, procedimientos y métodos; es una recomendación de medidas apropiadas y de prestación de dicha asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones.²⁸

Microempresa: Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores. Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Pequeñas: Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores. Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Medianas: Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores. Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.²⁹

Mipymes: (acrónimo de "micro, pequeñas y medianas empresas"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.³⁰

Estudio de factibilidad: sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ellos tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.³¹

²⁸

²⁹ Diario Oficial, Ley 905 de 2004 [En Línea] 2004, [Fecha de consulta: Mayo 18 de 2016] Disponible en: <<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14501>

³⁰ Sofía Raya, Definición de Micro, Pequeña y Mediana empresa [En Línea] 2017, [Fecha de consulta: Mayo 21 de 2016] Disponible en: < <http://expomipymegto.com.mx/index.php/14-articulos-generales/72-definicion-de-micro-pequena-y-mediana-empresa>

Áreas funcionales: La efectividad de la administración de una empresa no depende del éxito de una área específica sino del ejercicio de una coordinación balanceada entre las etapas del proceso administrativo y la adecuada realización de las actividades de las principales áreas funcionales, mismas que son: producción, mercadotecnia, finanzas, recursos humanos, etc.³²

Planeación estratégica: se realiza a nivel organizacional, es decir, considera un enfoque global de la empresa, razón por la cual se basa en objetivos y estrategias que parecen simples y genéricos, pero que afectan a una gran variedad de actividades.³³

Creación de empresas: El proyecto de creación de una nueva empresa va ligado cada vez más al concepto de emprendimiento, debido especialmente a que en el entorno global que nos situamos, con gran competencia y con entorno tecnológico que evoluciona a gran velocidad, lo que exige cada vez más una visión más "emprendedora" que "empresarial" el análisis y puesta en marcha de un proyecto.³⁴

Valor Presente Neto (VPN): es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: Maximizar la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha información puede incrementar o reducir el valor de las Pymes. Ese cambio es el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significara que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del Valor Presente Neto. Si es negativo quiere decir que la firma reducirá su riqueza en el valor que arroje el VPN. Si el resultado del VPN es cero, la empresa no modificara el monto de su valor.

³¹ Administrador, Estudio de factibilidad económica [En Línea] 2011, [Fecha de consulta: Mayo 25 de 2016] Disponible en: <<http://proyectos.aragua.gob.ve/descargas/ESTUDIOFACTIBILIDADECON%C3%93MICA.pdf>

³² AdXpasopn, Definición de áreas funcionales [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Mayo 25 de 2016] Disponible en: <<http://cursoadministracion1.blogspot.com.co/2012/09/definicion-de-areas-funcionales.html>

³³ Crecenegocios, Planeación estratégica [En Línea] 2014, [Fecha de consulta: Mayo 25 de 2016] Disponible en: <<http://www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/>

³⁴ Descuadrando, Creación de empresas [En Línea] 2011, [Fecha de consulta: Mayo 25 de 2016] Disponible en: <http://descuadrando.com/Creaci%C3%B3n_de_Empresas

Es importante tener en cuenta que el valor del Valor Presente Neto depende de las siguientes variables: la inversión inicial previa, las inversiones durante la operación, los flujos netos de efectivo, la tasa de descuento y el número de periodos que dure el proyecto.³⁵

Tasa Interna de Retorno (TIR): es la tasa efectiva anual compuesto o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinación inversión igual a cero.

En términos más específicos, la TIR de la inversión es la tasa de interés a la que el valor actual neto de los costos (los flujos de caja negativos) de la inversión es igual al valor presente neto de los beneficios (flujos positivos de efectivo) de la inversión.

Las tasas internas de retorno se utilizan habitualmente para evaluar la convivencia de las inversiones o proyectos. Cuanto mayor sea la tasa interna de retorno de un proyecto, más deseables será llevar a cabo el proyecto. Suponiendo que todos los demás factores iguales entre los diferentes proyectos, el proyecto de mayor TIR probablemente sería considerado el primer y mejor realizado.³⁶

Inversión: se refiere a la acción y al resultado de invertir, en tanto, en el estricto ámbito económico, una inversión será una colocación del capital que ostenta un individuo o una empresa en algún contexto que le signifique a estos una ganancia futura. En una inversión, generalmente, se estará resignando a un beneficio que se podría obtener hoy y ahora por un futuro y que en cierta medida es improbable.

Una inversión presenta tres variables: el rendimiento esperado, que es lo que la persona o el comerciante pretende ganar; el riesgo aceptado; la probabilidad de

³⁵ José Didier Vaquiro, *El Valor Presente Neto, VPN*, [En línea] 2013 [Fecha de consulta: Abril 20 de 2017], Disponible en: <<http://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>

³⁶ Economipedia, *Tasa interna de retorno*, [En línea] 2015, [Fecha de consulta: Abril 20 de 2017], Disponible en: <<http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

obtener la ganancia que se espera y el horizonte temporal, que es el momento en el cual se podrá percibir la ganancia.³⁷

³⁷ DefinicionABC, Definición de inversión, [En línea] 2007, [Fecha de consulta: Abril 23 de 2017], Disponible en: < <http://www.definicionabc.com/economia/inversion.php>

8. MARCO TEÓRICO

Para poder cumplir con los objetivos planteados es importante que tengamos en cuenta muy bien cuál es tipo de consultoría que se le brindaría a las empresas en sus diferentes áreas nombradas anteriormente, esto nos ayudaría a identificar y analizar cuáles son los problemas de las microempresas de la ciudad de Palmira. Se muestra en la siguiente Cuadro No. 2.

Cuadro 2 Clasificación por tamaño de empresas

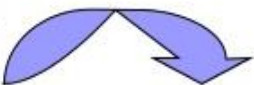
Clasificación	Planta de personal	Activos totales
Mediana empresa	entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores	entre 5.001 a 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes
Pequeña empresa	entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores	entre 501 y 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes
Microempresa:	No superior a los diez (10) trabajadores ,	menos de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes

LEY 905 DE 2004



Clasificación	Planta de personal	Activos totales
Mediana empresa	entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores	entre 5.001 a 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes
Pequeña empresa	entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores	entre 501 y 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes
Microempresa:	No superior a los diez (10) trabajadores ,	Inferior a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes

LEY 590 DE 2000



Fuente: <https://es.slideshare.net>

8.1. Teoría de Factibilidad

La Teoría de la Factibilidad abarca todas aquellas cuestiones que tienen que ver con la realización esencial de un proyecto en cuanto a sus puntos básicos. Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

La Factibilidad se refiere a que un proyecto que se tenga en mente, pueda llevarse a cabo, es decir, pueda materializarse. La factibilidad puede ser clasificada en: Operativa, Técnica y Económica.

La Factibilidad Operativa: está determinada por la disponibilidad de todos los recursos necesarios para llevar adelante un proyecto. Por ejemplo, encontrar quienes serían los proveedores de los principales recursos necesarios para el proyecto, como armarías el depósito para los productos, etc.

La Factibilidad Técnica: está relacionada con encontrar las herramientas, los conocimientos, las habilidades y las experiencias necesarias y suficientes, para hacer que el proyecto sea exitosamente realizado.

La Factibilidad Económica: surge de analizar si los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar las actividades pueden ser cubiertos con el capital del que se dispone, y en su caso, realizar el estudio financiero correspondiente para captar capital de terceros.

También son importantes dos aspectos: el legal y el medio ambiente. Con relación al primero, existe en todo país un orden jurídico, marcado por la carta magna de cada estado o norma jurídica más importante (constitución nacional), los tratados internacionales reconocidos por el órgano legislativo, de cada estado y el resto de las normas inferiores de carácter legislativo (leyes nacionales y provinciales) o reglamentario (decretos nacionales y provinciales), como así también toda otra norma que reglamente una actividad (resoluciones de entidades públicas, autárquicas o no, reguladores de alguna actividad como así mismo lo normado por los municipios y comunas.)

Todo el orden jurídico, con relación a un proyecto, puede prohibir su realización, o limitar, regular, predeterminar, la ejecución de ciertas actividades.

En cuanto al medio ambiente, el mismo es el medio que permite el desarrollo del proyecto, desde la visión holística del proyecto inserto en su medio, donde requerirá entradas, que luego del proceso que es el proyecto en sí, producirá salidas, positivas y negativas hacia el medio, el cual, evaluará la conveniencia o no, de mantener vivo este proyecto produciendo el efecto de la retroalimentación.

En cualquier caso, es importante que las salidas positivas sean mayores que las negativas. En cuanto a las negativas en sí, que pueden ser residuos o desechos que produzca el proyecto, es importante controlar, minimizar los efectos negativos, y en el mejor de los casos, convertir los efectos negativos en efectos positivos. Esto permitirá, que el proyecto sea considerado necesario e importante para el medio ambiente que lo rodea.³⁸

8.2. Las Micro y Pequeña empresa en Colombia

8.2.1. Clasificación:

Teniendo en cuenta la **Ley 905 de 2004**, por medio de la cual se modifica la **Ley 590 de 2000** sobre la promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones, tenemos:

Artículo 2: El artículo 2 de la **Ley 590 de 2000** quedará así:

Artículo 2. Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

Microempresa: Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o, Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes o.

Pequeña empresa: Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.³⁹

³⁸ Luis Alberto Navarro, *Teoría de la Factibilidad*, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Enero 17 de 2018] Disponible en: < <https://es.scribd.com/document/333978745/TEORIA-DE-LA-FACTIBILIDAD>

³⁹ *Diario Oficial*, Ley 905 de 2004, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Junio 04 de 2016] Disponible en: <http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html

8.2.2. Participación Sectorial:

La Encuesta Anual Manufacturera 2005 nos permite valorar la incidencia de la Mipymes en el panorama empresarial colombiano. Representan el 96.4% de los establecimientos, aproximadamente el 63% del empleo; el 45% de la producción manufacturera, el 40% de los salarios y el 37% del valor agregado. Son más de 650.000 empresarios cotizando en el sistema de seguridad social.

En cuanto al desarrollo sectorial de la Pyme, se observa la gran concentración de la industria en aquellos segmentos basados en el aprovechamiento de los recursos naturales, tanto de origen agropecuario como minero. Este grupo de sectores representa el 71% de la producción industrial. Si excluimos la refinación de petróleo y la industria petroquímica, la manufactura basada en el aprovechamiento de los recursos naturales representa aproximadamente el 60% del total industrial.

Los principales sectores son: Alimentos, Cuero y Calzado, Muebles y Madera, Textil y Confecciones, Artes Gráficas, Plástico y Químico, Metalúrgico y Metalmecánico, Autopartes y Minerales no Metálicos.⁴⁰

8.2.3. Situación de la Micro y Pequeña empresa en Colombia

En Colombia hay 1.343.521 empresas en los sectores de industria, comercio y servicios, que ocupan 2.818.430 trabajadores, en donde el 99% de estas empresas son micro con un total de 1.653.493 trabajadores, que corresponde al 58.67% del total. Las microempresas son en su mayoría empresas familiares, estratos 1, 2 y 3 La pequeña empresa está conformada por 9.099 establecimientos que generan el 6.05% del empleo, con un promedio de 19 trabajadores por empresa, y la mediana con 3.111 empresas, que ocupan el 10.29% de los trabajadores, en promedio 93.

Otros aspectos de la importancia socioeconómica de las pymes lo constituyen:

⁴⁰ BusinessCol, Sección Pymes [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Octubre 05 de 2016] Disponible en: <
<http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>

- Las pymes en Colombia generan el 37% de la producción.
- Su estructura productiva es más flexible que la de gran empresa
- Mayor capacidad de respuesta a los cambios en la demanda
- A través de su articulación e integración a la estructura productiva generan ventajas competitivas.⁴¹

8.2.4. Principales obstáculos de la Microempresas para su desarrollo en Colombia.

Es indudable la importancia que tienen las microempresas en el crecimiento económico, sin embargo viven enfrentadas a muchos problemas tanto internos como externos, que les impiden llevar a cabo procesos de fortalecimiento y expansión como son:

- Restricciones al crédito
- Dificultades en la identificación y acceso a la tecnología adecuada
- Formalización y absorción de nuevas tecnologías
- Limitaciones técnicas y competitivas que imponen las escalas de producción
- La deficiente infraestructura física
- Falta de asociatividad empresarial
- Carencia de directivos con capacidad gerencial y pensamiento estratégico
- Dificultad de cimentar la articulación del sector con la gran empresa y con los sistemas de compras estatales
- La inestabilidad política, la inflación, la tasa de cambio
- La delincuencia común
- Los impuestos exagerados
- La corrupción en diferentes ámbitos, entre otros.

⁴¹ John Sánchez, Jaime Osorio, Ernesto Baena, *Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia* [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Octubre 05 de 2016] Disponible en: <<http://www.redalyc.org/html/849/84934054/>>

En muchas latitudes la preocupación parece ser la misma: las empresas nuevas, pequeñas y con capital familiar son las que enfrentan mayores restricciones crediticias.

Las anteriores restricciones están dadas en un limitado acceso a préstamos de largo plazo por las exigencias y requisitos que les piden las entidades financieras a los empresarios o para aquellas personas que quieren establecer un negocio nuevo tales como falta de garantías o garantías limitadas, no contar con un historial de crediticio, ni estudios de proyecciones financieras, de mercado o planes de negocios, en algunos casos son empresas informales, entre otros.⁴²

8.2.5. Problemáticas de las microempresas

Investigaciones y estudios sobre el tema coinciden en afirmar que la falta de información entre los inversionistas de impacto incide en que la demanda de capital en este segmento de microempresas sea considerada como riesgosa, que no corresponda a las grandes cantidades de dinero depositadas, y que estos negocios no sean incluidos en su foco de inversión.

En el camino hacia el crecimiento, a muchas microempresas les han negado préstamos por no tener experiencia crediticia. Otras empresas, en vista de tal situación, han tenido suerte accediendo a préstamos a título personal del fundador. En otros casos, el capital inicial de la empresa ha salido del recurso propio del empresario.

En el eje cafetero colombiano y en algunas zonas de Antioquia, emprendedores rurales y periurbanos han optado por trabajar asociativamente, y crear fondos rotatorios para suplir ciertas demandas en los procesos de producción y comercialización. Sin embargo, asociaciones y empresarios no pueden garantizar el crecimiento de sus negocios a través de estos microcréditos, y deben recurrir a programas privados y entidades gubernamentales para tener acceso a otros tipos

⁴² John Sánchez, Jaime Osorio, Ernesto Baena, *Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia* [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Octubre 05 de 2016] Disponible en: <<http://www.redalyc.org/html/849/84934054/>>

de créditos y préstamos; y aun así, las necesidades de capital no son totalmente cubiertas.

Pero, la problemática no reside exclusivamente en las dificultades para acceder a créditos y préstamos, en las altas tasas de interés o en la escasez de modelos que se adapten a las necesidades financieras y a la capacidad de respuesta de las microempresas.

Para muchas mujeres empresarias rurales, la discriminación de género es una realidad que se antepone y dificulta aún más la consecución de capital para sus negocios. La mayoría de estas microempresarias desempeñan también otros roles (cuidan de sus hijos, alimentan a su familia, hacen labores de aseo y limpieza del hogar) y no tienen apoyo de sus parejas, así que el tiempo dedicado a sus negocios es limitado. Algunas de estas mujeres denuncian el hecho de que aquéllas que se dedican únicamente al hogar, reciben subsidios por parte del Estado (alimenticios y acceso a la educación escolar), mientras que las microempresarias no obtienen ningún beneficio estatal.

Por último, la comercialización es otro cuello de botella para las empresas que entran a competir en el mercado. Los empresarios del sector de confección textil, así como los de productos agroecológicos se enfrentan a industrias nacionales y extranjeras con capacidad de producción mayor y con precios de venta al público menores que los suyos, hecho que los lleva a competir en condiciones desiguales y a explorar otras formas de comercialización y mercadeo sin salir de la zona.

A pesar de los diversos programas de acompañamiento y asistencia técnica que han beneficiado a gran cantidad de microempresarios, estos últimos insisten en que el desarrollo de los procesos y la destinación de recursos se optimizarían si las organizaciones y entidades encargadas los diseñaran y destinaran de acuerdo

a las necesidades reales del sector atendido; se garantizaría que el proceso no se pierda una vez garantizados los recursos.⁴³

8.2.6. Relaciones que tiene la Micro y Pequeñas empresas en diferentes áreas funcionales.

❖ Microempresa:

En relación con su recurso humano:

- La microempresa ocupa hasta 10 empleados.
- La mayor parte de la mano de obra proviene de la familia de los propietarios.
- La remuneración ofrecida es relativamente baja; en algunas ocasiones no se remunera directamente.
- Las prestaciones sociales son bajas, o no existen.

En relación con sus recursos financieros:

- La inversión de capital es baja
- Las utilidades generadas por este tipo de empresa son dedicadas a satisfacer las necesidades de subsistencia, por parte de sus propietarios, sin que existan mayores posibilidades de reinversión para la expansión de la misma.

En relación con sus recursos materiales y productos:

- La utilización de maquinaria es mínima y es, generalmente, obsoleta.
- Las instalaciones físicas son reducidas, y generalmente, la producción se lleva a cabo en la vivienda de los propietarios.

⁴³ Littlebigmoney, La problemática de los microempresarios colombianos [En Línea] 2013, [Fecha de consulta: Octubre 07 de 2016] Disponible en: <<http://blog.littlebigmoney.org/2013/03/la-problematica-de-los-microempresarios.html>

- La mayor parte de sus productos son bienes de consumo final. (Se trabaja sobre pedidos)

En relación con su tecnología:

- La tecnología empleada es esencialmente artesanal, debido a la utilización intensiva de mano de obra y al empleo de herramientas y equipos sencillos.
- El conocimiento de un proceso de producción elemental es básico para la creación de este tipo de empresas.
- El consumo de energía es bastante bajo.

En relación con su administración y forma organizativa:

- Su estructura organizativa es informal; el o los propietarios controlan personal y directamente las funciones básicas (producción, ventas y finanzas).
- En la mayor parte de las microempresas no se utiliza asesoría de ningún tipo.
- No se llevan a cabo registros ni estadísticas y en muy pocas se llevan registros contables.

❖ Pequeña Empresa:

En relación con su recurso humano:

- Ocupan entre 10 y 49 personas.
- Los salarios ofrecidos son bajos en comparación con los de la mediana y gran empresa.
- El nivel de prestaciones sociales ofrecidas a los trabajadores es más bajo que el de la mediana y gran empresa.
- El trabajo del hombre es decisivo en el proceso de producción, debido principalmente al poco grado de mecanización.

- Todo el personal de la organización se conoce, interactúan directamente, existe sentido de solidaridad y se facilita el ambiente familiar.

En relación con sus recursos financieros:

- La inversión de capital es baja.
- La capacidad de acumulación de capital (para la expansión de las actividades de la empresa), es limitada.
- Los créditos conseguidos son utilizados esencialmente para la financiación de capital de trabajo, y se dedica una mínima parte para la renovación de maquinaria y equipo.

En relación con sus recursos materiales y productos:

- Generalmente, su maquinaria es obsoleta y requiere de bastante mano de obra.
- Sus instalaciones no son muy amplias y en ocasiones no se dispone del espacio físico necesario. La mayor parte de sus productos son bienes de consumo final y corresponden a manufacturas tradicionales.

En relación con su tecnología:

- Su nivel tecnológico es sencillo y a veces rudimentario. (Consumo de energía poco intensivo.
- No existe diversificación tecnológica en los procesos productivos y administrativos.
- Por falta de recursos, tanto financieros como humanos, se dificulta la investigación y el mejoramiento de las técnicas actuales para la generación de una tecnología propia.
- El conocimiento del proceso de producción, generalmente es básico para la creación de este tipo de empresas.

En relación con su administración y forma organizativa:

- Su estructura organizativa es elemental, y se le da especial relevancia al área de producción.
- Se presenta una gran centralización administrativa, ya que se concentran en el propietario los procesos de dirección, planeación, control y toma de decisiones.
- No utiliza los servicios de organismos asesores de ningún tipo.⁴⁴

8.3. Definición de las Mipymes en Latinoamérica

Para la clasificación de aquellos micros, pequeñas y medianas empresas que presentan combinaciones de parámetros, el factor determinante es el de activos totales. Costa Rica, maneja criterios de empleo, ventas, activos, inversión en maquinaria, equipo y herramientas.

En el Salvador, las autoridades gubernamentales de apoyo (La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE y el Banco Multisectorial de Intervenciones BMI), combinan el número de empleos con el valor de los activos en sus definiciones de Mipymes. Algunas entidades privadas de apoyo (como Swisscontac, GTZ y Fundapyme) centran su atención exclusivamente en el número de empleados.

Guatemala tiene tres definiciones por empleo: una del Instituto Nacional de Estadística, otra de la Cámara de Comercio y una tercera de Promicro (OIT). La definición oficial se encuentra en el acuerdo gubernamental 178-2001 donde se clasifica a las micro, pequeñas y medianas empresas según el número de empleados con la participación del propietario.

México cuenta con un solo criterio de definición (empleo). Sin embargo, la definición cambia dependiendo de si la unidad económica es manufacturera,

⁴⁴ Fabio Triana, Jean Paul Morales, Alejandro Guarín y Javier Saldarriaga, *Mipymes en Colombia Micro, pequeña y mediana empresa [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Octubre 12 de 2016] Disponible en: < <http://es.slideshare.net/dxtrs2/mipymes-en-colombia>*

comercial o de servicios. Panamá tiene una definición basada en ingresos brutos o la facturación anual.

En Perú no existe una manera unívoca de medir el fenómeno de la Mipyme. En cualquier caso y siguiendo la clasificación propuesta por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), se utiliza el criterio de personas ocupadas.

En Uruguay, el criterio de clasificación de empresas, establece las categorías de acuerdo a la cantidad de personal empleado, ventas anuales y la cifra de activos.

En Venezuela, no existe una definición (ni conteo) oficial para las empresas comerciales y de servicios; sólo de las manufactureras. A partir de la promulgación del Decreto Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria - PYMI (12/11/2001), se introduce una nueva definición que establece como parámetros para la PYMI, el número de empleados y el nivel de ventas en unidades tributarias.

Como podemos observar en la mayoría de los casos la categorización de las empresas, se hace principalmente sobre la base de la cantidad de personal empleado, vinculado con otros factores cuantitativos como volumen anual de facturación, valor de activos productivos y otros, ya sea tomados como límites absolutos, o mediante la combinación de uno o más de ellos.

Cada país utiliza un criterio de clasificación de acuerdo con las necesidades sociales, políticas y económicas que le rodean se muestra en la Tabla No 4.⁴⁵

⁴⁵ María Luisa Saavedra, Yolanda Hernández, *Caracterización e importancia de las mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo [En Línea] 2009, [Fecha de consulta: Octubre 14 de 2016] Disponible en: < Dialnet-CharacterizacionDeLasMPYMESEnLatinoamerica-2527677.pdf*

Tabla 4 Clasificación de la mipymes en Latinoamérica

Tamaño País	Argentina (Ventas) 1	Bolivia (Empleo) 2	Brasil (Empleo) 3	Chile (Ventas) 4	Colombia (Empleo) 5	Costa (Rica Empleo) 6	El Salvador (Empleo) 7	Guatemala (Empleo) 8	México (Empleo) 9	Panamá (Ingreso Bruto) 10	Perú (Empleo) 11	Uruguay (Empleo) 12	Venezuela (Empleo) 13
Micro	Hasta 37,4	Hasta 10	Hasta 19	Hasta 58	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 150	Hasta 9	Hasta 4	Hasta 10
Pequeña	Hasta 2,245	Hasta 20	Hasta 99	Hasta 600	Hasta 50	Hasta 30	Hasta 49	Hasta 25	Hasta 50	Hasta 1000	Hasta 20	Hasta 19	Hasta 50
Mediana	Hasta 17,964	Hasta 49	Hasta 199	Hasta 2400	Hasta 200	Hasta 100	Hasta 100	Hasta 60	Hasta 250	Hasta 2500	Hasta 100	Hasta 99	Hasta 100
Grande	+ de 17,964	+ de 49	+ de 199	+ de 2400	+ de 200	+ de 100	+ de 100	+ de 60	+ de 250	+ de 2500	+ de 100	+ de 99	+ de 100

Fuente: Elaboración propia

(1) En miles de dólares al tipo de cambio de 2007, de acuerdo con la Disposición SSEPYMEYDR No. 147/2006 y No. 22/2001. La información presentada es para la manufactura y minería. Para el Comercio: Micro (hasta 553), Pequeña (hasta 3,323), Mediana (hasta 26,586), Grande (más de 26,586). Para Servicios: Micro (hasta 140), Pequeña (hasta 1,008), Mediana (hasta 6,718), Grande (más de 6,718). (2) Viceministerio de Microempresa, Ministerio de Trabajo 2002. Con respecto a las ventas anuales las microempresas se definen como las que alcanzan ventas de hasta 1,350 salarios mínimos legales vigentes y las pequeñas empresas como las que alcanzan ventas de hasta 4,500 salarios mínimos legales vigentes. Con respecto a los activos son microempresas las que poseen activos por un valor de hasta 350 salarios mínimos y pequeñas empresas las que poseen activos por un valor de hasta 1,800 salarios mínimos legales vigentes (el salario mínimo al cierre del año 2007, es de US \$75.00). (3) Considera sólo manufactura. Para el Sector Comercio y Servicios la Clasificación es: Micro hasta 9 trabajadores, Pequeña hasta 49 trabajadores, mediana hasta 99 trabajadores y grande más de 99 trabajadores. (4) En miles de dólares. La definición por empleo es: Micro (hasta 4 trabajadores), Pequeña (hasta 49 trabajadores), Mediana (hasta 199 trabajadores), Grande (más de 199). Por su parte el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Ministerio de planificación Social (MIDEPLAN) una definición de la PYME basada en el número de trabajadores: se consideran Micro hasta 9 trabajadores, Pequeña hasta 49 trabajadores, Mediana hasta 199 trabajadores y Gran empresa más de 200 trabajadores. (5) Según la Nueva Ley MiPyME. Además de esta definición se encuentra la de volumen de activos (medida en salarios mínimos). La Clasificación basada en activos es la siguiente: son micro las que poseen activos totales inferiores a 500 salarios mínimos, pequeñas las que poseen activos totales por valor entre 501 y menos de 5,000 salarios mínimos, medianas las que poseen de entre 5,001 y 30,000 salarios mínimos mensuales legales vigentes (el salario mínimo legal vigente equivalía a US \$215, en el año 2007). (6) Nueva clasificación del Viceministerio de la MiPyME, Ministerio de Economía. Publicado en el diario de Centro América el 17 de mayo de 2001. Anteriormente la clasificación era: Micro (hasta 4 trabajadores), Pequeña (hasta 49 trabajadores), Mediana (hasta 199 trabajadores). (7) Definición para la manufactura. Para Comercio: Micro (hasta 10 trabajadores), Pequeña (hasta 30 trabajadores), Mediana (hasta 100 trabajadores), Grande (más de 100). Para Servicios: Micro (hasta 10 trabajadores), Pequeña (hasta 50 trabajadores), Mediana (hasta 100 trabajadores), grande (más de 100). (8) En miles de dólares. En Panamá el tipo de cambio es de 1 a 1 con el dólar norteamericano. (9) La clasificación de acuerdo con las Ventas Netas Anuales es: Micro (hasta US\$ 60,000), Pequeña (hasta US\$ 180,000), Mediana (hasta US\$ 5'000,000). De acuerdo con los Activos: Micro (hasta US\$ 20,000), Pequeña (hasta US\$ 50,000), Mediana (hasta US\$ 350,000). (10) Sólo para Industria. La definición por Ventas anuales señala (en miles de dólares): Micro (hasta US\$108), Pequeña (hasta US\$1,200), Mediana (hasta US\$3,000), Grande (más de US\$3,000). La Nueva Ley señala que cuando haya confusión, el ministerio competente determinará a que estrato corresponde de acuerdo a la metodología establecida en el reglamento del Decreto Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria - PYMI (12/11/2001

8.4. Las Funciones Básicas de la Empresa

Según la Teoría Clásica de la Administración de Henry Fayol:

Según la Teoría Clásica de la Administración de Henry Fayol, toda empresa presenta seis operaciones o funciones:

1. **Funciones técnicas:** relacionadas con la producción de bienes o servicios
2. **Funciones comerciales:** relacionadas con la compra, venta e intercambio
3. **Funciones financieras:** relacionadas con la búsqueda y con la administración de capitales
4. **Funciones de seguridad:** relacionadas con la protección y prevención de los bienes y de las personas
5. **Funciones contables:** relacionadas con los inventarios, registros, balances, costos y estadísticas
6. **Funciones administrativas:** relacionadas con la integración de la cúpula de las otras cinco funciones. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa y se ubican siempre por encima de ellas.

Fayol argumenta que "ninguna de las primeras cinco funciones mencionadas tienen la tarea de formular el programa de acción general de la empresa, constituir su cuerpo social, coordinar los esfuerzos ni armonizar sus acciones. Estas atribuciones constituyen otra función, designada con el nombre de administración"

8.5. El Concepto de Administración

Fayol define el acto de administrar como: prever, organizar, dirigir, controlar y organizar. Las funciones administrativas involucran los elementos de la administración, es decir, las funciones del administrador:

- Prever: Visualizar el futuro y trazar el programa de acción
- Organizar: Constituir el doble organismo material y social de la empresa
- Dirigir: Guiar y orientar al personal

- Coordinar: Ligar y armonizar todos los actos y esfuerzos colectivos
- Controlar: Verificar si todo ocurre de acuerdo con las reglas y las ordenes

Estos elementos de la administración, que constituyen el llamado proceso administrativo, se hallan presentes en cualquier actividad del administrador y en cualquier nivel o área de actividad de la empresa. En otras palabras, el director, el gerente, el jefe, el supervisor, el capataz o el encargado (cada quien en su nivel) desempeñan actividades de planeación, organización, dirección, coordinación y control, puesto que son actividades administrativas fundamentales.

8.6. Las Funciones del Administrador según Teoría Clásica de la Administración

Según Fayol, existe proporcionalidad de la función administrativa: se reparte por todos los niveles jerárquicos de la empresa y no es privativa de la alta dirección. La función administrativa no se concentra sólo en la cúpula de la empresa ni es privilegio de los directores, sino que se distribuye de manera proporcional entre los niveles jerárquicos. A medida que se desciende en la escala jerárquica, aumenta la proporción de las otras funciones de la empresa; a medida que se asciende, aumentan la extensión y el volumen de las funciones administrativas.

1. **Previsión:** Evalúa el futuro y la programación de acciones en función de este
2. **Organización:** proporciona todo lo que es útil al funcionamiento de la empresa y puede dividirse en organización material y social.
3. **Dirección:** Lleva a la organización a funcionar. Su objetivo es alcanzar su máximo rendimiento de todos los empleados según los intereses de los aspectos globales del negocio
4. **Coordinación:** Armoniza todas las actividades del negocio, facilita su trabajo y el éxito. Sincroniza cosas o acciones en proporciones verdaderas y adapta medios a los fines planteados
5. **Control:** Consiste en la verificación para certificar si todo ocurre de conformidad con el plan adoptados, las instrucciones transmitidas y los

principios establecidos. El objetivo es localizar las debilidades y los errores con la intención de rectificarlos y evitar la recurrencia.

8.7. Principios Generales de la Teoría Clásica de la Administración

Como toda ciencia, la administración se debe basar en leyes o en principios. Fayol definió los principios generales de administración, sistematizándolos sin mucha originalidad, por cuanto los tomó de diversos autores de la época. Fayol adopta el término principio para apartarse de cualquier idea de rigidez, ya que nada es rígido o absoluto en materia administrativa. En administración, todo es cuestión de medida, ponderación y sentido común. En consecuencia, los principios son universales, maleables y se adaptan a cualquier tiempo, lugar o circunstancia.

Los 14 principios generales de la administración según Fayol son:

- **División del trabajo:** especialización de las tareas y de las personas para aumentar la eficiencia.
- **Autoridad y responsabilidad:** autoridad es el desarrollo de dar órdenes y el poder de esperar obediencia; la responsabilidad es una consecuencia natural de la autoridad e implica el deber de medir cuenta. Ambas deben estar equilibradas entre sí.
- **Disciplina:** obediencia, dedicación, energía, comportamiento y respeto de las normas establecidas.
- **Unidad de mando:** cada empleado debe recibir órdenes de un solo superior. Es el principio de la autoridad única.
- **Unidad de dirección:** asignación de un jefe y un plan a cada grupo de actividades que tengan el mismo objetivo.
- **Subordinación de los intereses individuales a los generales:** los intereses generales deben estar por encima de los intereses particulares.
- **Remuneración del personal:** debe haber (en cuanto retribución) satisfacción justa y garantizada para los empleados y para la organización.
- **Centralización:** concentración de la autoridad en la cúpula jerárquica de la organización.

- **Jerarquía:** línea de autoridad que va del escalón más alto al más bajo. Es el principio de mando.
- **Orden:** debe existir un lugar para cada cosa y cada cosa debe estar en su lugar, es el orden material y humano
- **Equidad:** amabilidad y justicia para conseguir la lealtad del personal.
- **Estabilidad del personal:** la rotación tiene un impacto negativo en la eficiencia de la organización. Cuanto más tiempo permanezca una persona en un cargo, tanto mejor para la empresa
- **Iniciativa:** capacidad de visualizar un plan y asegurar personalmente su éxito.
- **La unión del personal:** la armonía y unión entre las personas constituyen grandes fortalezas para la organización.⁴⁶

8.8. Áreas Funcionales de una Empresa

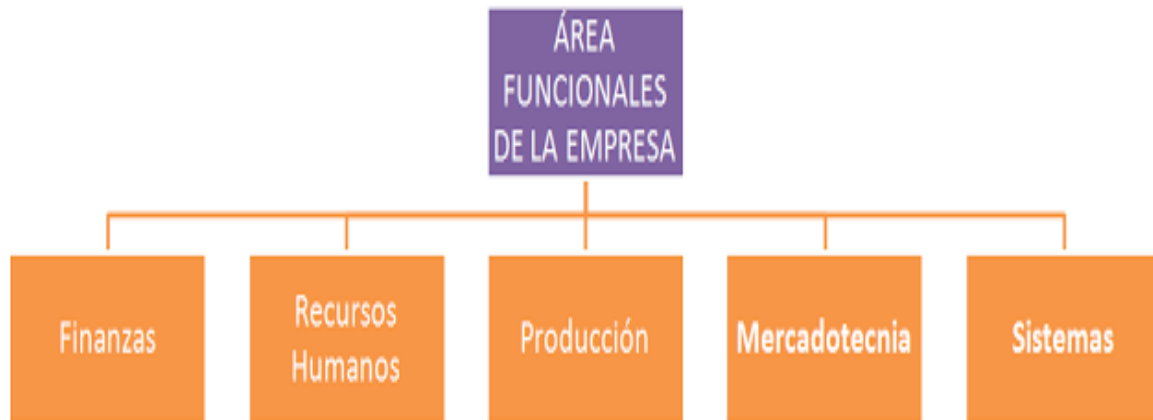
Parte de las áreas funcionales de una empresa son las siguientes:

- Dirección General
- Auxiliar Administrativo
- Administración y Recursos Humanos
- Finanzas y Contabilidad
- Publicidad y Mercadotecnia
- Informática

Como se aprecia en la siguiente Figura No.9. Página 81

⁴⁶ Idalberto Chiavenato, *Introducción a la teoría general de la administración*, [En Línea] 2015, [Fecha de consulta: Octubre 17 de 2016] Disponible en: <<https://naghelsy.files.wordpress.com/2016/02/introduccion3b3n-a-la-teoria-general-de-la-administracion3b3n-7ma-edicion3b3n-idalberto-chiavenato.pdf>>

Figura 9 Áreas Funcionales



Fuente: <http://admonyeconomia.blogspot.com.co/2012/05/area-funcionales-de-la-empresa.html>

Las áreas de la empresa, siempre serán indispensables, puesto que las actividades más importantes que se desempeñan para alcanzar los objetivos, son precisamente, planteadas y llevadas a cabo por cada departamento.

Generalmente una empresa está formada por al menos 5 a 6 áreas funcionales básicas: Dirección General, Administración y Recursos Humanos, Producción, Finanzas y Contabilidad, Publicidad y Mercadotecnia e Informática, pero puede estar formada por muchas más.

El número de áreas de la empresa dependerá del tamaño de la organización. En las pequeñas empresas las áreas funcionales se simplifican y se integran unas dentro de las otras.

➤ **Dirección General**

Es un área considerada la cabeza de la empresa. Establece los objetivos y la dirige hacia ellos. Está relacionada con el resto de áreas funcionales, ya que es quien las controla. En ¿Qué es un administrador? Podrás conocer más acerca de las tareas que componen esta función, asimismo aprenderás cuáles son las habilidades y el perfil que se requiere para el cargo de director(a) general, administrador o gerente.

➤ **Auxiliar Administrativo**

Se trata por lo regular de una persona encargada de auxiliar a dirección general y ser el filtro de información con mayor importancia o urgencia, además es el vínculo entre la dirección y los demás departamentos.

➤ **Administración y Recursos Humanos**

Relacionada con el funcionamiento de la empresa. Es la operación del negocio desde contrataciones, hasta aplicación de campañas en el recurso humano. Por lo general es el emprendedor o empresario quien se encarga de esta área funcional. Te sugerimos consultar Administración de Recursos Humanos ¿cómo funciona? Para hacerte una idea en profundidad del engranaje de esta área funcional de la organización.

➤ **Producción**

Lleva a cabo la producción de los bienes que la empresa comercializará. En otras palabras, este subsistema de operaciones o de producción tiene como objetivo la consecución de los bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades de mercado detectadas por el área de mercadotecnia o comercial.

➤ **Finanzas y Contabilidad**

Es obligatorio que lleven un registro contable. Tendrá en cuenta todos los movimientos de dinero, tanto dentro como fuera de la empresa, además realiza el cálculo de pagos para los empleados que el departamento de recursos se encarga de llevar a cabo el pago o en algunas ocasiones también este departamento lo realiza si se trata de depósito en banco. Las anteriores son sólo algunas de las funciones de la gerencia financiera o el departamento financiero de una organización empresarial.

➤ **Publicidad y Mercadotecnia**

Se encarga de realizar la investigación en el mercado, determinar cuál será el siguiente producto o mantenimiento de producto para llegar a una negociación en el mercado, además, se encarga de mantener vínculos con el departamento de

producción para que éste lleve a buen puerto los resultados obtenidos en la investigación. Por otro lado, se encargará de realizar el mercadeo de los productos, posicionar en el mercado y presentar al mismo por medio de la publicidad. Esto, en resumen, y mucho más es lo que hace el departamento comercial o de marketing de una empresa.

➤ **Informática**

Se encarga de mantener siempre en buen estado el funcionamiento técnico y tecnológico de la empresa para evitar que aquellas tareas que se realizan por medio de un servidor computacional estén en mal estado y no se lleven a cabo los objetivos de la empresa.⁴⁷

8.9. Consultoría

El Instituto de Consultores de Empresas del Reino Unido define la consultoría de empresas de la siguiente manera: “Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos; recomendaciones de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones.

Otros autores como Gordon Lippit y Donald Lippit, señalan que la consultoría “es una interacción de dos vías - un proceso de buscar, dar y recibir ayuda. La consultoría trata de ayudar a una persona, grupo, organización, o sistema amplio movilizando los recursos interno y externos para lidiar con problemas confrontacionales y esfuerzos de cambio.

Es importante tener presente, que la consultoría es un servicio independiente, o sea, la imparcialidad es un rasgo fundamental del consultor, en consecuencia, este no tiene autoridad directa para tomar decisiones y ejecutarlas. Por eso Edgar Schein indica que “una parte importante del proceso de consultoría es ayudar al

⁴⁷ Nitsa Liliana González, *Áreas funcionales de una empresa [En Línea] 2015, [Fecha de consulta: Octubre 19 de 2016] Recuperado de: <<http://www.gestiopolis.com/areas-funcionales-de-una-empresa/>*

gerente de la organización a averiguar cuál es el problema y, a partir de ahí, decidir qué tipo de ayuda adicional necesita “Pero esto no debe considerarse una debilidad, ya que si el consultor sabe actuar como promotor de cambio y asegura la máxima participación del cliente en todo lo que hace, el éxito final será logrado en virtud del esfuerzo de ambos.

8.9.1. Funciones de los consultores

Sin embargo, el consultor tiene como responsabilidad dar un consejo adecuado, integral y oportuno al consultante; los clientes asumen las responsabilidades que resulten de la aceptación de dicho consejo. Existen dos tipos de consultores, los internos y los externos. Por consultor externo se entiende a aquel que es completamente independiente de las organizaciones para las cuales trabaja. El consultor interno, en cambio, es parte de una organización determinada. La diferencia radica en los servicios prestados, ya que en el caso de la consultoría interna puede ser este mayor, ya que conocen en mayor profundidad los elementos de la entidad, pero por esta vinculación con la empresa se pierde la imparcialidad.

En el transcurso de los años la profesión ha ido evolucionando, ya que el papel de los consultores, en el presente es mucho más que escribir informes con base a la información suministrada por los clientes y formular recomendaciones que el cliente debe llevar a cabo por sí mismo. Hoy los consultores son más proactivos; suelen tener amplios conocimientos sobre la industria y mercados específicos lo cual ofrece el contexto requerido para evaluar los problemas de sus clientes, proponer soluciones y llevarlas a cabo. Con frecuencia se recurre a los consultores porque no tienen intereses personales en el asunto. Aún si sus recomendaciones resultan obvias, lo importante de ellas es su objetividad.

8.9.2. Características de los consultores

Es difícil poder enumerar con exactitud todos aquellos atributos que deben poseer los consultores. Sin embargo se pueden distinguir las siguientes características como las principales:

- ♣ Sentido común
- ♣ Arte de la comunicación
- ♣ Facilidad en las relaciones humanas
- ♣ Imaginación creadora
- ♣ Capacidad de organización
- ♣ Conocimiento de la ciencia y de la administración
- ♣ Capacidad de administrar el tiempo
- ♣ Buena salud mental, ética profesional y cortesía
- ♣ Confianza en sí mismo
- ♣ Competencia intelectual
- ♣ Experiencia adquirida en las tareas pasadas y sentido de autocrítica constructiva

En la consultoría de empresas se asigna una importancia especial a la competencia en materia de ciencia del comportamiento y de la comunicación, y también a la capacidad de hacer comprender a otras personas la necesidad del cambio y el mejor modo de conseguirlo.⁴⁸

8.9.3. Procesos de Consultoría

El proceso de consultoría es “una actividad conjunta del consultor y el cliente destinada a resolver un problema concreto y a aplicar los cambios deseados en las organizaciones.

⁴⁸Juan, *Técnicas de consultoría de empresa [En Línea] 2004 [Fecha de consulta: Enero 19 de 2018]*
Disponibile en: <file:///C:/Users/HOME/Downloads/Modulo_4.pdf

Este proceso se conforma por fases o etapas que constituyen un trabajo de consultoría”.

Diagnosticar la situación actual de la organización.

- Obtener información actual e histórica de la organización.
- Determinar la situación actual de la organización.

Determinar el sistema de ayuda a la organización.

- Diseñar sistemas de ayuda a la organización.
- Acordar el sistema de ayuda a implantar con el consultante.

Implementar el sistema de ayuda a la organización.

- Elaborar el plan de implantación del sistema de ayuda.
- Diseñar y determinar los procedimientos a utilizar en la implantación del sistema de ayuda.
- Ejecutar el plan de implantación del sistema de ayuda.

Documentar el proceso de implantación del sistema de ayuda en la organización.

- Planeación de la implantación del sistema de ayuda.
- Documentación de los procedimientos, insumos y resultados de la implantación del sistema de ayuda.

Cerrar proyectos de consultoría.

- Evaluar los resultados del sistema de ayuda implantado.
- Cerrar el proyecto de consultoría desde el punto de vista administrativo.

8.9.4. La Consultoría en áreas funcionales de la empresa.

A continuación se presenta las normas generales de orientación para la consultoría en cada una de las áreas funcionales específicas de la empresa.

✓ Consultoría en dirección financiera

Dentro de la consultoría financiera se puede emprender una tarea relacionada con todos los aspectos financieros como la panificación de estructuras financieras, la obtención de fondos y la elaboración de sistemas de contabilidad.

A fin de examinar el carácter de las consultas financieras, se conviene considerar cuatro categorías:

- Desarrollo de la empresa.
- Administración del capital.
- Alternativas operacionales de costo mínimo.
- Sistemas de contabilidad.

✓ **Consultoría en dirección comercial**

En la consultoría relativa a las actividades de comercialización, la empresa se encuentra en contacto con entidades externas (competidores y clientes) que tienen existencia independiente.

La misma supervivencia de la empresa depende de que sepa adaptarse a las condiciones del mercado, sometidas a la influencia de las actividades externas.

Las funciones de la comercialización se manifiestan en dos formas:

- La formulación de estrategias
- La organización y dirección de las diversas actividades mercantiles de ventas, publicidad, investigación sobre p0orductos y mercados, distribución física, etc.

✓ **Consultoría en dirección de producción**

La producción es esencialmente un proceso en el cual ciertos factores se transforman en productos o servicios determinados. Existe, pues, una función de producción no solo en el caso de las actividades manufactureras, sino también en

otras actividades como la construcción, el transporte, la asistencia médica e incluso los oficios de oficina

Este proceso de transformación requiere que el director de producción tome decisiones con miras a lograr que un producto de la calidad deseada sea entregado en la fecha establecida, en la cantidad estipulada y a un costo mínimo. La tarea del consultor consiste en asesorar a la dirección, en todos los casos que sea necesario, acerca del mejor medio de alcanzar tal objetivo.

El consultor en dirección de producción puede enfocar su tarea en forma sistemática examinando los aspectos relativos:

- Al producto o a los productos.
- A los métodos y organización del trabajo.
- Al personal.

✓ **Consultoría en dirección de personal**

El consultor en dirección de personal se ocupa de los aspectos de la organización relacionados con las personas que trabajan en ella. Tradicionalmente las consultas en esta esfera solían concentrarse en la administración del personal, la evaluación de tareas y las escalas de salarios, pero en los últimos años se han extendido al desarrollo de los recursos humanos y a la aplicación de una amplia gama de instrumentos y técnicas de las ciencias del comportamiento para analizar organizaciones, formar equipos as eficaces y armonizar los objetivos de individuos, grupos y organizaciones.⁴⁹

⁴⁹ Yuli Paola Católico, Johana Milena Neira, *Estudio de la oferta y la demanda de servicios de asesorías y consultorías a micro y pequeñas empresas familiares de Bogotá para el centro de desarrollo de empresas de familia de la Universidad de la Salle*, [En Línea] 2009, [Fecha de consulta: Octubre 23 de 2016] Disponible en: <<http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3022/T11.09%20C29e.pdf?sequence=1>

8.9.5. Responsabilidad de la consultoría

El capítulo 5 de la Ley 80 de 1993 define que las entidades responderán por las acciones que causen perjuicios a los contratistas. Este artículo establece:

“Art. 53_ De la responsabilidad de los consultantes, interventores y asesores. Los consultores, interventores y asesores responderán civil y penalmente tanto por el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de consultoría, interventoría o asesoría, como por los hechos u omisiones que les fueren imputables y que causen daño o perjuicio a las entidades, derivadas de la celebración y ejecución de los contratos respecto de las cuales hayan ejercido o ejercen las funciones de consultoría, interventoría o asesoría”.⁵⁰

La responsabilidad de la consultoría de la empresa es:

- Ayudar a los colaboradores y equipo de trabajo a identificar los obstáculos que impiden el logro de las metas que la empresa se ha propuesto
- Crear un clima y un ambiente de confianza y respeto a la forma de trabajar de cada persona
- Motivar a los colaboradores y equipos para identificar, analizar y resolver los problemas
- Solucionar los problemas paso a paso sin saltarse ninguna etapa e intentando involucrar esta dinámica al resto de los trabajadores implicados

8.9.6. Contratos de consultoría

En el capítulo III de la Ley 80 de 1993 sobre el contrato estatal se establece que son los contratos de consultoría y sobre qué aspectos pueden versar.

⁵⁰ Iván Villegas Quintero, *Marco legal y normatividad del ejercicio de la consultoría en Colombia*, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Mayo 02 de 2017], Disponible en :<
<http://www.ciudadgestion.co/administracion/marco-legal-y-normatividad-del-ejercicio-de-la-consultoria-en-colombia/>

“Son contratos de consultoría los que celebran las entidades referidas a los estudios necesarios para la ejecución de proyectos de inversión, estudios de diagnóstico, prefactibilidad o factibilidad para programas o proyectos específicos, así como a las asesorías técnicas de coordinación, control y supervisión.

Son también contratos de consultoría los que tienen por objeto la interventoría, asesoría, gerencia de obra o de proyectos, dirección, programas y la ejecución de diseños, planos, anteproyectos y proyectos. Ninguna orden del interventor de una obra podrá darse verbalmente. Es obligatorio para el interventor entregar por escrito sus órdenes o sugerencias y ellas deben enmarcarse dentro de los términos del respectivo contrato”.⁵¹

8.9.7. Aspectos Éticos del consultor

Ética Profesional: Los términos ética profesional hacen referencia al conjunto de normas y valores que hacen y mejoran al desarrollo de las actividades profesionales.

Básicamente, la ética laboral es fundamental en cualquier persona que desee trabajar, ya que ésta implica la práctica de valores como la responsabilidad, puntualidad, estudio, constancia, carácter, concentración, formación, discreción, entre otras.

La responsabilidad es una parte esencial cuando hablamos de ética profesional, sin ella no seríamos capaces de establecer nuestras propias metas, tanto laborales como profesionales.

Los valores éticos, presentes en cualquier actividad empresarial, son especialmente importantes en la consultoría de búsqueda de directivos, cuyo objeto se refiere exclusivamente a personas:

⁵¹ Iván Villegas Quintero, *Marco legal y normatividad del ejercicio de la consultoría en Colombia*, [En línea] 2016, [Fecha de consulta: Mayo 02 de 2017], Disponible en :<
<http://www.ciudadgestion.co/administracion/marco-legal-y-normatividad-del-ejercicio-de-la-consultoria-en-colombia/>

- ✓ La justicia
- ✓ La veracidad
- ✓ La lealtad

Un Consultor integral dentro de nuestro entorno debe trabajar sobre la base de un conjunto de principios éticos esenciales:

- ✓ La credibilidad
- ✓ La profesionalidad
- ✓ La calidad en su trabajo

Deberes y Derechos de los aspectos éticos del consultor

- ✓ La Vocación.
- ✓ La finalidad de la Profesión.
- ✓ La utilidad de la profesión
- ✓ La capacidad profesional.
- ✓ La capacidad intelectual
- ✓ La capacidad moral
- ✓ El secreto profesional
- ✓ La solidaridad ⁵²

8.9.8. Tipos de Consultor

Consultor Junior: es aquel que tiene poca experiencia en el manejo de casos de empresas y su personal. Profesional joven, con mucha energía, buena formación académica y poca experiencia.

Funciones de un consultor junior:

- Toma datos
- Preparación de datos
- Soporte y documento de entrevistas

⁵² Alejandra Molina, *Aspectos éticos del consultor*, [En Línea] 2016 [Fecha de consulta: Enero 19 de 2018], Disponible en: < <https://prezi.com/fllh1-ypmhzi/aspectos-eticos-del-consultor/>

- Ayuda en la agenda del proyecto
- Elaboración de documentos

Aptitudes de un consultor junior:

- Comienza a conocer la dinámica
- Su conocimiento se concentra en las estrategias
- Se alinea a lo que el cliente quiere hacer
- Poco conocimiento del área de negocio se limita a los procesos
- Su intervención es espontánea
- Supervisa y ejecuta al mismo tiempo

Cualidades de un consultor junior:

- Juventud
- Superficialidad
- Se basa en teorías
- Puede más creativo
- Utiliza medios publicitarios
- Entrega trabajos en fechas

Consultor Senior: Persona con experiencia y visión empresarial y dice: así veo las cosas, no puedo decirte lo que quieres escuchar.

Aptitudes de un consultor senior:

- Conoce las dinámicas que interactúan en el mercado
- Conoce la estrategia del grupo empresarial por entero
- Es creativo en la dinámica del cliente
- Involucrado con el medio a través de la lectura de temas de actualidad: el cliente espera que sepas de negocios
- Crea metodología con el cliente
- No supervisa lo que no ha hecho

Cualidades de un consultor senior:

- Experiencia
- Profundidad
- Involucrado en los negocios
- Herramientas: se puede enlazar
- Sus servicios son conocidos por medio de referencias en el medio en el que se mueve
- Agrega valor económico a su trabajo, eficiencia y eficacia⁵³

8.10. Etapas de la Evolución de proyectos

8.10.1. Estudio de Mercado

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Es decir, este estudio de mercado es utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la ubicación, la edad y el nivel de ingresos.

Ahora si, a la hora de hablar de estudio de mercado, se podría hacer de dos tipos que son los siguientes:

8.10.1.1. Estudio de Mercado Primario

Es el implica pruebas de encuestas, investigaciones en terreno y entrevistas, entre otros métodos. Gracias a este tipo de estudio, se podrían contestar a algunas preguntas como:

¿Cuáles son las tendencias del mercado?

¿Quiénes son los competidores?

¿Qué necesidades son importantes?

⁵³ Tipos de consultores, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Enero 19 de 2018], Disponible en: <
<https://prezi.com/mhwx4cdqet5d/tipos-de-consultores/>

¿Están siendo satisfechas esas necesidades por los productos existentes?

¿Qué opinión tiene los consumidores sobre los productos presente en el mercado?

¿Qué está pasando en el mercado?

8.10.1.2. Estudio de Mercado Secundario

Este tipo de estudio, la compañía utiliza información obtenida de otras fuentes que aparecen aplicables a un producto nuevo existente. Este tipo de estudio es relativamente barato y fácilmente accesible, aunque, a veces, no es específico al área de investigación y los datos que se utilizan pueden ser tendenciosos y complicados de validar.

Viendo toso esto, lo que queda claro es que el estudio de mercado sirve para descubrir lo que la gente quiere, necesita o cree. Asimismo, puede implicar el descubrir cómo actúan las personas⁵⁴

8.10.2. Estudio Técnico

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción.

- **Ubicación:**

Es muy importante ya que de ella depende la rentabilidad de la empresa.

- **Tamaño de la Empresa:**

⁵⁴ Fran León Ale, *Sabes que es un estudio de mercado*, [En línea] 2015, [Fecha de consulta: Abril 18 de 2017], Disponible en: <<https://www.merca20.com/sabes-que-es-un-estudio-de-mercado/>>

Capacidad del sistema: es el nivel de producción o de servicios que una empresa puede ofrecer en base a las especificaciones técnicas de los equipos que utiliza.

Capacidad organizacional: es el volumen o nivel de producción o de servicios que en condiciones normales una empresa puede ofrecer con base en sus procesos y organización.

Producción real: es el volumen o nivel de producción o de servicios que una empresa realmente alcanza teniendo en cuenta los eventos, contingencias y situaciones que con frecuencia se pueden presentar y que afectan el resultado, por ejemplo: accidentes, errores técnicos o humanos, daños, varada de una máquina.

- **El Equipo:**

Para conocer las características que poseen los equipos es necesario elaborar una ficha técnica, que es un documento donde se determinan todas las características que posee un equipo, maquinaria o materia prima.

- **Personal necesario o Capital Humano:**

El personal necesario para la puesta en marcha del negocio se clasifica en:

a. Mano de obra directa: son las personas que intervienen directamente en el proceso operativo de la empresa, es decir los que transforman la materia prima en productos, aquí están los operarios.

b. Mano de obra indirecta: son aquellas personas que no tienen relación directa con la producción del producto, por ejemplo: los transportadores, los vendedores, la administración, secretarias, auxiliares de contabilidad⁵⁵

⁵⁵ San Luisfer, Estudio técnico, [En línea] 2008, [Fecha de consulta: Abril 18 de 2017], Disponible en: <<http://admluisfernando.blogspot.com.co/2008/04/ii-estudio-tecnico.html>

8.10.3. Estudio Financiero

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo.

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una planta de producción.

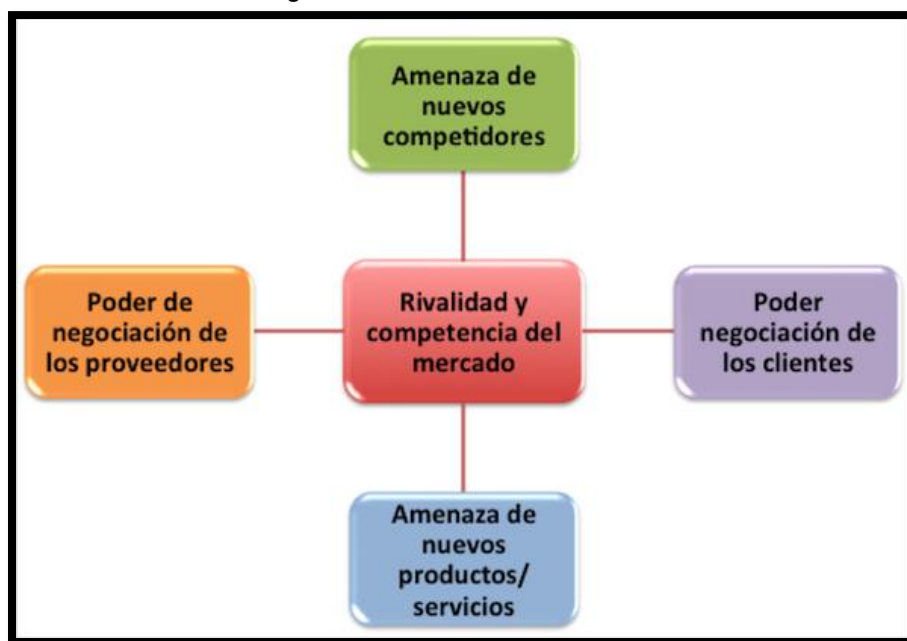
La viabilidad de una organización consiste en su capacidad para mantenerse operando en el tiempo. En las empresas, la viabilidad está íntimamente ligada con su rentabilidad. Hablamos de rentabilidad a largo plazo, dado que la viabilidad no necesariamente implica que sea rentable. Usualmente hay periodos de tiempo en que las empresas no son rentables. En los periodos iniciales de un emprendimiento, la empresa debe incurrir en costos que otorgan beneficios en el futuro, como la publicidad, costos de organización, compra de stock de materiales, etc. Pero debe haber una expectativa de obtener beneficios en el futuro. En este caso, el estudio financiero deberá establecer si la empresa es capaz de sortear los periodos de rentabilidad negativa sin incurrir en cesación de pagos, y estimar en que momento la rentabilidad será positiva y la relación entre la rentabilidad y el capital invertido o las activos.

Una parte importante es la capacidad de financiación de que dispone la empresa y el costo de la misma. ¿Cómo puede obtener capital una empresa? Algunas formas pueden ser: Ingresos netos por operaciones, Aportes de capital de los socios, Incorporación de nuevos socios, Disponibilidad de capital por aportes iniciales, Disponibilidad de fondos por resultados acumulados, Préstamos bancarios,

Préstamos gubernamentales, Liquidación de activos, Créditos de proveedores, etc.⁵⁶

8.11. MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER

Figura 10 Las cinco fuerzas de Porter



Fuente: <https://www.google.com.co>

8.11.1 Barreras

El sector industrial manufacturero ha generado en la mente del consumidor cierto diversidad de alternativas que buscar satisfacer sus necesidades, hoy en día resulta siendo una oportunidad para nuestro proyecto buscando así diferentes maneras de que los microempresarios busque la forma de solucionar los problemas que afectan negativamente la empresa. Sin embargo, se presentan barreras las cuales se deben afrontar con excelentes estrategias enfocados a las diversas eventualidades que pueda disminuir la realización del proyecto.

Estas barreras pueden ser:

⁵⁶ Federico Anzil, *Estudio financiero*, [En línea] 2012, [Fecha de consulta: Abril 18 de 2017], Disponible en: <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

- * La falta de una buena infraestructura propia que conlleva a gastos de arrendamientos.
- * La falta de personal que no logre cubrir las expectativas para brindar el servicio de asesoría.
- * Fuentes de financiamientos con tasas muy elevadas y altas cuotas de pago que se convierten en poco asequibles.
- * Barreras de entrada con respecto a los competidores ya existentes en el mercado.
- * Que existe un gran porcentaje de microempresarios que no utilice los procesos administrativos adecuados para el buen funcionamiento de la empresa.

8.11.2. Amenazas de Nuevos Entrantes

Existen factores que determinen que amenazas podrían afectar el proyecto entre las cuales están las barreras de entrada de las que ya está en el mercado o las los que podrían entrar generando así un porcentaje en el mercado, como las posibilidades de nuevos entrantes.

Estas barreras de entrada podrían ser las siguientes:

- ✚ Economías de escala, para nuestro negocio no se necesita la economía en escala ya que somos nuevos en el mercado y tendríamos que dar a conocer para entrar a competir con empresas que ya ofrecen este servicio que es la asesoría a microempresarios ya que serían ellos nuestra competencia directa.
- ✚ La inversión, es necesario para iniciar el proyecto, darnos a conocer y arreglar el local ya que para el mercado nosotros nuevos y tenemos que buscar la manera para que el negocio se vaya posicionando.
- ✚ La diferenciación del producto, es muy difícil para la empresa entrar en un nuevo sector a competir con otros ya que están posicionadas, ya que ellas cuentan con una marca reconocida y una fiel clientela lo que nos obliga a nosotros a invertir en publicidad. Otra alternativa sería que entraríamos a

competir en precio favorables o actuar en nichos de mercado que ellos no consideren importantes.

8.11.3. Amenazas de Productos Sustitutos

Nuestra empresa entrará a competir en el sector de servicios, más específicamente en el sector industrial manufacturero en la ciudad de Palmira, Valle. Con una propuesta de un estudio de factibilidad de brindar asesoría a microempresarios en las diferentes áreas donde requiera la asesorías de mayor dificultad. La amenaza seria mayor si nuestro servicio no tiene ninguna ventaja específica en la solución de problemas o un valor agregado, una buena manera de reducir la amenaza de sustitutos es aumentar la lealtad del cliente de cualquier manera posible, reducir precios, etc.

Los servicios sustitutos que entrar a competir con nuestra empresa son:

- Asesorías y Servicio Mas S.A.S
- G.A.S Gestión Asesorías y Servicios Corporativos S.A.S
- MP Asesorías Integrales del Valle S.A.S

Podemos decir entonces que cualquiera de ellos se convierte en sustituto ya sea por precio, inversión en infraestructura, innovación, etc.

8.11.4. Poder de Negociación

Nuestro objetivo es mantenerse en contacto con nuestros clientes a través de redes sociales, constante publicidad, oferta o promociones en los servicios, seguimiento de la página de la empresa, etc. Todo ello lo conseguiremos mediante una comunicación propicia que de buena imagen de nuestra empresa.

Otra alternativa de mantener una excelente comunicación es escucha a los clientes, hacerle saber que te encuentras agradecido por su lealtad y confianza y hacerlo personalmente, consideramos que este tipo de comunicación posee alta credibilidad.

8.11.5. De Proveedores

Nuestra empresa establecerá excelentes relaciones con los proveedores para poder darnos a conocer a través de ellos. Los objetivos más importantes es tener buenas relaciones públicas en el mercado para poder posicionarnos y tener un mayor nivel de popularidad en nuestra marca. De igual manera buscaremos que los nuevos proveedores nos brinden mayor confianza, seguridad y calidad en el servicio.

El objetivo que perseguimos en estas relaciones públicas es establecer nuestra empresa en el mercado para tener conmemoración, un buen posicionamiento en la marca, estar en constante búsqueda de proveedores para la calidad y la seguridad que nos brinden ellos, la disposición de los contratos que define los principios y obligaciones con relación al negocio que se piensa llevar a cabo con términos legales. Para estos se tomaron los siguientes proveedores:

Papelería el Mayorista Inversiones Gomar Ltda.

Dirección: Calle 14 # 6-59

Cali, Colombia

Teléfono: (57)(2) 8850862 – 8837377

Celular: 321 7508454

Email: p.mayorista@hotmail.com – servicioalcliente@papeleriaelmayorista.com

Distribuidora y Papelería Copete

Dirección: Calle 11 # 9-41 Centro

Cali, Colombia

Teléfono: 8890397 – 8801519 - 8825608

Celular: 311 6226097

Email: copetelaonce@hotmail.com

Comercializadora Marden

Dirección: Calle 30 # 27-45

Palmira, Valle del Cauca

Teléfono: 2868733 ext: 101-111-123

Celular: 312 8692343

Email: domicilios@marden.co – supervisores@marden.co

Centro Comercial La Pasarela

Dirección: Avenida 5a Norte # 23DN-68

Cali, Colombia

Teléfono: 6605320 (tecnología) – 6677311-12 (administración)

Computienda Electrónica
Dirección: Calle 5a # 46-83
Cali, Colombia
Teléfono: 8835649
Celular: 317 3784895 – 316 2871213
Email: ventas@computiendaelectronica.com

Homecenter Palmira
Dirección: Calle 42 # 39
Palmira, Valle del Cauca
Email: <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

Falabella de Colombia
Dirección: Calle 99 No 11^a- 32,
Bogotá Colombia
Teléfono: 5878002
Email: servicioalcliente@falabella.com.co

8.11.6. De Compradores

Nuestros compradores serán los microempresarios de la ciudad de Palmira, Valle que busque diferentes alternativas para la solución de problemas que enfrenta las empresas y también de aquellos que busquen de una excelente calidad de servicio con precios favorables. Según la población estimada de Palmira en 2016 se contará con 820 microempresarios pertenecen a todas las comunas de la ciudad. El poder de negociación será bajo desde un principio ya que seremos nuevos en el mercado, ya que existen competidores con mayor experiencia que amenazan nuestro servicio. Sin embargo nuestro servicio tendrá que ser innovador para así obtener más compradores con mejores beneficios.

8.11.7. Rivalidades

Hoy en día hay varios factores para tener en cuenta en el momento de entrar a determinar el grado de rivalidad que pueda existir en el sector industrial manufacturero de Palmira con referente al servicio que se entrará a ofrecer, se puede decir que la competencia es numerosa. Pero de tal manera el sector industrial manufacturero entra en la categoría de competidores que busca la manera de salir adelante con el servicio que ofrece, en este caso decimos que la mayor rivalidad para nuestra empresa seria Asesorías y Servicio Mas S.A.S,

G.A.S Gestión Asesorías y Servicios Corporativos S.A.S y MP Asesorías Integrales del Valle S.A.S estas tres ofrece el servicio de asesoría en actividades de administración empresarial. Las diferentes barreras entre ellas la de salida que se tornan altas puesto que los activos para el buen funcionamiento son muy costosos y específicos, también porque los clientes de hoy día son cada vez más difíciles fidelizarlos.

9. MARCO LEGAL

Colombia es un país cuya economía se soporta en empresas de pequeña escala. Las Pymes, conjuntamente con las microempresas, representan al menos el 90 por ciento del parque empresarial nacional y generan el 73 por ciento del empleo y el 53 por ciento de la producción bruta de los sectores industrial, comercial y de servicios.

La Encuesta Anual Manufacturera nos permite valorar la incidencia de la Mipyme en el panorama empresarial colombiano:

- Representan el 96.4% de los establecimientos,
- Aproximadamente el 63% del empleo;
- el 45% de la producción manufacturera,
- el 40% de los salarios
- el 37% del valor agregado.
- Son más de 650.000 empresarios cotizando en el sistema de seguridad social.⁵⁷

El marco legal para las Mipymes en Colombia esta conformados por las siguientes leyes:

LEY 590 DE 2000: ARTÍCULO 1. Objeto de la Ley. La presente ley tiene por objeto:

- a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.

⁵⁷ Omunoz, MIPYMES Y CTAS en Colombia, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Octubre 23 de 2016] Disponible en: <MIPYMES_CTAS_DOC_FINAL_2010.pdf

- b) Modificado por el art. 1, Ley 905 de 2004, Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007. Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes;
- c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas;
- d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales;
- e) Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007. Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas;
- f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas;
- g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;
- h) Apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales,
- i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las Mipymes;

- j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas⁵⁸

LEY 905 DE 2004: ARTICULO 1 el literal b) del Artículo 1 de la Ley 590 de 2000 quedara así

b) Estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes.

ARTÍCULO 2. El artículo 2 de la Ley 590 de 2000 quedará así:

Artículo 2. Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbano, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

1. Mediana empresa:

a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o

b) <Ajuste de salarios mínimos en términos de UVT por el artículo 51 de la Ley 1111 de 2006. El texto con el nuevo término es el siguiente:> Activos totales por valor entre 100.000 a 610.000 UVT.

2. Pequeña empresa:

a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o

b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes o,

⁵⁸ Diario oficial, Ley 590 de 2000, [En Línea] 2000, [Fecha de consulta: Noviembre 06 de 2016] Disponible en: <<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672>

3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,
- b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes⁵⁹

LEY 28015: ARTÍCULO 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.⁶⁰

La Ley general tributaria: Cómo informa hoy la AEAT se ha se ha publicado la Ley 34/2015, de 21 de septiembre, por la que se modifica parcialmente la Ley General Tributaria. Se trata de adaptar de forma continua la norma tributaria a la evolución de la sociedad. Uno de sus objetivos es mejorar los mecanismos y herramientas para la prevención y la lucha contra el fraude fiscal.⁶¹

La Consultoría en el Sector Público

⁵⁹ Diario oficial, Ley 905 de 2004, [En Línea] 2017, [Fecha de consulta: Noviembre 06 de 2016] Disponible en: <http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html

⁶⁰ Webmaster, Ley 28015, [En Línea] 2007, [Fecha de consulta: Noviembre 08 de 2016] Disponible en: <http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf

⁶¹ Carlos Roberto, Nueva reforma de la Ley General Tributaria, [En Línea] 20015, [Fecha de consulta: Noviembre 08 de 2016] Disponible en: <<https://www.pymesyautonomos.com/legalidad/nueva-reforma-de-la-ley-general-tributaria>

LEY 80 DE 1993: regula el desarrollo de los procesos administrativos que conllevan la contratación pública. Los documentos que se requiere para una persona natural son los siguientes:

- a) **Datos generales:** el aspirante deberá anexar copia del RUT de la página de la DIAN y fotocopia autentica del documento de identidad (para el caso de extranjeros se debe presentar pasaporte o cedula de extranjería), anexar documentos que soporten la información correspondiente a la ubicación y residencia.
- b) **Calificación:** el proponente debe presentar fotocopia autentica del acta de grado o el título profesional expedida por las instituciones técnicas profesionales, tecnológicas, universitarias o escuelas tecnológicas y universidades quienes confieren en el nivel de pregrado los títulos de técnico profesional, tecnólogo y profesional reconocida por el Ministerio de Educación Nacional. Tarjeta o matricula profesional
- c) **Capacidad técnica:** bajo la gravedad de juramento el aspirante deberá presentar certificación suscrita por el donde indique el numero personal (profesional, universitario, administrativo, tecnólogo y operativo) para realizar actividades que conciernan estrictamente a la labor de consultoría. Así mismo la Cámara de Comercio establece otras disposiciones especiales.
- d) **Capacidad organización:** el proponente debe adjuntar la certificación del contador público que maneje sus cuentas, donde se relacione exclusivamente ingresos que tienen que ver con la actividad de consultoría en la que se inscribe (para calcular la capacidad de organización se deberá hacer en términos del S.M.M.L.V vigente al momento de la causación)

ARTÍCULO 2 DE LA LEY 1150 DE 2007 respecto a las modalidades de selección: este artículo dispone que la selección del contratista se hará a través de las modalidades de licitación pública, selección abreviada, concurso de méritos y contratación directa. En el caso de la consultoría la selección se hará exclusivamente a través de concurso de méritos como lo dispone el numeral 3 del

presente artículo: “3. Concurso de méritos. Corresponde a la modalidad prevista para la selección de consultores o proyectos, en la que se podrán utilizar sistemas de concurso abierto o de precalificación”.

La Consultoría en el Sector Privado

En Colombia dentro del sector privado no existe un marco legal unificado para el ejercicio de la consultoría, es decir no existe una norma única que regule y rija dicho ejercicio. Cada entidad perteneciente a este sector es libre de establecer los requisitos y normas que deberán cumplir los consultores a quienes solicitan sus servicios de manera análoga a como el Gobierno Nacional lo hace a través del Estatuto General de la Contratación Pública, de acuerdo a las políticas internas de su organización en relación a contratación, selección y otros aspectos.

La consultoría contable y financiera: la asesoría contable y financiera puede abarcar un gran número de servicios contemplados en la Ley 43 de 1990 “por la cual se adiciona la Ley 145 de 1960, reglamentaria de la profesión de Contador Público y se dictan otras disposiciones” y cuyo desarrollo se basa en lo estipulado por los decretos 2649 y 2659 de 1993 que establecen las normas de Contabilidad generalmente aceptadas en Colombia y el Plan Único de Cuentas (PUC).

La consultoría en arquitectura, ingeniería y profesiones afines: la asesoría en este campo puede contemplar de manera análoga a la consultoría contable una gran variedad de servicios profesionales regulados todos por la Ley 64 de 1978 (la cual derogó el Decreto de Ley 1782 de 1954), “por el cual se reglamenta el ejercicio de la ingeniería, la arquitectura y profesiones afines”. En ella se definen los ámbitos en los cuales pueden ejercer los ingenieros y arquitectos como son el estudio, la planeación, la dirección, la asesoría, la gerencia, la interventoría y la ejecución de obras, entre otros.

La consultoría en administración y economía: las empresas privadas que deseen contratar servicios de consultoría en los ámbitos de la administración y economía, así como en los ámbitos de negocios internacionales, comercio exterior, aduanas, estructuras financieras, impuestos, y régimen de cambios e inversiones

internacionales, son libres de estipular las normas y lineamientos de acuerdo a sus políticas internas. El marco que regula la consultoría en estos sectores es el mismo que regula el ejercicio de la profesión de estas y áreas afines como son la Ley 37 de 1990 “de la reglamentación del ejercicio de la profesión de Economista” y la Ley 60 de 1981 “Por la cual se reconoce la Profesión de Administración de Empresas y se dictan normas sobre su ejercicio en el país”.⁶²

DECRETO 1780 DE 2003: ARTICULO 3: Establézcanse tres (3) categorías para el Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes así:

- a. Pequeña empresa
- b. Mediana empresa
- c. Microempresas

Parágrafo: Para efectos de definición de micro, pequeña y mediana empresa se adoptará el concepto establecido en la Ley 590 de 2000.

Los requisitos mínimos que deban cumplir las personas naturales y jurídicas para clasificar dentro de estas categorías, así como las actividades de dirección, convocatoria, coordinación y características del Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes, serán establecidas por el reglamento que para tal efecto expedirá el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de la Dirección de Mipymes.⁶³

⁶² Iván Villegas Quintero, *Marco legal y normatividad del ejercicio de la consultoría en Colombia*, [En línea] 2016, [Fecha de consulta: Mayo 02 de 2017], Disponible en :<
<http://www.ciudadgestion.co/administracion/marco-legal-y-normatividad-del-ejercicio-de-la-consultoria-en-colombia/>

⁶³ Jorge Humberto Botero, *Decreto 1780 de 2003*, [En Línea] 2005, [Fecha de consulta: Octubre 14 de 2016] Disponible en:
<http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=57492&name=Decreto_1780_2003.pdf&prefijo=file

10. METODOLOGIA

Cuadro 3 Proceso metodológico

Objetos de estudio	Actividades realizadas	Asignaturas base de estudio	Herramientas utilizadas
Segmentación del mercado	✓ Realizar encuesta ✓ Análisis DOFA o Matriz DOFA ✓ Análisis de los entornos (Micro y Macro) ✓ Análisis de la competencia. ✓ Mercado objetivo.	❖ Investigación de mercados. ❖ Fundamentos de mercadeo. ❖ Fundamentos de economía. ❖ Micro-economía. ❖ Macro-economía. ❖ Teorías de la organización y gestión.	♣ Encuesta. ♣ Estudio de mercado. ♣ Investigación.
Propuestas de valor.	✓ Competencia (directa o de productos sustitutos). ✓ Plan de marketing ✓ Estrategias de precio. ✓ Estrategias de producto. ✓ Políticas de servicio.	❖ Micro-economía. ❖ Fundamentos de mercadeo. ❖ Gerencia de la calidad. ❖ Estrategia y planeación. ❖ Gestión de la producción de bienes y servicios. ❖ Creatividad e innovación empresarial.	♣ Investigación de mercado. ♣ Investigación. ♣ Encuesta.
Canales.	✓ Estrategias de ventas. ✓ Estrategias de distribución.	❖ Fundamentos de mercado. ❖ Gerencia de ventas. ❖ Creación de nuevos productos.	♣ Investigación.
Relaciones con los clientes.	✓ Valores corporativos. ✓ Estrategia de promoción. ✓ Estrategia de comunicación. ✓ Filosofía de la empresa.	❖ Creación de empresas. ❖ Fundamentos de mercadeo. ❖ Publicidad.	♣ Investigación.
Factores de ingresos.	✓ Factores de ingresos.	❖ Investigación de mercado. ❖ Fundamentos de mercadeo.	♣ Investigación de mercado.
Gestión de análisis.	✓ Análisis del producto y servicio.	❖ Gestión de la producción de bienes y servicios.	♣ Investigación

Otros recursos clave.	✓ Descripción de cargos y funciones. ✓ Métodos de selección y remuneración. ✓ Sistema de selección. ✓ Turnos y dotación. ✓ Responsabilidad y sostenibilidad. ✓ Manejo de los residuos sólidos.	❖ Gerencia de ventas. ❖ Gestión del talento humano. ❖ Investigación de operaciones. ❖ Gerencia de la calidad. ❖ Contabilidad general.	♣ Investigación.
Gestión clave.	✓ Proveedores.	❖ Fundamentos de mercado	♣ Investigación.
Factores financieros.	✓ Presupuestos de venta. ✓ Evaluación financiera. ✓ Análisis de costos. ✓ Flujo de caja. ✓ Estado de resultados. ✓ Punto de equilibrio. ✓ Tasa de retorno. ✓ Valor presente neto. ✓ Balance general. ✓ Inversión. ✓ Depreciaciones. ✓ Ingresos y proyecciones.	❖ Contabilidad general. ❖ Gerencia de ventas. ❖ Matemática financiera para administración. ❖ Gestión financiera y de presupuestos. ❖ Evaluación financiera para proyectos.	♣ Investigación.
Factores de riesgo.	✓ Riesgo de mercado. ✓ Riesgo administrativo. ✓ Riesgos legales. ✓ Riesgos tecnológicos. ✓ Riesgos económicos	❖ Fundamentos de mercadeo. ❖ Legislación empresarial. ❖ Gestión de los sistemas de la información y las telecomunicaciones. ❖ Estrategia y planeación.	♣ Investigación.

Fuente: Elaboración propia

10.1 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

10.1.1. Método mixto

Para esta investigación se utilizarán métodos cualitativo y cuantitativo para obtener así información exacta y un análisis concreto.

10.2. TIPO DE ESTUDIO

El tipo de estudio en el cual nos vamos a basar es exploratorio y descriptivo dadas las características presentadas en este caso.

10.2.1. Estudio Exploratoria:

Cuando no existen investigaciones previas sobre el objeto de estudio o cuando nuestro conocimiento del tema es tan vago e impreciso que nos impide sacar las más provisionales conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no, se requiere en primer término explorar e indagar, para lo que se utiliza la investigación exploratoria.

Para explorar un tema relativamente desconocido se dispone de un amplio espectro de medios y técnicas para recolectar datos en diferentes ciencias como son la revisión bibliográfica especializada, entrevistas y cuestionarios, observación participante y no participante y seguimiento de casos.

10.2.2. Estudio Descriptivo:

Estos estudios buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno. El énfasis está en el estudio independiente de cada característica, es posible que de alguna manera se integren las mediciones de dos o más características con el fin de determinar

cómo es o cómo se manifiesta el fenómeno. Pero en ningún momento se pretende establecer la forma de relación entre estas características.⁶⁴

10.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

10.2.1. Población

La población que hace parte de nuestro análisis son todos los micros empresarios de Palmira a las cuales se les podría brindar una consultoría. En este caso, según la base de datos de la cámara de comercio pertenece a este sector 820 microempresas, sin embargo, al momento de analizar cada uno de los datos suministrados.

10.2.2. Muestra

Para efectos de determinar las condiciones generales del mercado, se considera como mercado objetivo los microempresas de la Ciudad de Palmira, según el listado suministrado por la Cámara de Comercio de Palmira al año 2016 hasta ahora existe a 820 empresas.⁶⁵

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

p = probabilidad de ocurrencia 50%

q = probabilidad de no ocurrencia 50%

z = Nivel de confianza 95%, equivale a 1.96

d = error muestra 10% = 0.1

⁶⁴ German Darío, *Investigación exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa*, [En Línea] 2014, [Fecha de consulta: Noviembre 12 de 2016] Disponible en: bpocentrodecomercio.blogspot.com.co/2014/10/investigacion-exploratoria-descriptiva.html

⁶⁵ Jonathan Calderón Rojas, *Informe de Composición Empresarial 2016*, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Noviembre 12 de 2016] Disponible en: <http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/COMPOSICION%20EMPRESARIAL%202016.pdf>

$$n_o = \frac{Z^2 pq N}{Ne^2 + Z^2 pq}$$

$$n_o = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(820)}{(820)(0.1)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n_o = \frac{787,528}{8,2 + 0,95}$$

$$n_o = \frac{787,528}{9,15}$$

$$n_o = 86$$

10.3. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

10.3.1. Encuesta

Se toma la encuesta como un instrumento de recolección de datos cualitativos, para conocer cuál ha sido el resultado de las empresas que gustaría tomar el servicio de consultoría de la ciudad de Palmira.

Las encuestas se realizaron a 86 personas propietarios o encargados de este tipo de empresa ubicados en las diferentes comunas de Palmira.

Encuesta para saber si la consultoría en las microempresas industriales manufactureras de la ciudad de Palmira será satisfactoria para el mejoramiento de las áreas de las empresas.

10.4. FUENTES DE INFORMACIÓN

10.4.1. Fuentes Primarias

Las fuentes de recolección primaria que se obtuvieron en este estudio, fueron los anuarios estadísticos ofrecidos por la Cámara de Comercio, y los dueños de las micros y pequeñas empresas a las cuales se les realizaron las encuestas.

10.4.2. Fuentes Secundarias

La información obtenida de fuentes secundarias fue por medio de textos académicos y algunos obtenidos de la base de datos de la universidad.

10.5. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

10.5.1. Técnicas Estadísticas.

La información de las encuestas se tabuló y analizó mediante métodos estadísticos y matemáticos.

10.5.2. Presentación de la Información.

La información se representa en forma tabulación y gráfica, para mostrar y analizar los datos de la encuesta.

CAPITULO No 1

11.1. IDEA DE NEGOCIO

La idea del negocio consiste en crear una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira

11.2. ANÁLISIS DOFA (MATRIZ DOFA)

La matriz DOFA o matriz FODA es un método de planificación que debería ser aplicado por todo dueño de negocio en apertura, ya que permite tener los enfoques claros de cuáles son los aspectos buenos y malos de su nuevo negocio, permitiendo de tal forma buscar soluciones para sus aspectos negativos, logrando así la mejoría progresiva del negocio.

Figura 11 Matriz DOFA



Fuente: <https://images.search.yahoo.com>

Cumpliendo su **misión** acercándose más y más a la **visión** planteada por el empresario, no solo puede ser usado en la fase de planificación antes de la apertura del nuevo negocio, también es utilizado como herramienta de control cuando el negocio lleva tiempo en funcionamiento y presenta algunas fallas que

no se han identificado con claridad, siendo la clave del éxito para cualquier empresa.

Según sus siglas la matriz **DOFA** permite definir los aspectos internos y externos que favorezcan o inhiban el buen funcionamiento de la empresa, la matriz se desglosa de la siguiente manera:

11.2.1 Análisis Externo

Se analizará los factores externos claves del proyecto, dado que son importante para la empresa, ya que se debe tener un especial cuidado porque podría afectar directamente el desarrollo de la misma. Dentro de este análisis podemos encontrar factores externos tales como

11.2.1.1. Oportunidades (O): Se refiere a los acontecimientos o características externas al negocio que puedan ser utilizadas a favor del empresario para garantizar el crecimiento de su empresa

11.2.1.2. Amenazas (A): son los acontecimientos externos del negocio en la mayoría de las veces incontrolables por el dueño y personal de la empresa analizada.

11.2.2 Análisis Interno

Se analizará los puntos débiles y fuertes que tiene la empresa que son claves para el buen desarrollo de la misma. Dentro de este análisis podemos encontrar factores tales como:

11.2.2.1 Fortaleza (F): son las características internas del negocio que permitan impulsar al mismo y poder cumplir las metas planteadas y por último

11.2.2.2. Debilidades (D): se refiere a los aspectos internos que de alguna u otra manera no permitan el crecimiento empresarial o que frenan el cumplimiento de los objetivos planteados.⁶⁶

En el Cuadro No 4 y 5 se mostrarán el análisis DOFA del proyecto estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la ciudad de Palmira y las posibles combinaciones para estrategias de choque que logren minimizar cualquier impacto que pueda afectarla.

Cuadro 4 Matriz de análisis DOFA

Análisis Externo:		Análisis Interno:	
POSITIVOS	Oportunidades ➤ Deficiencia calidad del servicio de la competencia. ➤ Buen contacto con las empresas. ➤ Que el modelo de negocio se convierta en largo plazo en un proyecto de vida. ➤ Facilidad de préstamos en los bancos. ➤ Tener una excelente imagen frente a la prestación de servicio.	Fortalezas ✓ Personal capacitado y especializado en cada de las diferentes áreas en las que se brindara el servicio de consultoría. ✓ Ubicación favorable. ✓ Los bajos costo de alquiler. ✓ Que el nicho de mercado crezca día a día.	
	Amenazas ❖ Competencia agresiva e innovadora a nivel nacional. ❖ Que no tenga conocimiento de los servicios que presta la empresa. ❖ Mejores precios y garantías en la prestación del servicio. ❖ Falta de motivación a los empleados.	Debilidades • Falta de publicidad y promoción de los servicio que se ofertará. • Falta de experiencia como empresario de la empresa de consultoría. • No contar con una estructura propio para el negocio. • No contar con el capital para el inicio del proyecto. • Falta de conocimiento especializado.	

Fuente: Elaboración Propia.

⁶⁶Definición de matriz DOFA, [En Línea], 2011 [Fecha: Septiembre 18 de 2015], Disponible en: <
<http://conceptodefinicion.de/matriz-dofa/>

Cuadro 5 Matriz de estrategias DOFA

Estrategia FO:	Estrategia FA:
➤ Contar con una estrategia de fortalecer la creación de la empresa. ➤ Estrategia de mantener contantes capacitaciones para el mejoramiento de los asesores. ➤ Estrategia de estándares de calidad en el momento de presta los servicios. ➤ Estrategia de diferentes fuentes de financiación.	✓ Estrategia de realizar un excelente a los precios y garantías. ✓ Estrategia donde se lleve a cabo constante diferentes maneras de motivar al personal y a los clientes. ✓ Estrategia donde se maneje los recursos competitivos e innovadores. ✓ Estrategia de servicio postventa del servicio.
Estrategia DO	Estrategia DA
❖ Estrategia donde se busque recursos de inversión en el capital. ❖ Estrategia donde nos hagamos conocer en los diferentes medios de comunicación como Facebook, Instagram, Valla publicitaria. ❖ Estrategia que maneje un excelente contacto con los microempresarios.	• Estrategia donde se obtenga los recursos para capacitar a los microempresarios que recibirán la asesoría. • Estrategia para tener un fondo de ahorro para tener una excelente estructura. • Estrategia para mantener que la motivación del personal se mantenga a flote.

Fuente: Elaboración propia

11.3. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO

Aquí se analiza los diferentes entornos externos que pueden afectar positiva como negativamente la empresa, los cuales son: entorno económico, político, gubernamental, legal, social, tecnológico y demográfico. Esto influye de manera indirecta en los resultados no solo de nuestra empresa sino en las empresas que se encuentra en nuestro alrededor.

Figura 12 Análisis del Macro Entorno



Fuente: <https://sites.google.com>

En este caso se entraría a realizar un análisis del macro entorno del proyecto o negocio propuesto donde se analizara las amenazas y oportunidades que se podría encontrar. A continuación, en los cuadros siguientes mostraremos cada uno de ellos.⁶⁷

Si analizamos cada uno de los factores considerados, podemos decir que hacen referencia a:

⁶⁷ Análisis del macro entorno, [En Línea] [Fecha: Septiembre 01 de 2017], Disponible en: <<https://sites.google.com/site/uexpuntodemprendimiento/plan-de-empresa/analisis/externo/macroentorno>

- ✚ **Factores Políticos:** Estabilidad gubernamental, política fiscal, reglamentos sobre comercio exterior, política del bienestar social.
- ✚ **Factores Económicos:** ciclos económicos, tendencias del PNB, tipos de interés, oferta monetaria, inflación, paro, renta disponible.
- ✚ **Factores socioculturales:** demografía, distribución de la renta, movilidad social, cambios del estilo de vida, actividades hacia el trabajo y el ocio, consumismo, nivel de educación.
- ✚ **Factores Tecnológicos:** Gasto público en investigación, atención del gobierno y la industria en el esfuerzo tecnológico, nuevos descubrimientos y desarrollos, rapidez en la transferencia tecnológica, tasa de obsolescencia.
- ✚ **Factores Ecológicos:** leyes de protección medioambiental, residuos, consumo de energía.
- ✚ **Factores Legales:** Legislación sobre la competencia, legislación laboral, salud y seguridad, seguridad de los productos.
- ✚ **Factores Demográficos:** El envejecimiento de la zona beneficiará a nuestra empresa, ya que es muy elevada. Respecto de la natalidad, es más baja que la tasa de envejecimiento, pero también nos beneficiará.⁶⁸

11.3.1. Factores Políticos

Los factores políticos son determinantes para el sector empresarial, el cambio constitucional y las posibles modificaciones tributarias, además de la coyuntura de los apagones y el aumento del desempleo ha reducido de forma drástica el Índice de Confianza Empresarial. 84,2 puntos de 250, lo que muestra que tanto la inversión local como externa es limitada.

La empresa tendrá factores políticos que podrá afectarlos tanto positivo como negativamente las cuales son:

- ✚ Partido de la U
- ✚ Partido Liberal

⁶⁸ Elena González Ferrandis, *Plan de empresa de una consultoría de responsabilidad social corporativa y comunicación dirigida a pymes*, [En Línea], 2014, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017], Disponible : <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/45456/TRABAJO%20FINAL%20DE%20CARRERA_ELENA_GONZALEZ.pdf?sequence=1>

-  Partido Cambio Radical
-  Partido Alianza Social Independiente (ASI)
-  Partido Conservador
-  Partido Alianza Verde

Estos partidos políticos pueden afectar si lo llegan a incluir en la agenda política que fortalezcan el desarrollo del sector industrial manufacturero del país, el departamento y en el municipio de Palmira Valle.

Todos estos partidos políticos podrían establecer estrategias que fomente, desarrollen, reglamente, regule y promueve las actividades del sector industrial manufacturero, tales como la promoción de la inversión nacional y/o extranjera en este sector con el fin de que las empresas inviertan más en sus productos y/o servicios.

11.3.2. Factores Económicos

El negocio de la consultoría al igual que muchos otros depende en gran parte de las variables económicas, la diferencia primordial es que en muchos de los casos la crisis muestra un repunte en este tipo de servicios pues las empresas consideran vital contar con el apoyo de especialistas para sortear conflictos ocasionados por la crisis.

Entre los factores económicos más relevantes para este negocio están: Producto interno bruto (P.I.B), Tasa de Cambio y la Inflación.

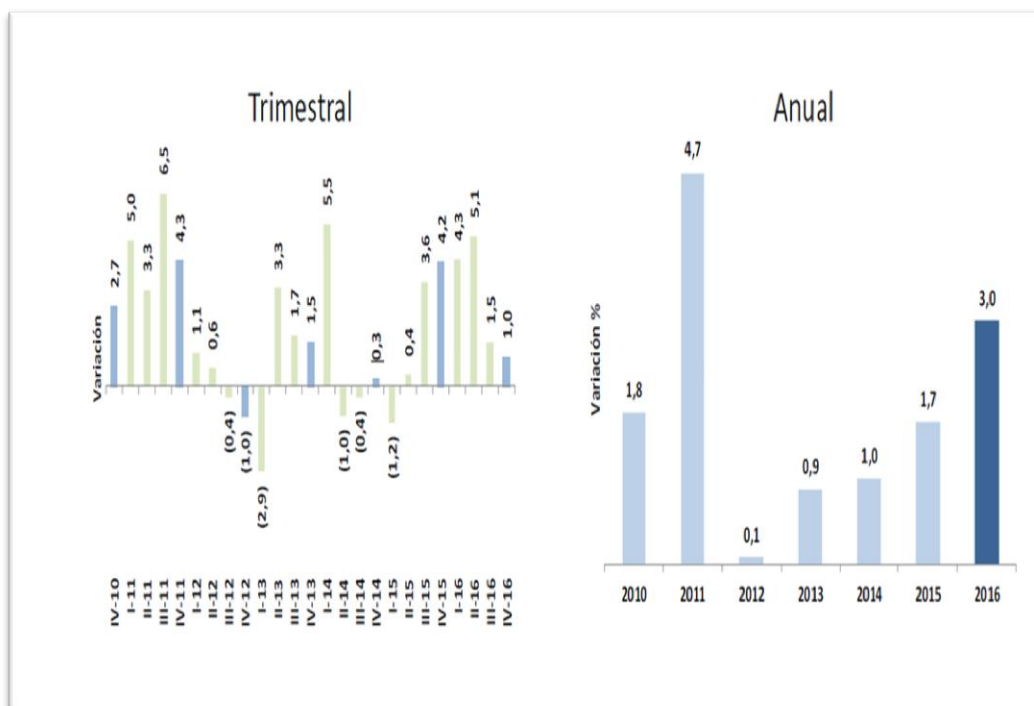
El P.I.B mide la cantidad de productos y servicios producidos por una economía en un período de tiempo determinado. El año 2009 fue marcado por una contracción económica importante marcada por la crisis mundial que afectó a los países desarrollados con la caída de las bolsas de valores más importantes del mundo, de acuerdo a datos del Banco.

El índice de participación del sector comercio, industria y gastronómico en los últimos 3 años hasta el primer semestre del 2016 dentro del PIB represento un 23.3%, y en el sector restauranero representa en promedio el 3%.

En el año 2016 la inflación fue de 5.75%, la variación con respecto al año 2015 fue de 1.02% se ubican por encima del promedio nacional (5,75%): salud (8,14%); otros gastos (7,25%); alimentos (7,22%) y educación (6,34%). El resto de los grupos de gastos se ubicaron por debajo del promedio: vivienda (4,83%); transporte (4,47%); comunicaciones (4,72%); diversión (4,05%) y vestuario (3,98%).⁶⁹

En el IV trimestre de 2016, la variación del PIB fue de 1,6% y continuó la desaceleración de la economía. En el 2016, el PIB creció 2%, inferior en 1,1 pp. al registro de 2015. Desde 2009 (1,7%) no se crecía a una tasa tan baja. En el 2016, Industria (11,2%) y comercio-restaurantes-hoteles (12,2%) representaron el 23,4% del PIB. A pesar de la desaceleración del cuarto trimestre de 2016, la recuperación de la industria en el año fue evidente; en 2016, aumentó 3%, el valor más alto desde 2012.

Figura 13 Colombia Variación del P.I.B Industrial 2016

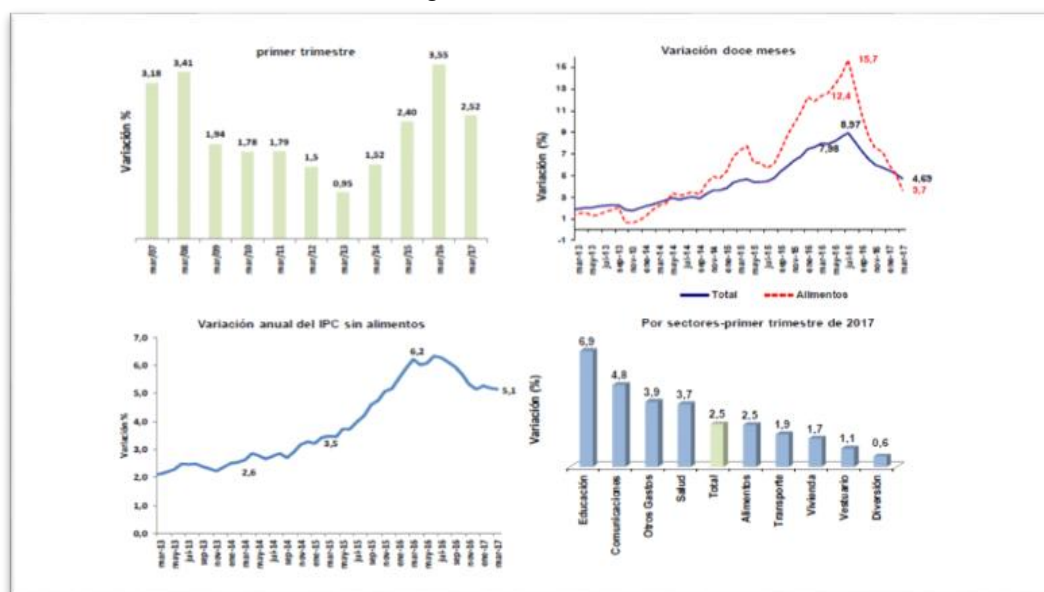


Fuente: DANE- Cálculos OEE- Mincit

⁶⁹ Revista Dinero, La inflación del 2016 cerró en 5,75%, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017], Disponible en: <<http://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-en-colombia-2016/240638>>

La tendencia de la Inflación es decreciente; a marzo de 2017, se situó en 2,52%, inferior en cerca de tres puntos porcentuales al registrado en marzo de 2016. Los sectores de educación (6,9%), comunicaciones (4,8%), fueron los de mayor variación. Con la desaceleración de la economía y con la inflación decreciente, el Banco de la República en 2017 ha reducido la tasa de interés de intervención, a marzo se ubicó en 7%. Desde finales de 2016, la tasa de interés DTF (captación), comenzó a reducirse.

Figura 14 Inflación 2017

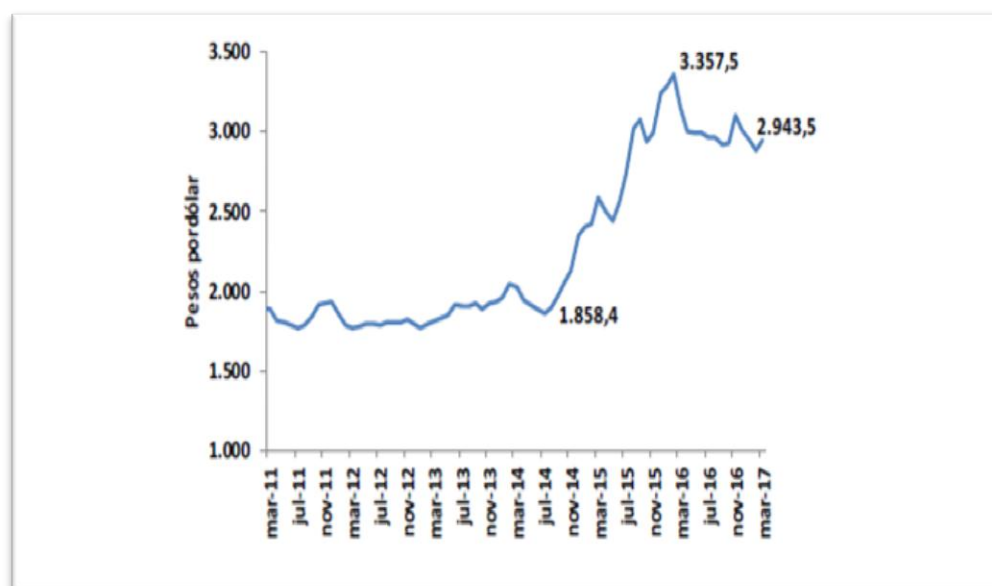


Fuente: DANE- Banco de la Republica. Cálculos OEE- Mincit

En promedio de la Tasa de Cambio en el I trimestre de 2017, Colombia presentó una apreciación real de 5,9% (referencia IPP) y de 12,5% (referencia IPC). En promedio la TRM del primer trimestre de 2017 (\$2.923,3 por dólar) fue inferior en 10,4% a la registrada en igual período de 2016. Desde el segundo semestre de 2014 se evidenció la tendencia creciente de la tasa de cambio nominal, presionada por la caída de los precios del petróleo y la fortaleza del dólar como moneda, alcanzando su máximo valor en febrero de 2016 (\$3.357,5 pesos por dólar). Al finalizar este último año y comienzos de 2017, se redujo levemente, pero aún es muy superior a los niveles registrados en 2014.⁷⁰

⁷⁰ Marco Bermúdez Quintero, *Dinámica de la economía mundial y comportamiento en Colombia primer trimestre de 2017*, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017], Disponible en:

Figura 15 Tasa de Cambio Nominal 2017



Fuente: DANE- Banco de la Republica. Cálculos OEE- Mincit

Podemos decir que estos factores económicos con relación al P.I.B en el sector industrial manufacturero en al año 2016 aumento un 3% en los últimos cuatro años es decir que para el sector esto podría tener una afectación en la generación de empleo y todo lo relacionado con la economía de la ciudad de Palmira, con relación a la tasa de cambio podemos decir que esto puede influir en la demanda del sector industrial y en cambio con la inflación si esta baja promovería el uso de eficiente de recursos productivos, si la inflación sube se podría ver afectado varios sectores de nuestra economía en especial el sector industrial manufacturero del país, del Valle del Cauca y del municipio de Palmira.

11.3.3. Factores Socioculturales

Palmira presenta diversos problemas generados por la violencia, falta de valores sociales y los diversos grupos que se encuentran al margen de la ley, los desplazamientos forzados de la población es lo que hace que se acentúe los grupos de miseria, y el alto índice de desempleo, como también la falta de oportunidad de trabajo hace que disminuya el poder adquisitivo de la población y por ende el desmejoramiento de la calidad de vida.

En este orden se tiene que el desempleo es un fenómeno que no solo afecta a la población nacional, sino también a las empresas ya que inciden en las bajas de las ventas y el crecimiento de las industrias, y la mayoría de personas que gozan de empleo ganan solo el mínimo, ello tiende a desfavorecer la evolución de los ingresos económicos para proyectos de mejoramiento eléctrico.

La educación es el motor para el desarrollo del país, por la cual es importante mejorar el nivel de enseñanzas. El papel que juega la educación en la estructura social radica en mejorar la calidad de los recursos humanos y sus necesidades.

11.3.4. Factores Tecnológicos

Actualmente las empresas de este tipo se destaca en tener herramientas y equipos de alta tecnología que pueden contribuir a la prestación de servicios con mayor calidad y rapidez por medio de un medio electrónico que es la página Web, donde los clientes pueden analizar la experiencia de la empresa y determinar si está calificada para representarlos y desarrollar los servicios que requieren. Así podemos transformar la experiencia del usuario con la empresa, tanto para contratar los servicios o durante el desarrollo del mismo, para crear redes de confianza y mejoramiento de los servicios por medio de medios electrónico.

Por otro lado se debe considerar que la conciencia ambiental está generando una nueva concepción entre los consumidores, y así mismo la preferencia por productos más amables con el medio ambiente, por lo tanto, las industrias pensando en este escenario han venido incorporando cambios en sus procesos, que permiten ofrecer.

11.3.5. Factores Ecológicos-Ambientales

Según el Ministerio de Medio Ambiente de Colombia propone leyes las cuales regulan y protegen el medio ambiente del país son las siguientes:

Ley 1259 de 2008 La finalidad de la presente leyes crear e implementar el Comparendo Ambiental como instrumento de cultura ciudadana, sobre el

adecuado manejo de residuos sólidos y escombros, previendo la afectación del medio ambiente y la salud pública, mediante sanciones pedagógicas y económicas a todas aquellas personas naturales o jurídicas que infrinjan la normatividad existente en materia de residuos sólidos; así como propiciar el fomento de estímulos a las buenas prácticas ambientalistas.

Ley 099 de 1993 por la cual se crea el ministerio del medio ambiente y todas las normas que regulan el cuidado y debida utilización de los recursos naturales para asegurar la adopción y ejecución.⁷¹

Desde el punto de vista ecológico nuestra empresa está comprometida en utilizar productos y utensilios que no comprometan el medio ambiente, seremos impulsores del reciclaje es decir cada producto que sea utilizado será depositado en su respectiva canecas en bolsa biodegradables la cual está representada cada uno con un color diferente.

11.3.6. Factores Legales

Existen varios aspectos legales para la consultoría, el ejercicio de esta actividad requiere del cumplimiento de requisitos, su registro y validación, para este se requerirá de las siguientes leyes y normas:

Decreto 1780 de 2003 art 3: Para efectos de definición de micro, pequeña y mediana empresa se adoptará el concepto establecido en la Ley 590 de 2000. Los requisitos mínimos que deban cumplir las personas naturales y jurídicas para clasificar dentro de estas categorías, así como las actividades de dirección, convocatoria, coordinación y características del Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes, serán establecidas por el reglamento que para tal efecto expedirá el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de la Dirección de Mipymes.

⁷¹ MinAmbiente, Leyes, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017], Disponible en: <<http://www.minambiente.gov.co/index.php/normativa/leyes>

Ley 590 de 2000 art 1: Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos

Ley 905 de 2004 art 1: Estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes.

Ley 28015 art 2: La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas

Ley 80 de 1993: regula el desarrollo de los procesos administrativos que conllevan la contratación pública. Los documentos que se requiere para una persona natural son los siguientes: datos generales, calificación, capacidad técnica, capacidad organización.

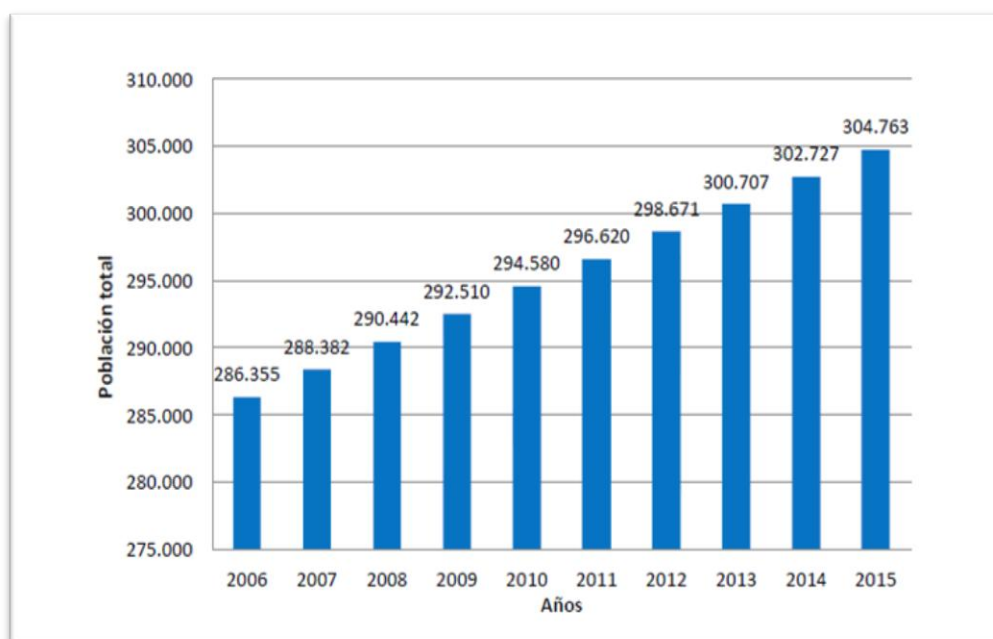
Ley 1150 de 2007 art 2: este artículo dispone que la selección del contratista se hará a través de las modalidades de licitación pública, selección abreviada, concurso de méritos y contratación directa. En el caso de la consultoría la selección se hará exclusivamente a través de concurso de méritos como lo dispone el numeral 3 del presente artículo: “3. Concurso de méritos. Corresponde a la modalidad prevista para la selección de consultores o proyectos, en la que se podrán utilizar sistemas de concurso abierto o de precalificación”

11.3.7. Factores Demográficos

La ciudad de Palmira, se encuentra ubicada en el departamento del Valle del Cauca. En el cual su área municipal es de 1.162 km² de los cuales 19,34 km² corresponden a la zona urbana.

Según los informe de la Fundación Progresamos y la Cámara de Comercio de Palmira en el anuario estadístico del 2016 actualmente Palmira cuenta con una población de estimada a 2015 de 304.763 habitantes. Para el año 2016 se calcula un población aproximada de 306.809.⁷²

Figura 16 Población censal y proyección de población 2015



Fuente: DANE censo de población

La información suministrada por medio del DANE nos muestra una proyección de la población para el año 2017 en el municipio de Palmira.⁷³

⁷²Jonathan Calderón Rojas, *Demografía*, [En Línea], 2016, [Fecha de consulta], Disponible en: <http://www.fundacionprogresamos.org.co/anuarios_estadisticos/palmira/anuario_2016/asps.html>

⁷³Datos abiertos, *Proyección Demográfica DANE 2005-2017 Municipio De Palmira, Valle del Cauca*, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017], Disponible en: <<https://www.datos.gov.co/Salud-y-Proteccion-Social/Proyeccion-Demografica-DANE-2005-2017-Municipio-De/u35c-spt3/data>>

Figura 17 Proyección demográfica 2017

INDICADOR	Valor 2008	Valor 2009	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017 actualizado a julio
1 Población Total	290.442	292.51	294.58	296.62	298.667	300.712	302.741	304.763	306.727	308.671
2 Población Femenina	149.421	150.591	151.761	152.916	154.07	155.228	156.372	157.508	158.616	159.704
3 Población Masculina	141.021	141.919	142.819	143.704	144.597	145.484	146.369	147.255	148.111	148.967
4 Población menor de 1 año	4.204	4.256	4.306	4.324	4.318	4.284	4.244	4.207	4.183	4.168
5 Población entre 1-4 años	17.012	16.915	16.856	16.829	16.82	16.817	16.812	16.8	16.781	16.753
6 Población menor de 5 años	21.216	21.171	21.162	21.153	21.138	21.101	21.056	21.007	20.964	20.921
7 Población de mujeres en edad fértil (10-49) años	93.728	93.928	93.991	93.976	93.838	93.614	93.335	94.042	92.719	92.438
8 Población entre los 12 y 17 años	32.095	31.728	31.226	30.591	29.843	29.033	28.244	27.541	27.013	26.647
9 Población mayor de 65 años	23.58	24.335	25.167	25.834	26.574	27.346	28.136	28.928	29.831	30.703
10 Tasa de Bruta de Natalidad Determina el número de	0	0	0	1,178	1,170	1,170	0	0	0	0
11 Tasa General de Fecundidad: Número total de naci	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12 Tasa de fecundidad en mujeres de 10 a 14 años	221	316	266	257	221	318	178	221	260	125
13 Tasa de fecundidad en mujeres de 15 a 19 años	7,116	6,307	5,377	6,087	6,601	6,169	5,310	5,632	5,648	2,907
14 Número de muertes totales en el municipio por año	1.806	1.883	1.813	1.78	1.728	1.76	1.736	1.98	1.877	968

Fuente: DANE 2015-2017

Este crecimiento de la población también implica desarrollo económico y en el número de empresas de la ciudad, para poder generar empleo para la población que va en aumento.

En este sentido, las sociedades constituidas, según actividad económica hasta el 2015 eran las siguientes:

Cuadro 6 sociedades según su actividad económica

SOCIEDAD	2013	2014	2015
Comercio al por mayor y al por menor	4195	4236	3027
Industrias manufactureras	1172	1143	914
Alojamiento y servicios de comida	761	811	657
Transporte y almacenamiento	472	594	410
Actividades profesionales, científicas y técnicas	430	420	334
Otras actividades de servicios	404	411	300
Actividades de servicios administrativos y de...	330	345	276
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y...	298	331	273
Construcción	249	303	241
Actividades de atención de la salud humana y...	233	226	186
Información y comunicaciones	206	216	150
Educación	172	181	134
Actividades inmobiliarias	143	135	121
Actividades artísticas, de entretenimiento y...	100	107	109
Actividades financieras y de seguros	93	100	94
Distribución de agua; evacuación y...	54	58	34
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire...	22	13	15
Explotación de minas y canteras	10	9	7
Administración pública y defensa; planes de...	4	7	3

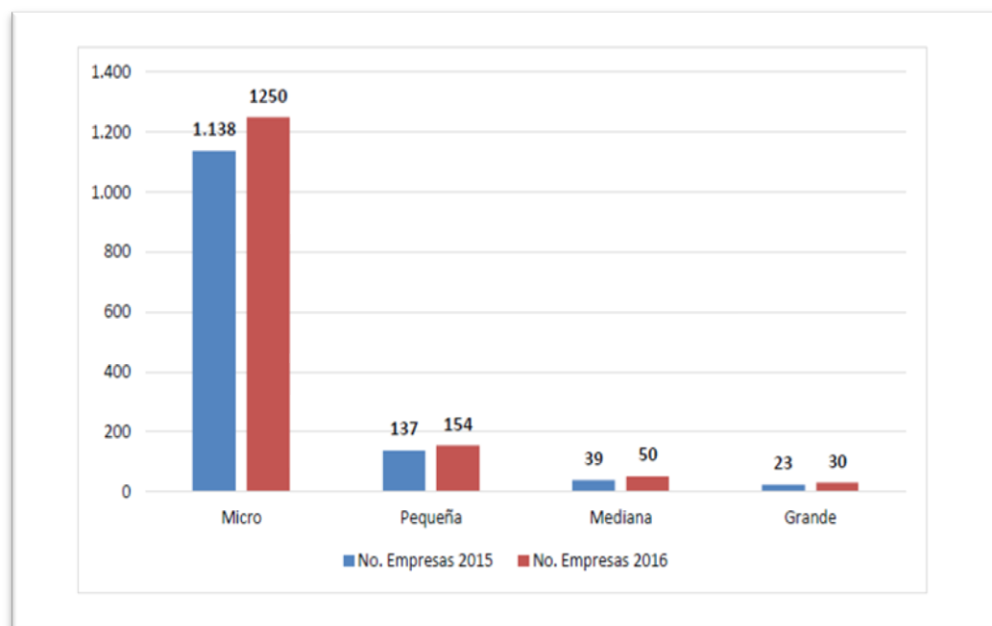
Actividades de los hogares individuales en...	1	1	1
Actividades de organizaciones y entidades...	0	0	0
TOTAL	9349	9.647	7286

Fuente: Base de Datos Registro Mercantil Cámara de Comercio Palmira. Cálculos Cámara de Comercio Palmira y Observatorio Socioeconómico (OSE).

Los datos anteriores muestran que la categoría tiene una gran oportunidad con el crecimiento empresarial, ya que se observa, algunas sociedades como las industrias manufactureras, la construcción, comercio, alojamiento, transporte, información y comunicación y las empresas de servicios han tenido un buen desempeño y han aumentado en número de un año a otro.

Continuando con la caracterización y dinámica del sector industrial en la zona de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Palmira se tomaron las bases de datos del registro mercantil con los datos reportados por las empresas cuya actividad económica corresponde a la categoría general de Industrias Manufactureras con corte a Diciembre 31 de 2016 y con base en ello se construyó el estudio.⁷⁴

Figura 18 Empresas del Sector Industrias Manufactureras por Tamaño 2015 – 2016



Fuente: Base de Datos Registro Mercantil Cámara de Comercio de Palmira. Cálculos: Cámara de Comercio de Palmira

⁷⁴ Luffi, Situación económica del 2016, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 14 de septiembre de 2017], Disponible en: http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/Situacion_economica/SITUACION%20ECONOMICA%202016.pdf

Podemos decir que las microempresas en el sector industrial manufacturera de la ciudad de Palmira en el año 2.015 fue de 1.138 y en el año 2.016 de 1.250, es decir que año tras años ha ido aumentando las microempresas.

11.3.8. Factores Gubernamentales

Para el proyecto se tiene en cuenta entidades como la cámara de comercio de Palmira y la DIAN para reglamentar la consultoría como una empresa, para esto se debe cumplir con unos requisitos, primero debe inscribir la compañía ante la cámara y comercio (decreto No 502 de 8 de marzo de 1934). Obtiene la matrícula mercantil, notificación en planeación municipal, bomberos y control del espacio público. Por último la DIAN es la encargada de regular y controlar la tributación de la empresa, el decreto 220 es que se ajusta a los aspectos importantes de los impuestos, decreto 2117 en la cual se adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público y La ley 1819 de 29/12/2016 es la que fortalece los mecanismos para la evasión y elusión fiscal.⁷⁵

11.4. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

11.4.1. Objetivos

Conocer según la muestra empresarial del sector industrial el porcentaje de microempresas que utilizarían o no el servicio de consultoría

Conocer la aceptación del mercado meta, la posibilidad de que las empresas tengan la ayuda de la asesoría

Indagar lo importante que es adquirir el servicio de asesoría por los especialistas

Analizar las empresas del sector industrial manufacturero sobre el desempeño que pueden tener al adquirir la asesoría empresarial

⁷⁵ Cámara de Comercio de Palmira, Pasos para crear una empresa, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 14 de septiembre de 2017], Disponible en: <<http://www.ccpalmira.org.co/portal/pasos-para-crear-su-empresa>
DIAN, Normas Técnicas-Leyes, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 14 de septiembre de 2017], Disponible en :<<http://www.dian.gov.co/dian/13Normatividad.nsf/formleyes?openform>

11.4.2. Diseño muestral

11.4.2.1. Población

Empresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira 820

11.4.2.2. Muestra

Son 86 microempresas que se va a encuestar

11.4.2.3. Instrumento

En el Anexo A se presenta el formato de encuesta el cual consta de 20 preguntas

12. GRÁFICAS Y ANALISIS DE LA ENCUESTA

12.1. ANÁLISIS Y RESULTADOS

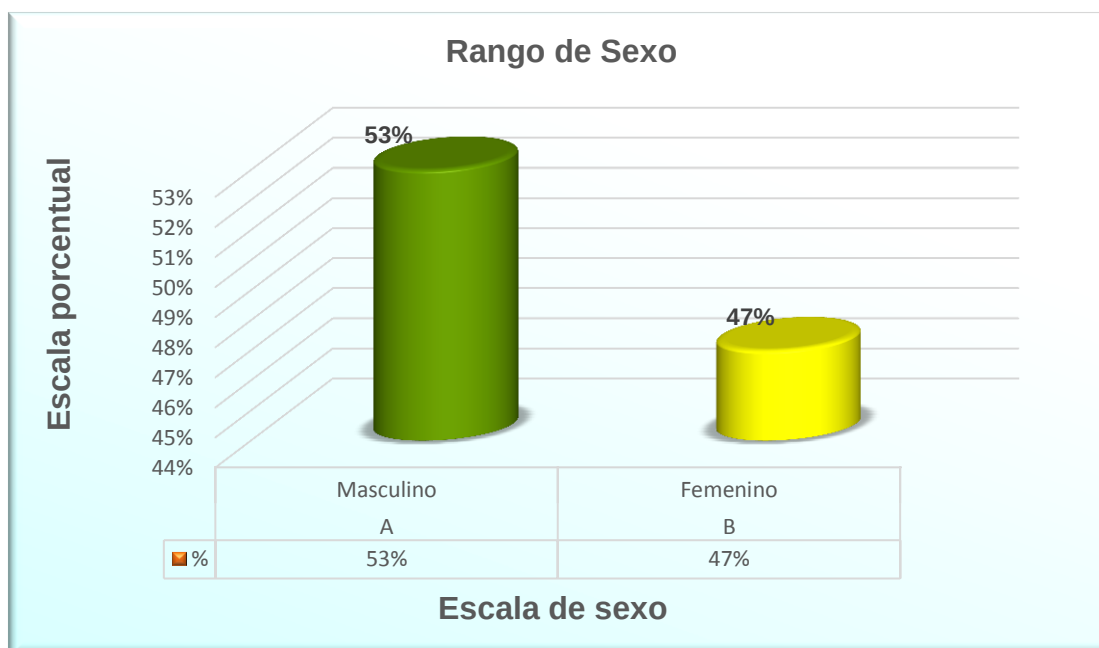
12.1.1. Pregunta No 1. Rango de Sexo

Tabla 5 Sexo
1.Rango de Sexo

Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Masculino	46	53%	53%
B	Femenino	40	47%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3 Sexo



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la encuesta realizada en el gráfico No. 3 nos muestra que los microempresarios del sexo masculino es el 53% y del género femenino es del 47%, es decir que la mayoría de los microempresarios son masculinos y son los que administran los cuales se dedican a la actividad en el sector industrial manufacturero.

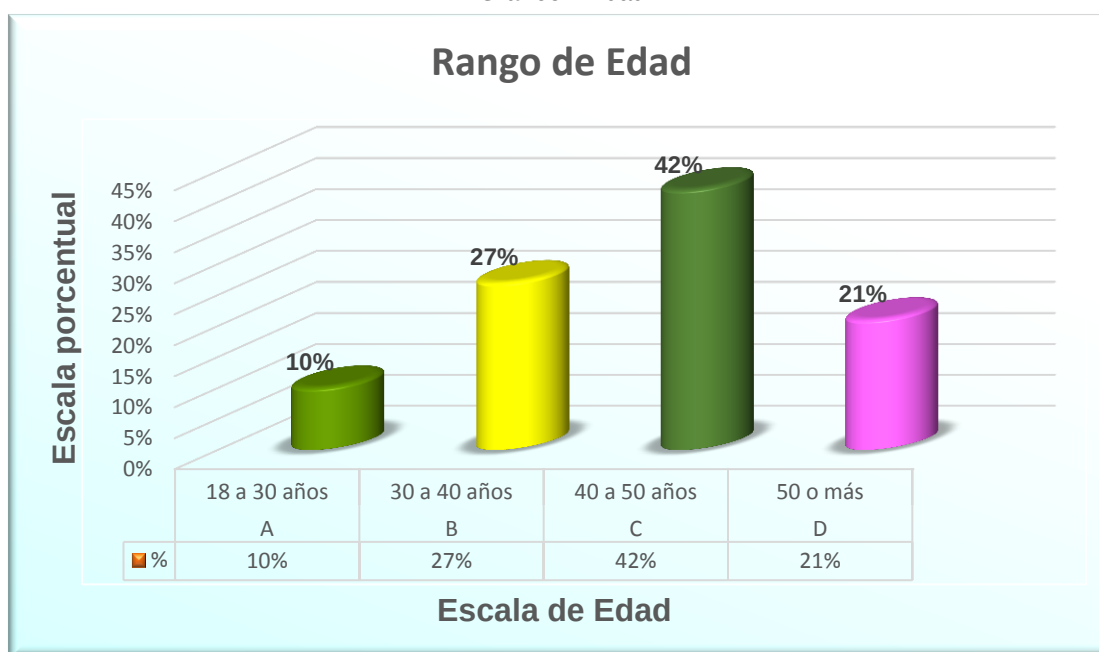
12.1.2. Pregunta No 2. Rango de Edad

Tabla 6 Edad
2.Rango de Edad

Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	18 a 30 años	9	10%	10%
B	30 a 40 años	23	27%	37%
C	40 a 50 años	36	42%	79%
D	50 o más años	18	21%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4 Edad



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 4 nos muestra que la edad máxima de las personas encuestadas que son gerentes es el 42% en el rango de 40 a 50 años y la edad mínima es el 10% del rango de los 18 a 30 años, es decir que el 9% son personas que apenas están empezando a ejercer su labor como microempresarios.

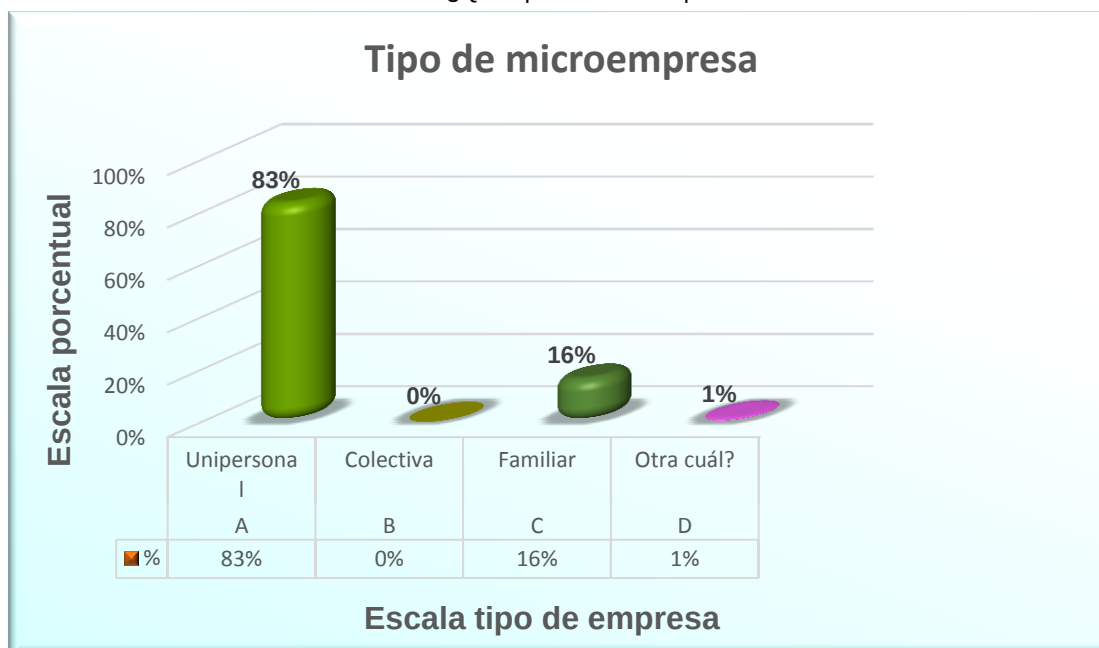
12.1.3. Pregunta No 3. ¿Qué tipo de microempresa es?

Tabla 7 ¿Qué tipo de micro o pequeña empresa es?

3.Tipo de microempresa				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Unipersonal	71	83%	83%
B	Colectiva	0	0%	83%
C	Familiar	14	16%	99%
D	Otra cuál?	1	1%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5 ¿Qué tipo de microempresa es?



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 5 nos indica que el tipo de empresa que maneja la gran mayoría de los microempresarios encuestados es Unipersonal con un 83% y luego está la familiar con el 16%, es decir la gran parte de las empresas solo tiene un solo dueño y muy pocos es familiar.

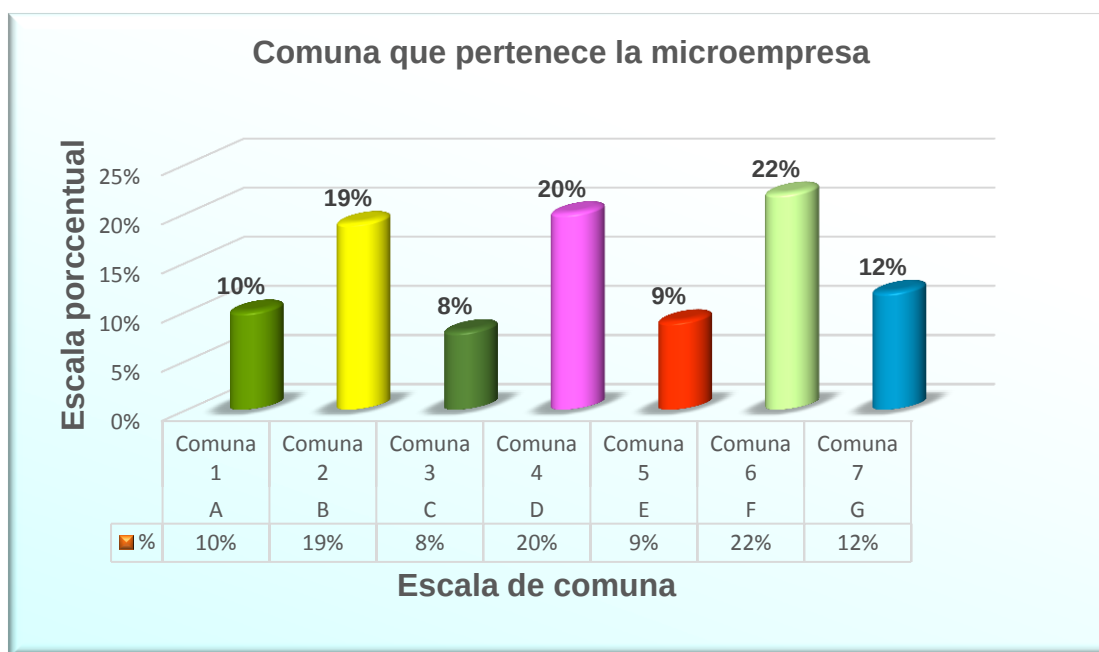
12.1.4. Pregunta No 4. ¿A qué comuna pertenece su microempresa?

Tabla 8 ¿A qué comuna pertenece su microempresa?

4.Comuna que pertenece la microempresa				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Comuna 1	9	10%	10%
B	Comuna 2	16	19%	29%
C	Comuna 3	7	8%	37%
D	Comuna 4	17	20%	57%
E	Comuna 5	8	9%	66%
F	Comuna 6	19	22%	88%
G	Comuna 7	10	12%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6 ¿A qué comuna pertenece su microempresa?



Fuente: Elaboración propia

Según la gráfica No 6 la mayoría de las microempresas se encuentra ubicada en la comuna 6 de la ciudad de Palmira Valle con el 22% de los microempresarios del sector industrial manufacturero, es decir que están ubicados en el centro y sus

alrededores donde más circulan las personas y son más visible para los clientes y puedan adquirir los servicios y/o productos.

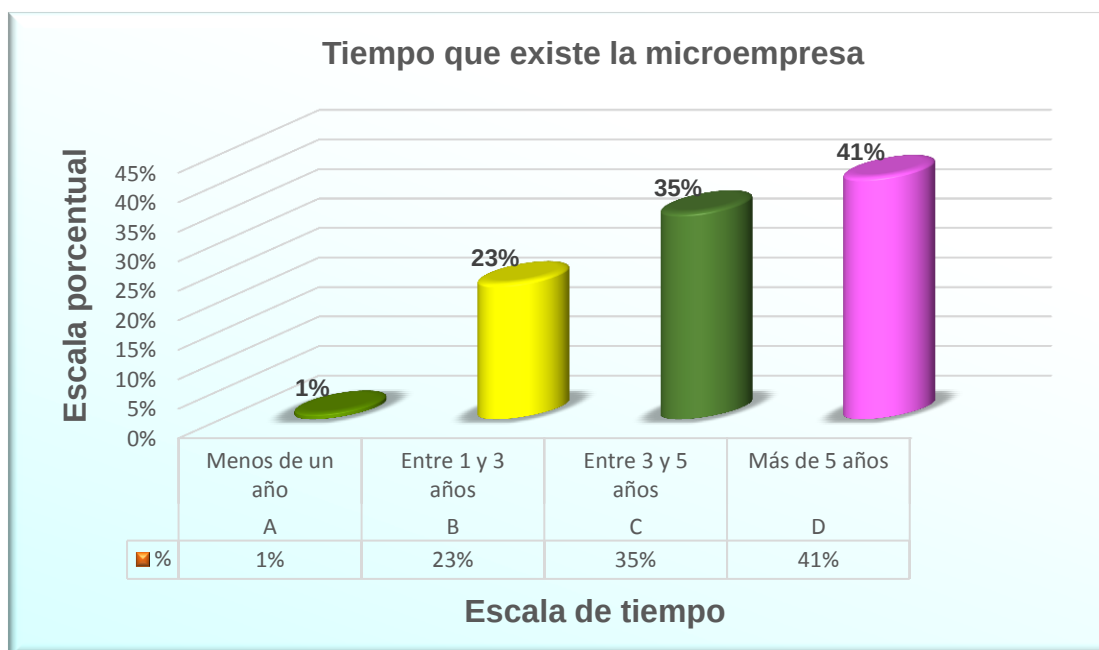
12.1.5. Pregunta No 5. ¿Hace cuánto tiempo existe el microempresa?

Tabla 9 ¿Hace cuánto tiempo existe el microempresa?

5.Tiempo que existe la microempresa				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Menos de un año	1	1%	1%
B	Entre 1 y 3 años	20	23%	24%
C	Entre 3 y 5 años	30	35%	59%
D	Más de 5 años	35	41%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7 ¿Hace cuánto tiempo existe el microempresa?



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 7 nos muestra que el tiempo que llevan creadas estas microempresas es más de 5 años en el mercado con un 41% y con un 1% que tiene una duración de menos de un año.

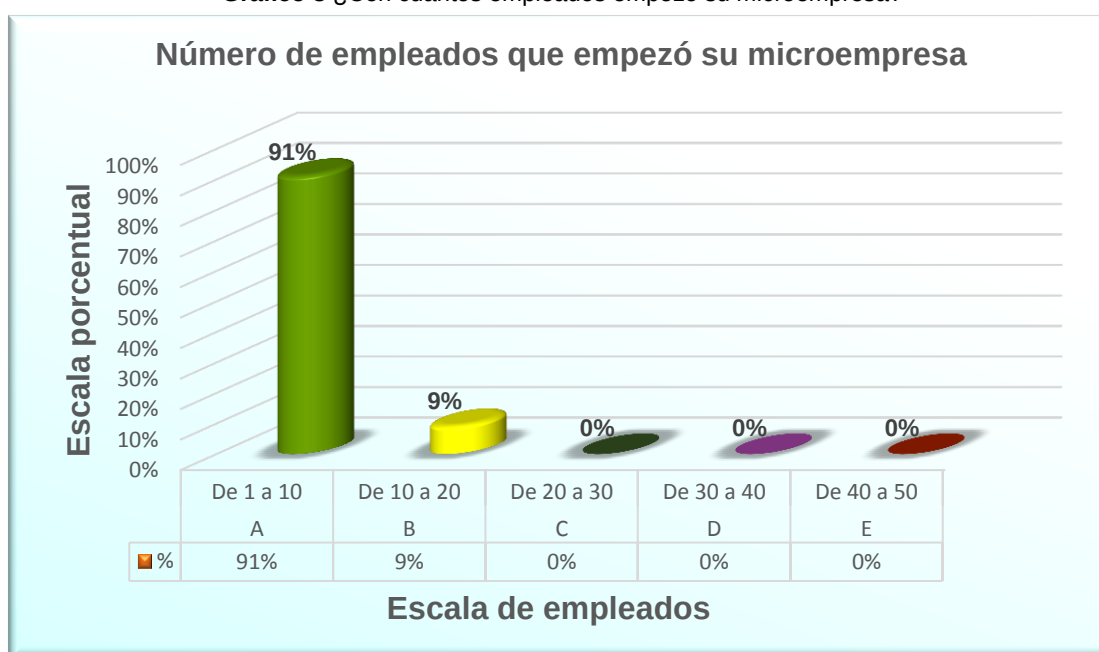
12.1.6. Pregunta No 6. ¿Con cuántos empleados empezó su microempresa?

Tabla 10 ¿Con cuántos empleados empezó su microempresa?

6. Número de empleados que empezó su microempresa				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	De 1 a 10	78	91%	91%
B	De 10 a 20	8	9%	100%
C	De 20 a 30	0	0%	100%
D	De 30 a 40	0	0%	100%
E	De 40 a 50	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 8 ¿Con cuántos empleados empezó su microempresa?



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 8 muestra que la mayoría de las microempresas comenzó sus actividades productivas con 1 a 10 empleados con un 91%, para empezar su negocio para posicionarse en el mercado.

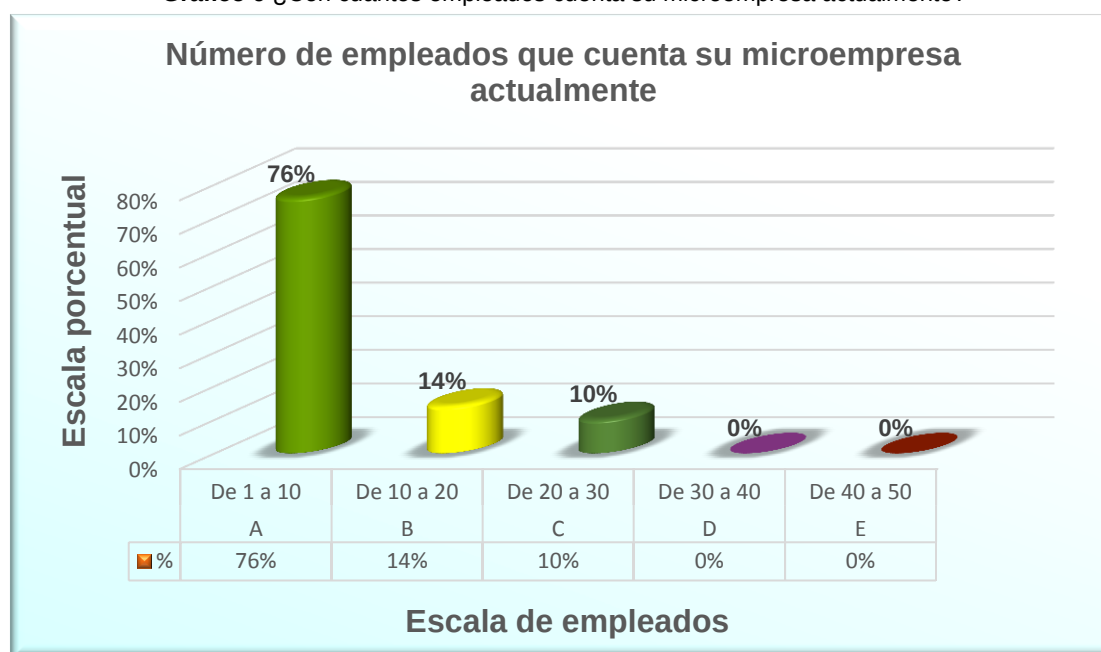
12.1.7. Pregunta No 7. ¿Con cuántos empleados cuenta su microempresa actualmente?

Tabla 11 ¿Con cuántos empleados cuenta su microempresa actualmente?

7.Número de empleados que cuenta su microempresa actualmente				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	De 1 a 10	65	76%	76%
B	De 10 a 20	12	14%	90%
C	De 20 a 30	9	10%	100%
D	De 30 a 40	0	0%	100%
E	De 40 a 50	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 9 ¿Con cuántos empleados cuenta su microempresa actualmente?



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo al gráfico No 9 actualmente el cuenta con la misma cantidad de empleados algunas microempresas cuando comenzaron a funcionar, ya que han aumentado un poco el número de empleados y que ahora corresponde a un 76%, lo que quiere decir que no ha cambiado mucho.

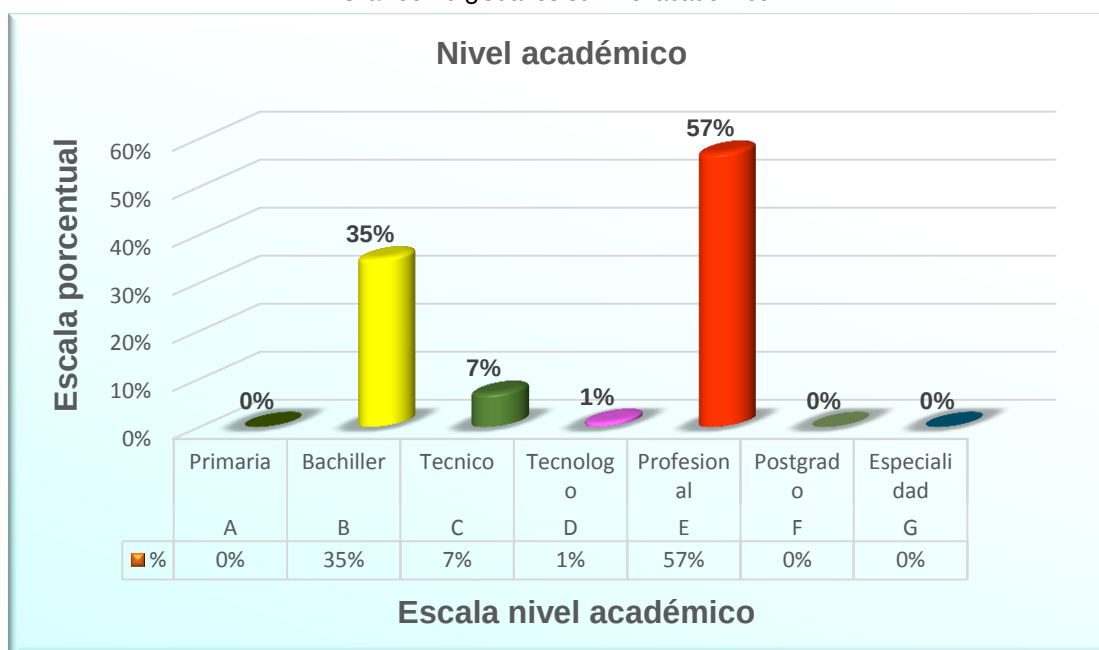
12.1.8. Pregunta No 8. ¿Cuál es su nivel académico?

Tabla 12 ¿Cuál es su nivel académico?

8.Nivel académico				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Primaria	0	0%	0%
B	Bachiller	30	35%	35%
C	Técnico	6	7%	42%
D	Tecnólogo	1	1%	43%
E	Profesional	49	57%	100%
F	Postgrado	0	0%	100%
G	Especialidad	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 10 ¿Cuál es su nivel académico?



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 10 la mayoría de los gerentes encuestados de las microempresas de un 57% son profesionales, ya que para montar una empresa se requiere de conocimientos para su buen funcionamiento.

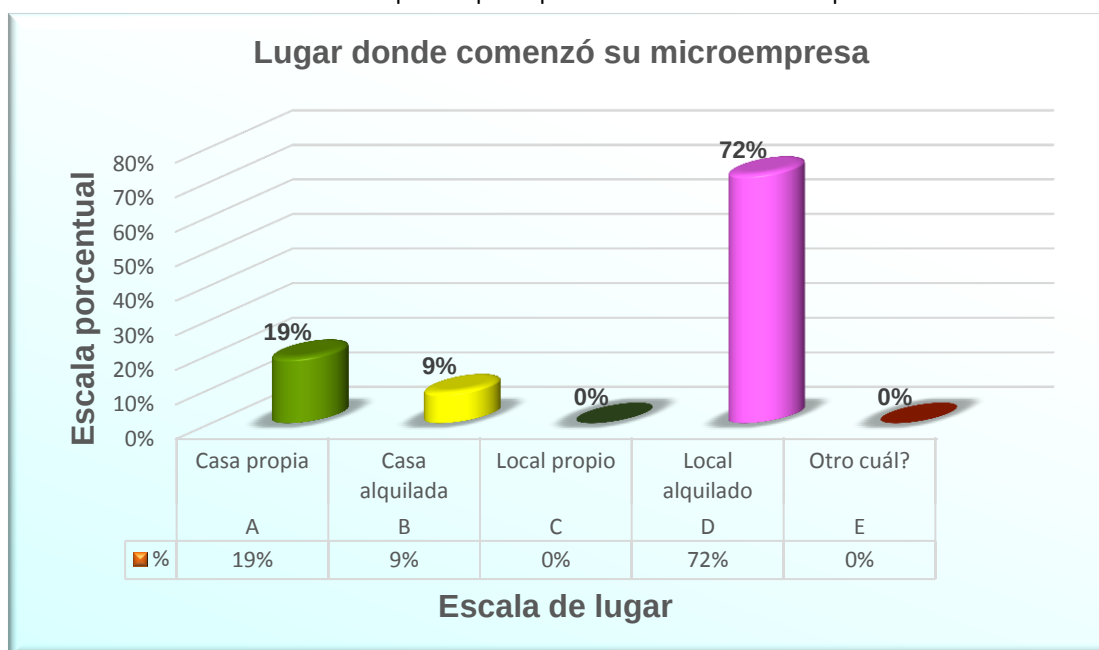
12.1.9. Pregunta No 9. Indique en que espacio comenzó su microempresa.

Tabla 13 Indique en que espacio comenzó su microempresa.

9.Lugar donde comenzó su microempresa				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Casa propia	16	19%	19%
B	Casa alquilada	8	9%	28%
C	Local propio	0	0%	28%
D	Local alquilado	62	72%	100%
E	Otro cuál?	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 11 Indique en que espacio comenzó su microempresa.



Fuente: Elaboración propia

El gráfico No 11 muestra que un 72% las microempresas empezaron su funcionamiento en locales alquilados ya que la mayoría de ellos posee de espacio grandes para su funcionamiento y mejores condiciones para trabajar confortablemente

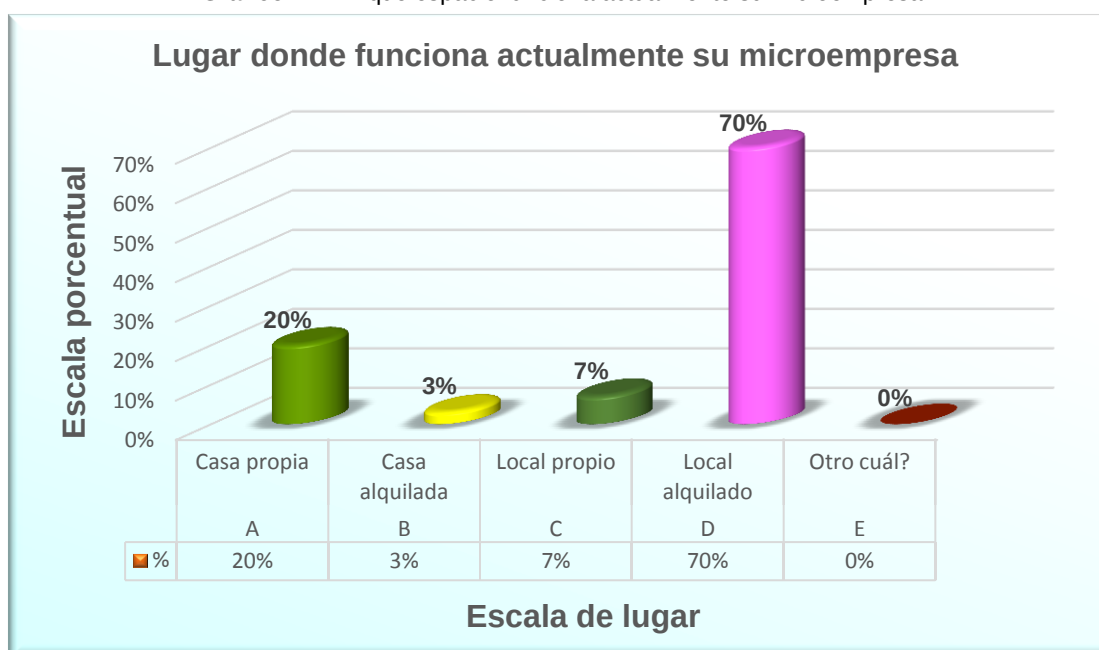
12.1.10. Pregunta No 10. En qué espacio funciona actualmente su microempresa

Tabla 14 En qué espacio funciona actualmente su microempresa

10.Lugar donde funciona actualmente su microempresa				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Casa propia	17	20%	20%
B	Casa alquilada	3	3%	23%
C	Local propio	6	7%	30%
D	Local alquilado	60	70%	100%
E	Otro cuál?	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 12. En qué espacio funciona actualmente su microempresa



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 12 se dice que un 70% de empresas siguen funcionando en lugares alquilados por su mayor comodidad y también por su ubicación para competir.

12.1.11. Pregunta No 11. ¿Alguna vez su microempresa ha recibido consultoría por parte de especialistas?

Tabla 15 ¿Alguna vez su microempresa ha recibido consultoría por parte de especialistas?

11.Su microempresa ha recibido consultoría por parte de especialistas				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Si	5	6%	6%
B	No	81	94%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 13 ¿Alguna vez su microempresa ha recibido consultoría por parte de especialistas?



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 13 muestra que un 94% la mayoría de los microempresarios no han recibido consultaría por parte de algún especialista porque hasta ahora no ha sido necesario y un 6% han tenido asesoría con gestores del Sena y Fondo de Emprender.

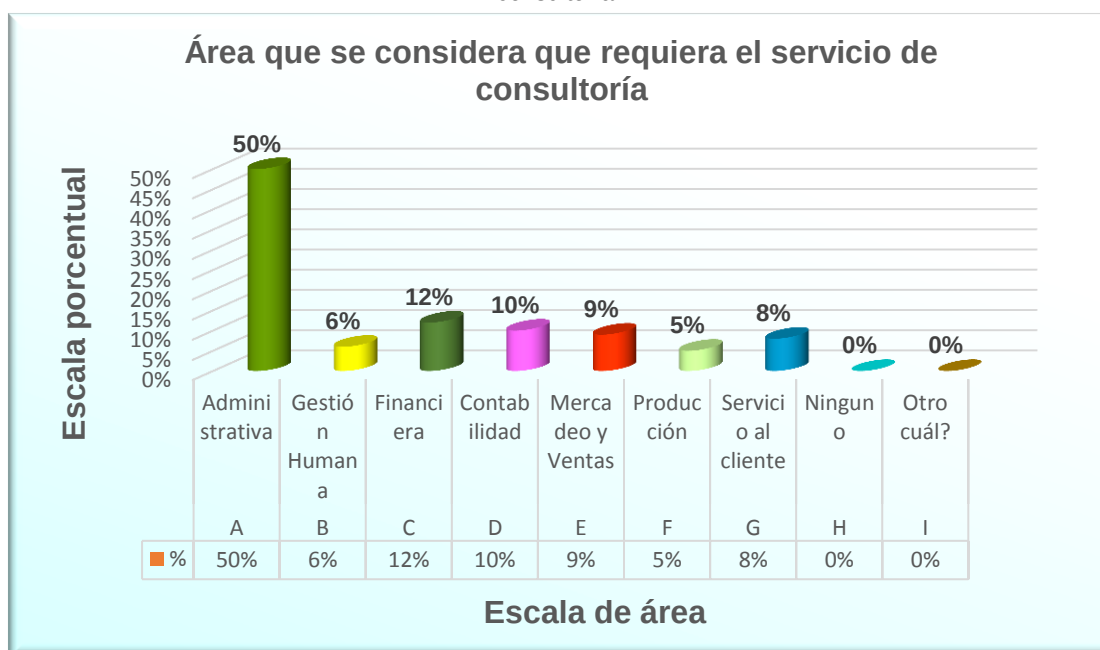
12.1.12. Pregunta No 12. Si la respuesta anterior es SI. ¿En qué área considera usted que requeriría el servicio de consultoría?

Tabla 16 Si la respuesta anterior es SI. ¿En qué área considera usted que requeriría el servicio de consultoría?

12.Área que se considera que requiera el servicio de consultoría				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Administrativa	43	50%	50%
B	Gestión Humana	5	6%	56%
C	Financiera	10	12%	68%
D	Contabilidad	9	10%	78%
E	Mercadeo y Ventas	8	9%	87%
F	Producción	4	5%	92%
G	Servicio al cliente	7	8%	100%
H	Ninguno	0	0%	100%
I	Otro cuál?	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14 Si la respuesta anterior es SI. ¿En qué área considera usted que requeriría el servicio de consultoría?



Fuente: Elaboración propia

El gráfico No 14 el 50% de las microempresas requiere el servicio de consultoría en el área administrativa ya que es allí donde se encuentra la mayor parte de la información de la empresa para su funcionamiento y para la gestión de sus recursos.

12.1.13. Pregunta No 13. Si la respuesta es NO, ¿Por qué razón no ha recibido el servicio de consultoría?

Tabla 17 Si la respuesta es NO, ¿Por qué razón no ha recibido el servicio de consultoría?

13.Razón por la cual no ha recibido el servicio de consultoría				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Falta de información	20	23%	23%
B	Los altos costos del servicio	17	20%	43%
C	No ha sido necesario hasta ahora	48	56%	99%
D	Otro cuál?	1	1%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 15 Si la respuesta es NO, ¿Por qué razón no ha recibido el servicio de consultoría?



Fuente: Elaboración propia

El gráfico No 15 según la encuesta el 56% las microempresas dicen que aún no ha sido necesario recibir la consultoría ya que en estos momento se encuentra muy bien en todos los sentidos para que le brinde el servicio, dado el caso que se encuentre pasando por épocas malas acudirían al servicio de consultoría con personas especializadas en el área que presente la dificultad.

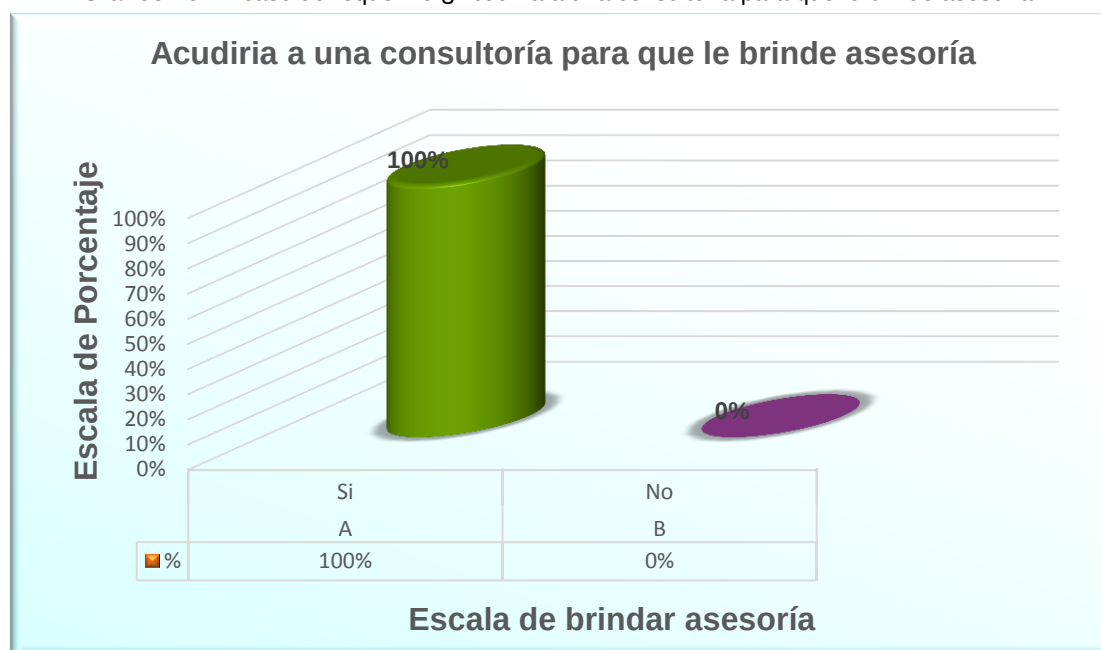
12.1.14. Pregunta No 14. En caso de requerirlo ¿Acudiría a una consultoría para que le brinde asesoría?

Tabla 18 En caso de requerirlo ¿Acudiría a una consultoría para que le brinde asesoría?

14.Acudiría a una consultoría para que le brinde asesoría				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Si	86	100%	100%
B	No	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 16 En caso de requerirlo ¿Acudiría a una consultoría para que le brinde asesoría?



Fuente: Elaboración propia

El gráfico No 16 muestra que el 100% de los microempresarios accedería a los servicios de consultoría ya que para ellos es demasiado importante que los asesoren para que puedan mejorar en ciertos aspectos de dificultad que presenta la empresa.

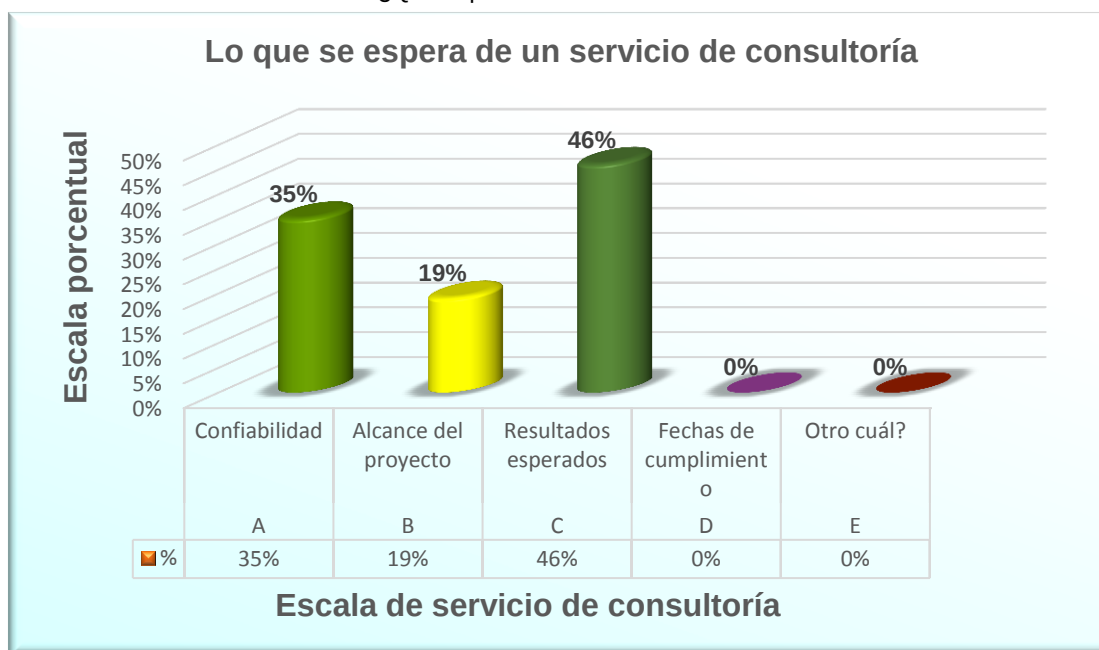
12.1.15. Pregunta No 15. ¿Qué esperaría de un servicio de consultoría?

Tabla 19 ¿Qué esperaría de un servicio de consultoría?

15.Lo que se espera de un servicio de consultoría				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Confiabilidad	30	35%	35%
B	Alcance del proyecto	16	19%	54%
C	Resultados esperados	40	46%	100%
D	Fechas de cumplimiento	0	0%	100%
E	Otro cuál?	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 17 ¿Qué esperaría de un servicio de consultoría?



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 17 el 46% de los microempresarios lo que espera de una consultoría en cada área son los excelentes resultados esperados que ellos pueden dar al brindarle los mejores servicios por su especialista

12.1.16. Pregunta No 16. ¿Considera Ud. Que la consultoría que reciba una empresa, le representaría una ventaja competitiva en su entorno empresarial?

Tabla 20 ¿Considera Ud. Que la consultoría que reciba una empresa, le representaría una ventaja competitiva en su entorno empresarial?

16. La consultoría le representaría una ventaja competitiva en su entorno empresarial				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Si	86	100%	100%
B	No	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 18 ¿Considera Ud. Que la consultoría que reciba una empresa, le representaría una ventaja competitiva en su entorno empresarial?



Fuente: Elaboración propia

El gráfico No 18 muestra que el 100% de los microempresarios opina que si la consultoría se dan es para el mejoramiento de la empresa, esto podría llegar a generar una mejor producción o comprender situaciones en el mercado que algunos de nosotros no analizamos en el momento de montar una empresas

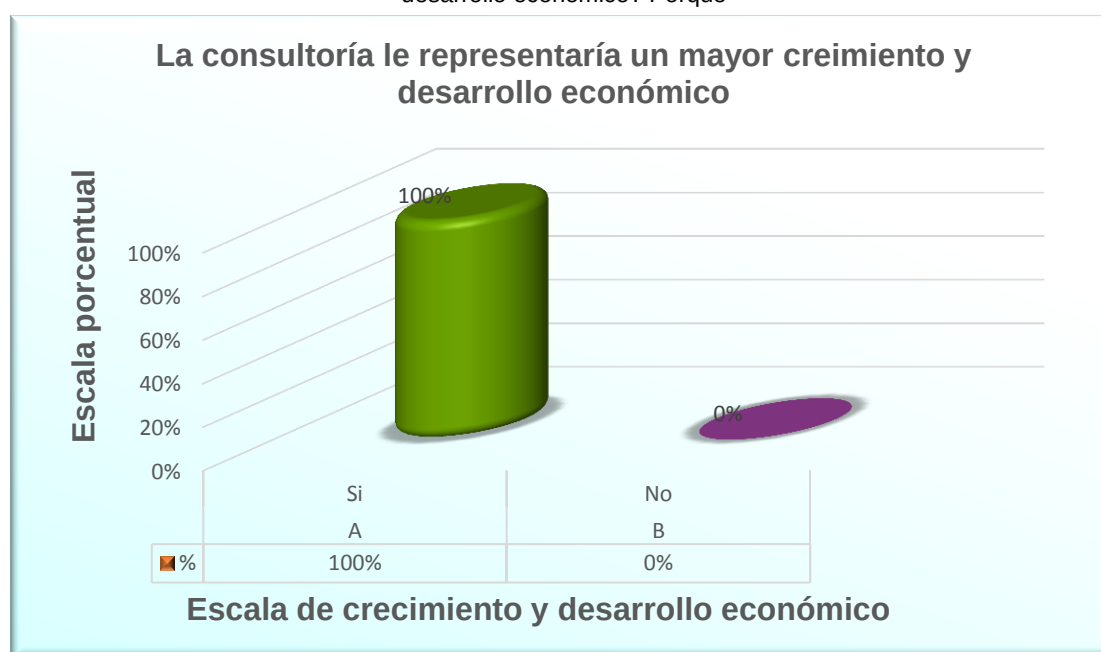
12.1.17. Pregunta No 17. ¿Considera que la prestación de consultoría empresarial le representaría un mayor crecimiento y desarrollo económico? Porqué

Tabla 21 ¿Considera que la prestación de consultoría empresarial le representaría un mayor crecimiento y desarrollo económico? Porqué

17.La consultoría le representa un mayor crecimiento y desarrollo económico				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Si	86	100%	100%
B	No	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 19 ¿Considera que la prestación de consultoría empresarial le representaría un mayor crecimiento y desarrollo económico? Porqué



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 19 el 100% de los microempresarios consideran que la prestación de servicio de consultoría Si presentaría un mayor crecimiento y desarrollo económico ya que esto depende de la asesoría que le estén brindando y de la información que tenga el asesor para que la empresas salga adelante en el mercado, ya que existen muchos medios para hacer que las organizaciones aumente su potencial.

12.1.18. Pregunta No 18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la consultoría efectiva?

Tabla 22 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la consultoría efectiva?

18.La disposición a pagar por la consultoría efectiva				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Entre \$250.000 y \$350.000	35	41%	41%
B	Entre \$350.000 y \$450.000	23	27%	68%
C	Entre \$450.000 y \$550.000	17	20%	88%
D	Entre \$550.000 y \$650.000	9	10%	98%
E	Entre \$650.000 y \$750.000	2	2%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 20 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la consultoría efectiva?



Fuente: Elaboración propia

El gráfico No 20 muestra en un 41% los microempresarios estarían dispuestos pagar por una consultoría entre \$250.000 y \$350.000 ya que ellos consideran que son valores que van de acuerdo a su posición económica.

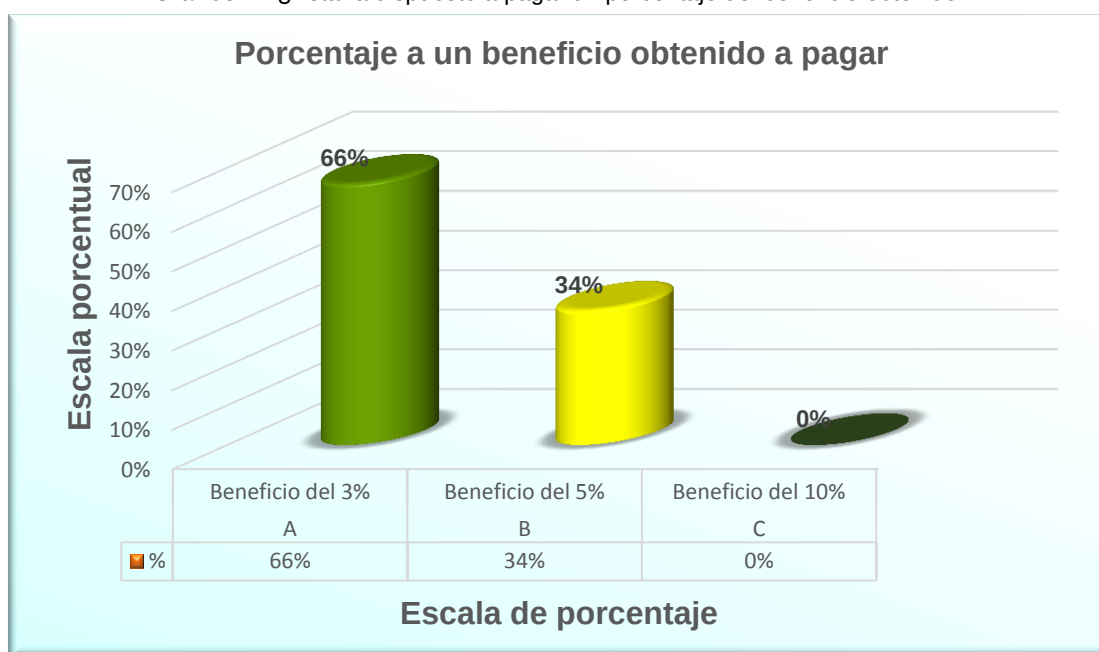
12.1.19. Pregunta No 19. ¿Estaría dispuesto a pagar un porcentaje del beneficio obtenido?

Tabla 23 ¿Estaría dispuesto a pagar un porcentaje del beneficio obtenido?

19.Pocentaje a un beneficio a pagar				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Beneficio del 3%	57	66%	66%
B	Beneficio del 5%	29	34%	100%
	Beneficio del 10%	0	0%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 21 ¿Estaría dispuesto a pagar un porcentaje del beneficio obtenido?



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No 21 el 66% muestra que beneficioso pagar un 3% por el servicio de asesoría que se le brinde y del buen trabajo que realice para obteniendo mejores resultados en su empresa.

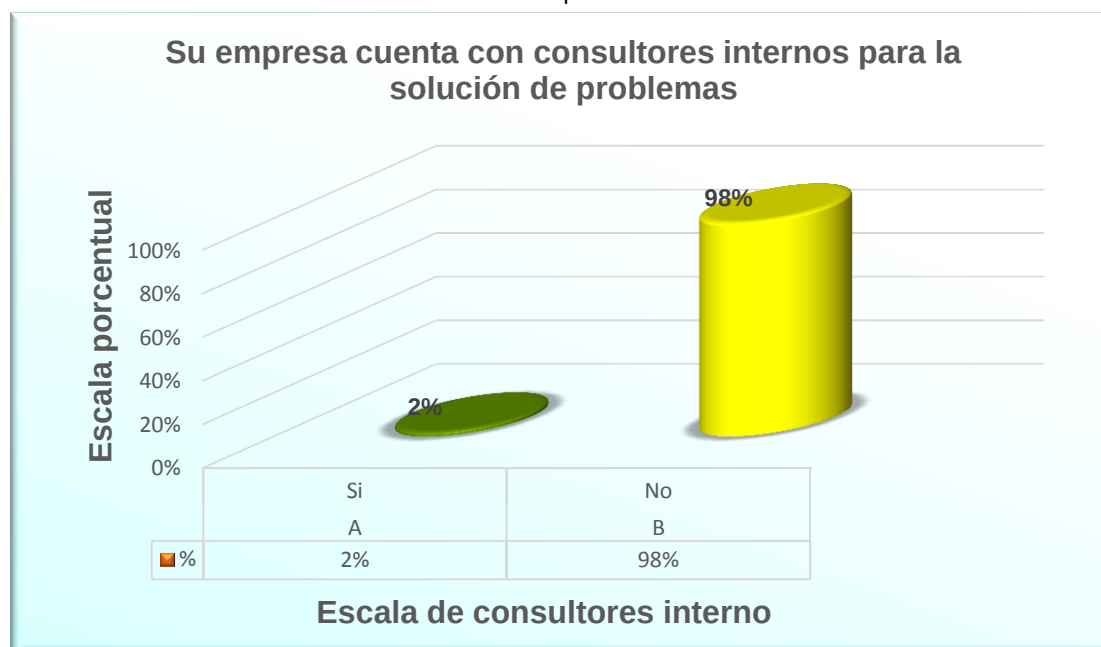
12.1.20. Pregunta No 20. Su empresa cuenta con consultores interno para ayudar a la solución de problemas que presenta su empresa.

Tabla 24 Su empresa cuenta con consultores interno para ayudar a la solución de problemas que presenta su empresa

20.Su empresa cuenta con consultores internos para la solución de problemas				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Si	2	2%	2%
B	No	84	98%	100%
Totales		86	100%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 22. Su empresa cuenta con consultores interno para ayudar a la solución de problemas que presenta su empresa.



Fuente: Elaboración propia

El gráfico No 22 un 98% los microempresarios dicen que por ahora No cuenta con asesores interno ya que no los necesitan porque ellos consideran que han hecho muy buenos manejo de la empresa, dado el caso en que lo necesite acudirían a un asesor para que los ayuden a resolver los problemas que se le presente en el instante.

12.2. ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO

12.2.1. Análisis del Sector

Analizando cómo ha estado el crecimiento económico en el país en los últimos tres años en 2014 fue de 4.4%, en 2015 alcanzo solo un 3.1% y en el 2016 solo fue de 2.0% aunque se puede decir que se ha desacelerado, frente a la economía mundial y comparada con las de los demás países de américa latina se ha mantenido estable y se muestra superior frente a Latinoamérica excepto panamá que creció 5.9%, el resto de países fue inferior a Colombia (Perú 2.8%, México 2.5%, Chile 2.0%, Argentina 2.0%, Uruguay 1.5%, Ecuador 0.4%, Brasil -3.5% y Venezuela -7.1%). Para el año 2017 se espera que la economía crezca un estimado del 2.6% según Fedesarrollo. La inversión en el país mostro por segundo año consecutivo manteniéndose en niveles del 30% del PIB y a nivel de américa latina Colombia está por encima del promedio de la región, lo que muestra las potencialidades de la economía colombiana y sus perspectivas de crecimiento hacia un futuro se muestra en la Figura No 13.⁷⁶

La economía colombiana posiblemente cerrará el año 2015 con un crecimiento ligeramente superior al 3%, nivel inferior al del año anterior (4.6%) y al promedio de los últimos 15 años (4.2%).

En el 2015 algunos aspectos que impactaron favorablemente el crecimiento son los siguientes: la buena posición que ha venido adquiriendo el país en la región e internacionalmente, la solidez de la economía colombiana, el mayor avance en las obras civiles, la buena dinámica del consumo de los hogares y la recuperación de la tasa de cambio, entre otros.

De otro lado, pesaron desfavorablemente la fuerte disminución en los precios de los commodities, en particular el desplome del precio del petróleo que no solo

⁷⁶ ANDI, Colombia, balance 2015 y perspectiva 2016, [En Línea] 2015 [Fecha de consulta: septiembre 04 de 2017], Disponible en: <<http://www.andi.com.co/Documents/Balance2015/ANDI%20%20Balance%202015%20y%20Perspectivas%202016.compressed.pdf>>

incide sobre la balanza externa, sino que además impacta las finanzas públicas; la baja dinámica de la economía mundial y en particular el mal desempeño de las economías de la región que se reflejó en mercados internacionales deprimidos y por consiguiente en una reducción en las exportaciones; los limitantes en competitividad y los problemas de informalidad y contrabando.⁷⁷

Figura 19 Comparativo crecimiento económico Colombia vs América latina



Fuente: DANE, cuentas nacionales, CEPAL.

El comportamiento de la manufactura, durante gran parte de 2015, se vio afectado por la parada de la planta de Refinería de Cartagena. Es así como el sector de refinación de petróleo, mezcla de combustibles y coquización representa un 16% del total de la industria. En el periodo enero-octubre de 2015 este sector ha tenido una contracción de -6,2% en comparación con el mismo periodo del año pasado.

Si excluimos la refinación de petróleo, la EOIC arroja un crecimiento de 1.4% en producción, 1.8% en ventas totales y 2.0% en las ventas hacia el mercado interno. Si bien la planta de Reficar ya se encuentra en marcha desde el mes de noviembre, aún no se reflejan plenamente los efectos positivos sobre la actividad

⁷⁷ ANDI, Colombia, balance 2015 y perspectiva 2016, [En Línea] 2015 [Fecha de consulta: septiembre 04 de 2017], Disponible en: <<http://www.andi.com.co/Documents/Balance2015/ANDI%20%20Balance%202015%20y%20Perspectivas%202016.compressed.pdf>>

manufacturera. Se estima que esta planta entre en completo funcionamiento para marzo del 2016. Según cálculos del Ministerio de Hacienda aportará cerca de 0.6 puntos al crecimiento económico del próximo año.

En el análisis del desempeño industrial vale la pena analizar qué está pasando a nivel sectorial. Una primera aproximación estaría dada por grandes agrupaciones. Al agregar los subsectores industriales en categorías encontramos que en el comportamiento de las actividades industriales según intensidad tecnológica, los bienes catalogados de alta tecnología registran un comportamiento débil durante los últimos años finalizando el 2015 con caídas en la producción y ubicándose en terreno negativo. Los bienes de baja tecnología, por su parte, entran en periodo de recuperación desde principios del 2015 luego de un periodo poco favorable y finalizan el año con cifras positivas al igual que el total de la industria.⁷⁸

En el Cuadro No 6 se muestra la influencia y participación de cada sector en el PIB nacional durante los últimos cinco años e igualmente el crecimiento del mismo a lo largo del mismo lapso de tiempo.

Cuadro 7 Crecimiento de PIB por ramas de actividad económica Colombia

PERIODO	2012	2013	2014	2015	2016
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2,5	6,5	2,7	2,5	2,9
Explotación de minas y canteras	5,3	5,0	(1,2)	0,2	(6,5)
Industrias manufactureras	0,1	0,9	1,0	1,7	3,0
Suministro de electricidad, gas y agua	2,3	3,0	3,4	3,0	0,1
Construcción	5,9	11,5	10,3	3,7	4,1
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	3,9	4,5	5,0	4,6	1,8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3,9	3,3	4,6	2,6	(0,1)
Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	5,1	4,6	5,8	5,1	5,0
Actividades de servicios sociales, comunales y personales	4,6	5,9	5,2	3,1	2,2
Subtotal Valor Agregado	3,9	5,0	4,3	3,3	1,9
IVA no deducible	4,8	3,1	5,7	1,2	2,6
Derechos e impuestos sobre las importaciones	10,3	6,3	9,3	0,7	(3,3)
Impuestos excepto IVA	5,0	5,8	5,4	2,0	3,8
Subvenciones	3,5	5,9	9,1	29,1	(0,3)
Total, Impuestos	5,4	4,0	5,7	0,7	2,2

⁷⁸ ANDI, Colombia, balance 2015 y perspectiva 2016, [En Línea] 2015 [Fecha de consulta: septiembre 04 de 2017], Disponible en: <<http://www.andi.com.co/Documents/Balance2015/ANDI%20%20Balance%202015%20y%20Perspectivas%202016.compressed.pdf>>

PRODUCTO INTERNO BRUTO ANUAL	4,0	4,9	4,4	3,1	2,0
------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

Fuente: DANE, PIB por rama de actividad

Uno de los indicadores que reflejan un buen clima para los negocios es el de las expectativas de los empresarios para los primeros seis meses del 2017. Las expectativas se mantuvieron por encima del promedio histórico de la EOIC y se observa una percepción más favorable para el próximo año, en comparación con el año anterior.

Teniendo en cuenta lo anterior y la reciente mejoría en el panorama industrial, los empresarios estiman que sus ventas totales crecerán en 2017 a una tasa en términos reales de 2.4%; hacia el mercado interno proyectan un crecimiento de 2.6% y para las exportaciones esperan una tasa de 3.8%.

Adicionalmente, se les pidió a los empresarios que enumeraran aquellos aspectos que favorecerán a su sector o compañía en particular en 2017. El 15.7% afirmó que la tasa de cambio está muy relacionada con el buen desempeño de su sector, seguido por una mayor demanda con 13%, mejoramiento del servicio (10.4%), entre otros.

Por otro lado, de aquellos aspectos que los empresarios consideran que perjudicarán a su compañía o sector, el principal es la reforma tributaria con un 35.2%, seguido por la volatilidad en la tasa de cambio con un 33.3%. El costo de las materias primas también representa preocupación para los empresarios con 16.7%, seguido por la desaceleración económica que perciben los encuestados y que creen afectara su desempeño (13%).

Por su parte la ministra, María Claudia Lacouture, señala que “La industria es uno de los sectores que gracias a la dinámica constante que se observó en 2016 ha sido determinante para que el PIB se mantenga con cifras favorables”, y reitera que en 2017 se consolidarán los esfuerzos de la Política de Desarrollo Productivo para así lograr que el sector siga siendo uno de los que lidere el crecimiento económico del país.

La ejecutiva hizo énfasis en que para mantener un comportamiento favorable de la producción industrial como el que se registró hasta noviembre del año pasado, en

la vigencia de 2017 se continuará impulsando el trabajo que se adelanta en todas las regiones. De igual manera, la funcionaria reiteró que este año se continuará con el fortalecimiento de la Ventanilla Única Empresarial para eliminar las barreras que entorpecen la apertura de una empresa. También, dijo, se continuará promoviendo la formalización y se continuarán fortaleciendo sectores productivos con foco en las regiones.⁷⁹

Tomando como clientes potenciales a los microempresarios del sector industrial manufacturero de la ciudad de Palmira, nos encontramos factores motivantes para llevar a cabo la factibilidad del proyecto.

- ♣ Podemos hoy hablar de una demanda creciente en el sector de Palmira debido a que la mayoría de las personas que brinda el servicio de asesoría busca la manera de que las empresas salga adelante generando empleo, desarrollo económico sostenible a largo plazo.
- ♣ Fomenta el mejoramiento de la calidad de vida de las microempresas con los buenos manejos de los recursos financieros y económicos.
- ♣ El Ministerio de Comercio, Industria y turismo ve la necesidad de crear nuevos lineamiento que impulsen la creación y desarrollo de microempresas, proponiendo estrategias favorables para sacar adelante la empresa.
- ♣ Fomenta el desarrollo de Mipymes.

12.2.2. Análisis de la Competencia

La tendencia en el sector industrial manufacturero de los últimos años muestra una tendencia estable y de crecimiento 2012 (0.1%), 2013 (0.9%), 2014 (1.0%), 2015 (1.7%) y 2016 (3.0%) como rama de actividad económica de PIB. Convirtiéndose en una alternativa de fuente de ingresos, generador de empleo y de jalonamiento de la economía y pueden dar sostenibilidad en el largo plazo.

⁷⁹ Reportero Industrial, *Perspectivas 2017 de la industria manufacturera en Colombia*, [En Línea] 2017 [Fecha de consulta: septiembre 04 de 2017], Disponible en: <<http://www.reporteroindustrial.com/temas/Perspectivas-2017-de-la-industria-manufacturera-en-Colombia+117711?pagina=2>>

Miremos ahora los principales competidores directos o sustitutos que pueden lograr satisfacer las necesidades de los clientes del sector y estos son:

- 🚦 **ASESORÍAS Y SERVICIO MAS S.A.S:** se encuentra ubicada en Carrera 12 No 32-20. La actividad a la que se dedica la empresa es Actividades de Administración Empresarial.
- 🚦 **G.A.S GESTION ASESORIAS Y SERVICIOS CORPORATIVOS S.A.S:** se encuentra ubicada en Calle 31 No 32-66. La actividad a la que se dedica la empresa es Actividades de Administración Empresarial.
- 🚦 **MP ASESORIAS INTEGRALES DEL VALLE S.A.S:** se encuentra ubicada en Calle 33 No 25-10. La actividad a la que se dedica la empresa es Actividades de Administración Empresarial.

12.2.3. Mercado Objetivo

Su nicho de mercado es hacia los microempresarios del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira, Valle del Cauca, Colombia.

Para la recopilación de los datos se utilizó el método de la encuesta que nos servirá de base recolectar toda la información para el análisis del mercado y así proporcionar información privilegiada para gestionar un diagnostico investigativo para los resultados de aspectos tanto positivo como negativamente que pueda mostrar la factibilidad o la viabilidad del proyecto hacia un futuro.

Según los datos obtenidos en el anuario 2016 de la cámara de comercio de Palmira se podrían contar con 7.031 microempresas de las cuales 820 pertenece al sector industrial manufacturero, en la cual la gran mayoría de las empresas se encuentra ubicada en la comuna 2.

13. ANALISIS DE MERCADO

13.1. ANÁLISIS DE PRODUCTO Y SERVICIO

A la hora de lanzar cualquier propuesta de negocio siempre nos vamos a encontrar con factores complejos que nos pueden tratar de frenar la iniciativa, por esta razón debemos tener en cuenta ciertos pasos de importancia que debemos seguir para asegurar el éxito del proyecto, estos elementos son:

- ✳ Analizar el mercado realizando un estudio del mismo.
- ✳ Análisis del sector al cual pretendemos incursionar.
- ✳ Análisis de la competencia.
- ✳ Análisis de los entornos, tanto macro, como micro. Entre algunos.

Es vital importancia conocer a fondo nuestro mercado objetivo, en el cual entraremos y competiremos en el mercado ya que esto es cambiante, ya que cada nicho de mercado posee sus propias necesidades y busca la manera de satisfacer las necesidades de los clientes que en este caso son los microempresarios las cuales son identificación de los gustos, tendencias, estilo de vida, etc. Estos elementos son de gran importancia ya podrían llegar a determinar que está buscando ese mercado, como lo quiere, donde lo prefiere encontrar, que características destacadas necesitan de un determinado producto y/o servicio.

En nuestro lo que pretendemos es investigar en el sector industrial manufacturero en la ciudad de Palmira los cuales serán encontrar factores que nos conduzcan a alcanzar el éxito, identificar nuestras ventajas competitivas, analizar la competencia directa, la que ofrece productos sustitutos, entre otros.

Una de las claves para alcanzar el éxito en este tipo de negocios será estar constantemente innovando, para ello el cliente actual o consumidor será un factor determinante que nos permitirá saber a través de una comunicación constante con estos, como está el grado de aceptación del producto y/o servicio y que esperan de más para lograr satisfacerlos.

En base a la encuesta realizada en el estudio de mercado se pueden observar varios aspectos de importancia como por ejemplo si la microempresa si alguna vez ha recibido consultoría por algún especialista, considera que la prestación de este servicio genera crecimiento y desarrollo económico, representa ventaja competitiva para las demás empresas. Se destaca cada vez más la incursión de la mujer en el ámbito laboral, la mejora en las condiciones económicas y esto está conllevando a un mayor poder adquisitivo.

Esto contribuye a la determinación de tendencias hacia el consumo, esto da pie motivante para ser innovadores, generar propuestas con valor agregado, servicio diferencial que nos permitan competir dentro del sector para ser más competitivos y estar un paso delante de lo que buscan los clientes.

13.2. ANÁLISIS DE CLIENTES POTENCIALES

El nicho de mercado el cual está dirigido la propuesta de negocio, será microempresario del sector industrial manufacturero de la ciudad de Palmira, que pertenece a todas las comunas y están entre las diferentes edades como lo muestra la encuesta.

Según datos obtenidos del anuario 2016 de la cámara de comercio de Palmira y proyectada a 2016, Palmira podría contar con 820 microempresarios en toda la ciudad.

Basándonos en los resultados del estudio de mercado a través de la encuesta nuestro potencial mercado estaría conformado por microempresarios del mercado objetivo, lo que vislumbra gran potencial de clientes que nos brindarían buenas probabilidades de éxito comercial.

Aquí se puede decir que para competir con nuestro producto la estrategia es enfocarlo en prestar un excelente servicio de asesorías para las empresas que estén pasando por problemas en todas las áreas.

13.3. PLAN DE MARKETING O MEZCLA DE MERCADO

13.3.1. Estrategia de Producto

Las Estrategias de producto reúnen las diferentes acciones que se realizan a la hora de diseñar y producir un bien o servicio teniendo en cuenta principalmente las necesidades y preferencias del consumidor. El desarrollo de la estrategia de producto en una empresa tiene una gran importancia, ya que en entornos altamente competitivos, este tipo de estrategia de marketing debe gozar de una constante actualización.

Para el desarrollo de las estrategias de producto efectivas, la compañía debe conocer los comportamientos del consumidor y su respuesta ante el lanzamiento de productos nuevos. Al mismo tiempo, también es importante conocer las actitudes de las empresas competidoras y su reacción ante las estrategias de la firma en cuestión.⁸⁰

Refiriéndonos en los resultados de la encuesta con relación a los gustos y preferencias del mercado objetivo se puede decir que nuestro servicio para competir dentro del mercado del sector industrial manufacturero de Palmira se debe enfocar en la prestación de servicio de asesoría ya que la mayoría de los microempresarios que corresponde a 68 con un 97% que aún no han recibido el servicio por parte de especialistas.

Portafolio de producto y/o servicio

- Capacitación empresarial
- Implementación de Sistema de Gestión Integral Pyme
- Análisis y Diseño Organizacional
- Asesoría en Responsabilidad Social Empresarial
- Sistema en gestión de calidad ISO 9001:2016
- Asesoría y Consultoría en el Ámbito Empresarial
- Sistema de gestión en higiene y seguridad ocupacional
- Áreas de Marketing
- Asesoría Contable y Administrativa

⁸⁰ Andrés Sevilla, *Estrategia de producto*, [En Línea] 2012 [Fecha de consulta: septiembre 05 de 2017], Disponible en: <<http://economipedia.com/definiciones/estrategias-de-producto.html>>

- Talento Humano

13.3.2. Estrategia de Precio

Según Lamb, Hair y McDaniel, una estrategia de precios es un marco de fijación de precios básico a largo plazo que establece el precio inicial para un producto y la dirección propuesta para los movimientos de precios a lo largo del ciclo de vida del producto.

Complementando ésta definición, cabe mencionar que según Geoffrey Randall, la política general de fijación de precios de una empresa es una decisión estratégica: tiene implicaciones a largo plazo, hay que desarrollarla con mucho cuidado y no se puede modificar fácilmente. Es parte de la estrategia de posicionamiento general.

Entonces, y dicho de otra forma, una estrategia de precios es un conjunto de principios, rutas, directrices y límites fundamentales para la fijación de precios inicial y a lo largo del ciclo de vida del producto, con lo cual, se pretende lograr los objetivos que se persiguen con el precio, al mismo tiempo que se mantiene como parte de la estrategia de posicionamiento general.⁸¹

Según la encuesta realizada a los microempresarios las alternativas más favorables con relación a los precios que estarían dispuesto a pagar por el servicio de asesoría, dentro de los rangos de precio se encuentra lo siguiente:

Cuadro 8 Opciones de precios

18.La disposición a pagar por la consultoría efectiva				
Código	Alternativa	Frecuencia	%	%Acumulado
A	Entre \$250.000 y \$350.000	35	47%	47%
B	Entre \$350.000 y \$450.000	23	30%	77%
C	Entre \$450.000 y \$550.000	17	23%	100%
Totales		75	100%	

Fuente: Elaboración Propia

⁸¹ Iván Thompson, *Estrategia de Precio*, [En Línea] 2007 [Fecha de consulta: septiembre 05 de 2017], Disponible en: <<https://www.promonegocios.net/precio/estrategias-precios.html>>

Media aritmética:

$$X_a = \frac{250.000+350.000}{2} = \frac{600.000}{2} = 300.000$$

$$X_b = \frac{350.000+450.000}{2} = \frac{800.000}{2} = 400.000$$

$$X_c = \frac{450.000+550.000}{2} = \frac{1.000.000}{2} = 500.000$$

$$X_{ART} = \frac{300.000+400.000+500.000}{3} = 400.000$$

$$X_{ponderado} = \frac{(28 \times 300.000) + (20 \times 400.000) + (15 \times 500.000)}{63} = 379.365$$

Es el punto de partida para fijar los precios

13.3.3. Estrategia de Distribución

Las estrategias de distribución incluyen la administración del canal o canales a través de los cuales la propiedad de los productos se transfiere de los fabricantes al comprador y en muchos casos, el sistema o sistemas mediante los cuales los bienes se llevan del lugar de producción al punto de compra por parte del cliente final. Se diseñan las estrategias que se aplicarán a los intermediarios, como los mayoristas y detallistas.

Canales de distribución: (Cunningham 1991). Los canales de distribución, son los medios a través de los cuales se mueven los productos desde el fabricante hasta el consumidor final. Los canales de distribución, por lo general se componen de personas y empresas a través de las cuales circulan los productos para llegar al último cliente, quien los compra con el fin de usarlos o consumirlos. Dependiendo de la naturaleza del producto y de las necesidades del fabricante y de la población, los canales de distribución pueden ser muy variados. Hay algunos que van directamente del fabricante al consumidor final y otros que se componen de uno o varios mayoristas, que se venden a los detallistas y estos al consumidor.

Después de haber realizado la clasificación de los participantes en los canales de distribución, es importante hablar ahora de la cobertura del mercado, que es la disponibilidad que tienen los productos para los consumidores finales. De acuerdo a esto, la clasificación de la cobertura es:

- ❖ **Intensiva:** se busca que el producto llegue a tantos consumidores como sea posible, porque las ventas dependen de la presencia del producto en el mercado. Un ejemplo de este tipo de productos, son los refrescos embotellados.
- ❖ **Exclusiva:** la distribución del producto solo se da mediante una o muy pocas tiendas de una ciudad. Es lo opuesto a la intensiva. Por lo regular, los productos que tienen esta cobertura, son aquellos cuyo precio es muy elevado y que son de marca. Un ejemplo de este tipo de productos son los relojes finos.
- ❖ **Selectiva:** viene a ser el punto medio entre las coberturas anteriores. Se usa por lo regular para artículos de calidad y precio medios o variables. Un ejemplo de estos productos son los aparatos electrodomésticos.

Un nuevo miembro del canal de distribución, que surgió a mediados de los 50's, fue el centro comercial, el cual se ha convertido además, en un lugar de recreo y distracción de muchas familias de clase media. Este miembro suele registrar altos niveles de ventas, aunque muchas veces los costos de operación son elevados. Su clasificación suele ser por tamaño o por la cantidad de personas que acuden a ellos. Entre más concurridos y grandes sean, mayores serán los costos de distribuir productos por medio de este miembro del canal.⁸²

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada la mejor manera de ubicar nuestra empresa de asesoría sería en el sector del Centro ya que la mayoría de los microempresarios se encuentra ubicados por esos lugares, debido a que gran

⁸²Cunningham, William; Ramón J, Aldag,(1991) *Introducción a la Administración. Segunda edición. Grupo Editorial Iberoamérica. Capítulos 12, 13, 14 y 95, [En Línea], [Fecha de consulta: septiembre 05 de 2017], Disponible en:* <<http://www.cca.org.mx/cca/cursos/administracion/artra/comerc/planes/8.2.3/candist.htm>

parte de las personas y empresarios circulan por esos lugares y ese sería el sitio ideal para que sea más visible nuestro negocio.

13.3.4 Estrategia de Comunicación

La mezcla de promoción es llamada mezcla de comunicaciones de marketing, y consiste en la combinación de las herramientas.

Para que la estrategia sea eficiente y eficaz, esta debe tener coherencia tanto entre sus elementos, como con el segmento o segmento de mercado⁸³

Analizando el mercado en especial nuestros compradores que vendrían siendo los microempresarios los diferentes medios de comunicación lo más favorables y asequibles para darlos a conocer como empresas que brindar el servicio de asesoría en el sector industrial manufacturero serán los siguientes:

Las redes sociales: son medios donde las personas visitan con mayor frecuencia para darse cuenta de todo lo que pasa especialmente de las promociones y ofertas que las empresas ofrecen, las personas se informa con mayor frecuencia por medio de Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp, entre otros. En este medio daremos a conocer todo lo relacionado con la empresa y de los servicios que presta.

Otro medio de comunicación que utilizaríamos será por medio de Volantes, Radio, prensa, Vallas publicitarias, en especial una página web donde daremos a conocer los servicios que ofrece la empresa, por medio de esto le daremos la opción de que las personas den sugerencias y punto de vista.

⁸³ Mónica González, *La mezcla de comunicación de marketing*, [En Línea] 2014 [Fecha de consulta: septiembre 05 de 2017], Disponible en: < <https://prezi.com/-gpzqp5mf6a/-62-la-mezcla-de-comunicaciones-de-marketing/>

CAPITULO No 2

14.1. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

14.1.1. Resumen Ejecutivo

14.1.2. Nombre de la Empresa

La razón social que tendrá la empresa y que nos identificara ante nuestro mercado y dentro del sector industrial manufacturero de Palmira es:

“ASESORIAS SIM S.A.S”

14.1.3. Slogan

Slogan es la frase que identifica a un producto o servicio, que lo acompaña y sirve para motivar a “recordar” la marca o Empresa. En nuestro caso sería:

“Contribuimos al mejoramiento de la empresa como su mejor opción”

14.1.4. Descripción de la Empresa

Es una empresa creada para brindar el servicio de asesoría empresarial en áreas de marketing, financieras o contables, administración, servicio al cliente, de producción, recursos humano y ventas, aportando para su mejoramiento, buscando la satisfacción total de los clientes, con procesos que permitan fortalecer el liderazgo, la calidad y la cultura empresarial.

14.1.5. Misión

Ser un apoyo integro para aquellas personas que buscan optimizar su negocio ante la competitividad con un equipo humano, profesional y eficaz fundamentados en principios y valores en la región del Valle del Cauca.

14.1.6. Visión

Ser una empresa reconocida en el mercado por la calidad del servicio que prestamos y que estén orientados a la satisfacción y expectativas de los clientes,

así como ser aliados de las microempresas del sector industrial manufacturero con el fin de generar tranquilidad y bienestar de acorde a sus necesidades para el año 2023.

14.1.7 Valores Corporativos

- Honestidad
- Respeto
- Responsabilidad
- Compromiso
- Lealtad
- Confidencialidad
- Transparencia
- Integridad

14.1.8. Políticas Empresariales

- Se compromete a prestar un servicio con calidad de consultoría con profesionales que cuenta con los conocimientos previos para satisfacer las necesidades de nuestros clientes
- Tomamos un mejoramiento continuo para el cumplimiento de nuestras acciones diariamente para los estándares de seguridad, salud en el lugar de trabajo, calidad de prevenir las enfermedades y accidentes laborales
- Propiciar lugares seguros y calidad de vida a los colaboradores de la organización por medio de mantenimiento
- Respetar los derechos y deberes de los trabajadores
- Cumplimientos de las normas legales y otras obligaciones para la prestación de nuestro servicio

14.1.9. Logo

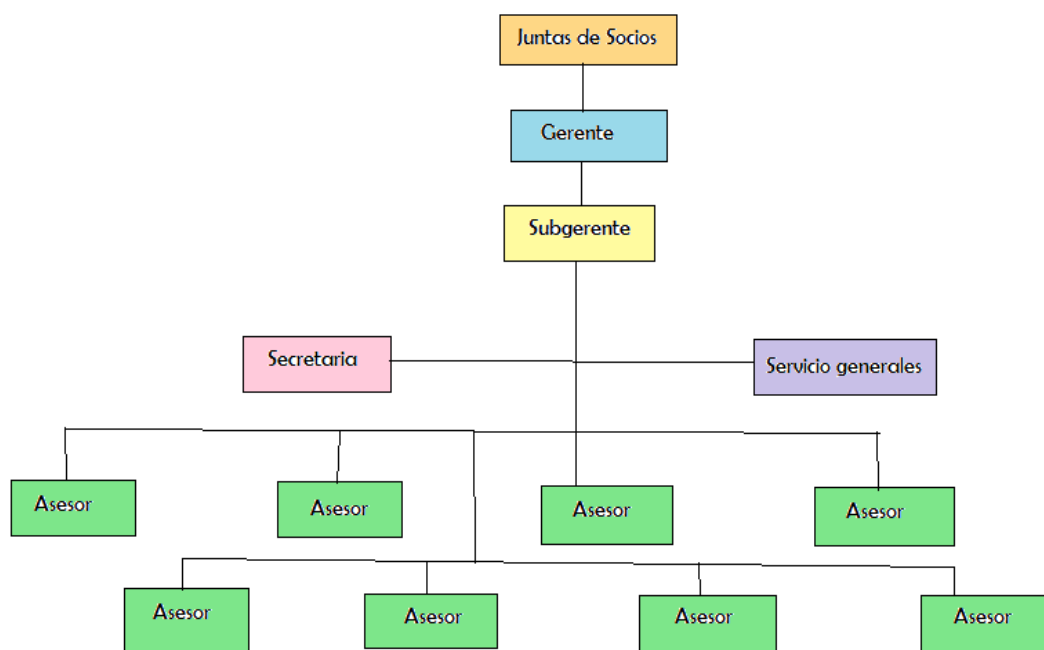
Figura 20 Logo de la empresa



Fuente: Elaboración propia

14.1.10. Organigrama

Figura 21 Organigrama de la empresa



Fuente: Elaboración propia

14.1.11. Descripción de Cargos

Cuadro 9 Descripción de cargos

DENOMINACIÓN DEL CARGO	PERFIL	REQUISITOS	EXPERIENCIA	FUNCIONES	HABILIDADES	SALARIO
GERENTE	Estudios profesionales en administración o carreras afines y experiencia en las actividades del puesto.	Título universitario, conocimiento del paquete office, Atención al cliente, que sea proactivo, ágil en cumplimiento de objetivos, ser eficaz al comunicar sus ideas.	1 año	Será el responsable de la representación legal de la empresa, de contratar y seleccionar al personal administrativo, dirigir las actividades y llevar a cabo la solución de los problemas de la empresa.	Capacidad de liderazgo, tomar decisiones para corregir desviaciones operativas en el desarrollo de los programas, capacidad para planear, coordinar, dirigir y controlar.	\$2.000.000
SUBGERENTE	Estudios profesionales en administración o carreras afines y experiencia en las actividades del puesto.	Título universitario, manejo de office a nivel avanzado, contar con experiencia y conocimientos en ocupar puestos similares la de un Gerente.	1 año	Representar al Gerente durante su ausencia teniendo control en avances de las áreas, controlar el buen uso de los recursos de la empresa, velar y garantizar el cumplimiento de las normas y políticas de la empresa.	Capacidad de coordinar los grupos de trabajo, actitud positiva en las relaciones interpersonales, capacidad de tomar decisiones, capacidad de liderazgo estabilidad y control emocional.	\$2.000.000

SECRETARIA	Estudio de secretariado con excelente redacción y ortografía, dominio de Windows, Microsoft Office e Internet, y capacidad de trabajar en equipo.	Título de secretaria, experiencia en labores en áreas de informática y conocimientos básicos sobre ellos.	1 año	Encargada de coordinar las actividades, mantener de forma completa y actualizada la documentación de cada área, excelente atención al cliente, recibir-enviar y clasificar correspondencia.	Excelente relaciones interpersonales, capacidad de solucionar problemas, comunicarse con fluidez en forma oral y escrita.	\$1.200.00
ASESORES DE SERVICIO	Estudio profesionales en el área todas a las áreas administrativas y/o tecnólogo de administración.	Título universitario con conocimiento y manejo de informática, manejo de instrumento técnico y legal de recursos humanos.	1 año	Saber cómo se maneja los procesos de pagos de nómina, realizar la gestión con la entrega de las dotaciones, brindar apoyo en los procesos administrativos, realizar análisis del sector que incluya a los clientes-proveedores-competencia, analizar los registros contables y financieros.	Capacidad para organizar, de negociar y gestionar conflictos, comunicación fluida, ser generador de la cultura del respeto, proyectar confianza hacia los al personal.	\$1.200.000
SERVICIOS GENERALES	Bachiller	Título de bachiller, manejo de implementos de aseo y productos relacionado	1 año	Organizar el área de la cocina, lavar los platos y demás implementos de la misma, sacar y meter los insumos requeridos en la nevera.	Trabajo bajo presión, capacidad para trabajar en equipo, resistencia para estar de pie por largos periodos,	\$740.000

Fuente: Elaboración propia

14.1.12. Turnos

El horario de atención al público del Asesoría SIM será de lunes a viernes de 8:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 6:00 pm, los turnos se manejarán de la siguiente manera, que a todos empleados se le asignarán el mismo horario y por consiguiente tendrá un espacio de 2 horas donde tomaran su hora de almuerzo y un respectivo descanso.

Cuadro 10 Turnos

DESCRIPCIÓN	HORARIO	HORAS POR DÍAS LABORADAS
GERENTE	8:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 6:00 pm	8 hrs
SUBGERENTE	8:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 6:00 pm	8 hrs
SECRETARIA	8:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 6:00 pm	8 hrs
ASESORES DE SERVICIO	8:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 6:00 pm	8 hrs
SERVICIOS GENERALES	8:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 6:00 pm	8 hrs

Fuente: Elaboración propia

14.1.13. Métodos de Selección y Remuneración

Para la contratación de los empleados, se hará a través de las diferentes bolsas de empleo especialmente la del SENA, Agencia de empleo y Adecco

El esquema de contratación de los empleados es por medio de un contrato por escrito y a término fijo por un año con todas sus prestaciones como está estipulado la ley y la forma de pago es mensual.

Los contratos serán renovados de común acuerdo entre las partes. Así mismo los aspirantes deberán garantizar el carnet que los acredita como miembros activos de la empresa con su respectivo cargo, nombre, No. de identificación y foto.

Cuadro 11 Cargos y remuneración salarial (nomina)

REMUNERACION SALARIAL HORAS EXTRAS DEDUCIONES																
C a n t ..	Cargo	Salario mensual	Día s La b.	Aux. transport e	H. N	H. E. D	H.E .N	H D o m	H. E. D	RE C. NO C	Tot al, H.E y Re c	Total, sin deduccione s	E.P.S	A.F. P	Total, deducido	Total, devengado
1	Gerente	\$ 1.500.000	24	0	0	0	0	0	0	0	0	\$1.500.000	\$60.000	\$60.000	\$120.000	\$1.380.000
1	Subgerente	\$ 1.500.000	24	0	0	0	0	0	0	0	0	\$1.500.000	\$60.000	\$60.000	\$120.000	\$1.380.000
1	Secretaria	\$ 850.000	24	\$83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$933.140	\$34.000	\$34.000	\$68.000	\$865.140
1	Asesor de servicio	\$ 1.200.000	24	\$83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$1.283.140	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140
1	Asesor de servicio	\$ 1.200.000	24	\$83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$1.283.140	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140
1	Asesor de servicio	\$ 1.200.000	24	\$83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$1.283.140	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140
1	Asesor de servicio	\$ 1.200.000	24	\$83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$1.283.140	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140
1	Asesor de servicio	\$ 1.200.000	24	\$83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$1.283.140	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140
1	Asesor de servicio	\$ 1.200.000	24	\$83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$1.283.140	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140
1	Asesor de servicio	\$ 1.200.000	24	\$83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$1.283.140	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140
1	Asesor de servicio	\$ 1.200.000	24	\$83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$1.283.140	\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140
1	Servicios generales	\$ 740.000	24	83.140	0	0	0	0	0	0	0	\$823.140	\$29.600	\$29.600	\$59.200	\$763.940
	TOTALES	\$14.190.000		\$831.400				0			0	\$15.021.400	\$567.600	\$567.600	\$1.135.200	\$13.886.200

DEDUCIONES		SEGURIDAD SOCIAL					PRESTACIONES SOCIALES			
E.P.S (4%)	A.F.P (4%)	deducido total	devengado total	AFP (12%)	CCF	ARL (0,522)	Cesantías	Int. de cesantías	Primas	Vacaciones
\$60.000	\$60.000	\$120.000	\$1.380.000	\$180.000	\$ 60.000	\$7.830	\$1.500.000	\$180.000	\$1.500.000	\$750.000
\$60.000	\$60.000	\$120.000	\$1.380.000	\$180.000	\$60.000	\$7.830	\$1.500.000	\$180.000	\$1.500.000	\$750.000
\$34.000	\$34.000	\$68.000	\$865.140	\$102.000	\$37.326	\$4.871	\$933.140	\$111.977	\$933.140	\$466.570
\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140	\$144.000	\$51.326	\$6.698	\$1.283.140	\$153.977	\$1.283.140	\$641.570
\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140	\$144.000	\$51.326	\$6.698	\$1.283.140	\$153.977	\$1.283.140	\$641.570
\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140	\$144.000	\$51.326	\$6.698	\$1.283.140	\$153.977	\$1.283.140	\$ 641.570
\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140	\$144.000	\$51.326	\$6.698	\$1.283.140	\$153.977	\$1.283.140	\$ 641.570
\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140	\$144.000	\$51.326	\$6.698	\$1.283.140	\$153.977	\$1.283.140	\$641.570
\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140	\$144.000	\$51.326	\$6.698	\$1.283.140	\$153.977	\$1.283.140	\$641.570
\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140	\$144.000	\$51.326	\$6.698	\$1.283.140	\$153.977	\$1.283.140	\$641.570
\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140	\$144.000	\$51.326	\$6.698	\$1.283.140	\$153.977	\$1.283.140	\$641.570
\$48.000	\$48.000	\$96.000	\$1.187.140	\$144.000	\$51.326	\$6.698	\$1.283.140	\$153.977	\$1.283.140	\$641.570
\$29.600	\$29.600	\$59.200	\$763.940	\$88.800	\$32.926	\$4.297	\$823.140	\$98.777	\$823.140	\$411.570
\$567.600	\$567.600	\$1.135.200	\$13.886.200	\$1.702.800	\$600.856	\$78.412	\$15.021.400	\$1.802.568	\$15.021.400	\$7.510.700

Fuente: Elaboración propia

14.1.14. Sistema de Selección

Para el proceso de selección se tiene en cuenta lo siguiente:

Después de haber reclutado al personal se le hará la prueba técnica y psicológica para saber si es apto para el cargo, que cumpla con los requisitos del cargo y si se ajusta al perfil que buscan para la organización.

El siguiente paso es haber escogido los que van a ocupar los respectivos cargos en la que serán afiliado a una seguridad social, se le dará una inducción por un mes donde se le explicará todo lo relacionado a la empresa como la misión, visión, valores corporativos, política de calidad, el sistema de remuneración, los horarios, la dotación, sus funciones, responsabilidades y comportamiento del puesto que van a desempeñar.

14.1.15. Dotación

Todas las empresas tanto del sector público como del sector privado deben garantizar la entrega de dotación a sus empleados tres veces en el año y de manera gratuita según lo dispuesto por el Código Sustantivo del Trabajo (Art. 230) y el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo (Decreto 1072 de 2015). Las fechas establecidas por ley para tal efecto son las siguientes:

- La primera dotación se otorgará el 30 de abril
- La segunda dotación se otorgará el 31 de agosto
- La tercera dotación se entregará el 20 de diciembre.

No tienen derecho a esto los trabajadores transitorios o quienes hagan uso indebido del mismo o no tengan en uso dicha dotación. Una vez estén en manos de los funcionarios estos pasaran a ser parte de su propiedad y no se les podrá exigir la devolución de los mismos, ni siquiera finalizada la relación laboral, esta dotación no hace parte del salario, ni se sumará como parte del mismo.

Que elementos lo componen:

- Un par de zapatos

- Un vestido o traje acorde para el desempeño de su labor o funciones o la naturaleza de su cargo y el medio ambiente en el que se desarrollara.
- Elementos de protección personal (EPP) acorde con la función desempeñada y se suministrarán de acuerdo a la naturaleza del riesgo y que cumplan con estándares de calidad, resistencia y durabilidad tales como; casco, guantes, botas, mascarillas y demás necesarias para el óptimo desempeño y la protección del funcionario.

El ministerio de trabajo podrá sancionar a las empresas privadas que incumplan con el reconocimiento de la dotación hasta por 5.000 SMLMV.⁸⁴

Cuadro 12 Dotación funcionarios
DOTACION PERSONAL ASESORIA SIM

Cargo	Descripción	Cant x und. O par	Cant total x año	Cto unitario	Cto total anual
Secretaria y Asesores	Camisa manga corta	4	12	\$45.000	\$540.000
	Pantalón negro	4	12	\$40.000	\$480.000
	Zapatos	2	6	\$60.000	\$360.000
	Jean oscuro	1	3	\$70.000	\$210.000
	Buso	1	3	\$40.000	\$120.000
Servicios generales	Blusa blanca estampada	2	6	\$47.000	\$282.000
	Pantalón azul oscuro	2	6	\$41.000	\$246.000
	Zapatos anti-deslizantes	1	3	\$60.000	\$180.000
	Tapa bocas	4	12	\$300	\$3.600
	Guantes	1	3	\$1.500	\$4.500
	Totales	22	66	\$404.800	\$2.426.100

Fuente: Elaboración propia

⁸⁴ Ministerio de trabajo; Dotación a trabajadores debe ser tres veces al año; [En línea], 2016; [fecha de consulta: 08 septiembre 2017]; Disponible en: <<https://www.incp.org.co/dotacion-a-trabajadores-debe-ser-tres-veces-al-ano/>>

14.1.16. Aspecto Legales y de tipo de Sociedad

Cuadro 13 Tipo de sociedad

TIPO EMPRESA	DE	No DE SOCIOS	CAPITAL MINIMO	RESPONSABILIDAD	RAZON SOCIAL
SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (S.A.S)		Mínimo 1	No existe mínimo inicial	Los socios solo responden hasta el monto de sus aportes, es una sociedad de capital, por ende es con este que se responde por las obligaciones, puesto que según el artículo 2 de la Ley 1258 de 2008 las S.A.S constituirán una persona jurídica independiente y diferente de la personería de sus accionistas, la cual consolida una vez se encuentre inscrita en el registro mercantil (Artículo 1 de la Ley 1258 de 2008)	Razón social o denominación seguida de la sigla S.A.S, funciona con uno solo accionista y puede ser el mismo representante legal.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 14 Tipo de trámites para la empresa

TRAMITES PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA		
Descripción del proceso	Tiempo (días)	Costo del tramite
Adquirir los libros de la empresa en un establecimiento comercial.	1 día	\$15.800 [2 libros, (\$7.900 cada libro, \$79 cada hoja, 100 hojas cada libro)]
Registrar la empresa ante el Registro Mercantil, obtener el certificado de existencia y representación legal, registrar los libros de la empresa e inscribirse ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) en el Centro de Atención Empresarial (CAE) de la Cámara de Comercio	4 días	\$782.800 [\$700.000: impuesto departamental de registro (el 0,7% del capital inicial de la empresa) + \$4.000: costo del formulario del registro + \$30.000: inscripción de la Cámara de Comercio y registro del documento de constitución + \$8.000: 2 certificados de existencia y representación legal (\$4.000 cada certificado) + \$7.000: impuesto departamental de estampillas pro desarrollo (1% del impuesto de registro) + \$7.000: impuesto

		departamental de estampillas pro cultura (1% del impuesto de registro) + \$ 7.000; impuesto departamental de estampillas pro seguridad alimentaria (1% del impuesto de registro),+ \$19.800: costo del registro de libros de la empresas (\$9.900 cada libro).
Formalizar la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) definitivo.	1 día	Sin costo
Registrar la empresa ante la caja de compensación familiar, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) t el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF).	4 días	Sin costo
Registrar la empresa y los empleados al sistema público de pensiones con Colpensiones	1 día	Sin costo
Inscribir a los empleados a un plan obligatorio de salud	1 día	Sin costo
Registrar la empresa ante una Administradora de Riesgos Laborales (ARL)	1 día	Sin costo

Fuente: Elaboración propia

(<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/colombia/sub/palmira/topic/starting-a-business>)

Una vez terminado los trámites es conveniente identificar la sociedad ante la Cámara de Comercio. Tales como:

Razón social: Asesoría SIM

NIT: XXXXXXXXX

Forma jurídica: sociedad por acciones simplificada, acompañada de la sigla (S.A.S)

Domicilio social: Palmira, Valle del Cauca, Colombia

Inversión total: \$100.000.000

El aporte de los socios es del 66%, es decir que cada uno debe aportar \$20.000.000 para un total de \$60.000.000 y con una financiación del 34% de un aporte de \$40.000.000

% desembolsado: 100 %

Participación capital extranjero: No

Relación de socios: Socio 1, tipo de identificación y número.

Socio 2, tipo de identificación y número.

Socio 3, tipo de identificación y número.

Objeto social: para ello la sociedad tendrá capacidad jurídica para realizar todos los actos relacionados con su objeto social.

15.1.17. Filosofía de la Empresa

Asesoría SIM nace con el fin de ofrecer y brindar los mejores servicios de asesoría empresarial con ética profesional, calidad y compromiso para cada de los clientes, con la intención de que logren sus objetivos mediante la solución de los problemas. Nuestros principios son:

- ❖ Flexibilidad para adaptarnos a las necesidades de la organización.
- ❖ Actitud en el servicio y excelencia en la gestión.
- ❖ Integridad, honestidad, respeto y confianza.
- ❖ Rentabilidad de la empresa.
- ❖ Confidencialidad y confiabilidad.
- ❖ Excelentes relaciones interpersonales.

14.1.18. Responsabilidad y Sostenibilidad Social

Para hablar de responsabilidad social y sostenibilidad social debemos tener en cuenta algunos beneficios tanto externo como interno en la empresa. Esto debemos ligarlo siempre con la sostenibilidad ambiental y el desarrollo económico

sostenible y responsable desde el punto de vista social, ambiental y económico ya que lo uno, no puede existir sin las otras, si se tienen sistemas económicos basados solamente en producciones masivas, el consumismo y la explotación ilimitada de los recursos naturales y obtener siempre los mayores beneficios económicos como único criterio, una sostenibilidad social, económica y ambiental serán insostenibles.

El talento humano de la empresa es un pilar fundamental brindándole a los primeros, ingresos que les permitan sostenibilidad y desarrollo económico e igualmente, a los segundos, el cumplimiento de los acuerdos comerciales pactados y el cumplimiento oportuno de los pagos para igualmente estos puedan brindarle a su talento humano y colaboradores sostenibilidad y desarrollo. Todo es una cadena.

14.2. ANÁLISIS TÉCNICO

14.2.1. Localización

El estudio de la localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas localizacionales con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario. El objetivo principal de este punto es determinar el sitio donde se va a instalar la oficina donde se dará la consultaría a los microempresarios de la Ciudad de Palmira.

14.2.1.1. Macrolocalización

La localización de una empresa es de vital importancia, ya que será la base fundamental para el crecimiento y el sostenimiento de esta misma; la investigación que se realice para la instalación de esta empresa es de manera detallada y precisa con el fin de tener una buena ubicación.

Datos generales de la ciudad de Palmira:

Municipio del sur del Vale del Cauca de 1.162 Kilómetros cuadrados

Zona urbana de solo 29 Kilómetros cuadrados que alberga a la mayoría de su población

Distribuidos en 7 comunas

Limítrofe con el Tolima

Ostenta diversidad climática de páramo con 298 Kilómetros cuadrados, frío 239, templado 242 y cálido 383

Posee multiplicidad orográfica desde el fértil y cálido valle sobre el río Cauca hasta el Páramo de Miraflores, Pico la estrella, Alto la Florida, Cañón de la Reina y Pico Las Torres todos por encima de 4.160 msnm sobre la imponente Cordillera Central de los Andes

Gran riqueza hidrográfica, aprovechada más por los ingenios azucareros, los grandes agro cultivos y los extractores de arena y balasto de los ríos Amaime, Nima, Aguaclara, Guachal, Toche, Bolo y Frayle

Dentro de los sitios de interés encontramos: el Parque Bolívar, la Estación del Ferrocarril, el Camp, el Estadio Rivera Escobar, el Coliseo Cubierto, Llanogrande Plaza Shopping, la Casa de Cultura Ricardo Nieto, la Plaza de Toro, el Bosque Municipal, el Batallón Ingenieros Agustín Codazzi, el Coliseo de Feria, entre otros

La macrolocalización del proyecto será en la ciudad de Palmira debido a que:

Dispone de la infraestructura adecuada frente a espacios destinados para la consultoría empresarial.

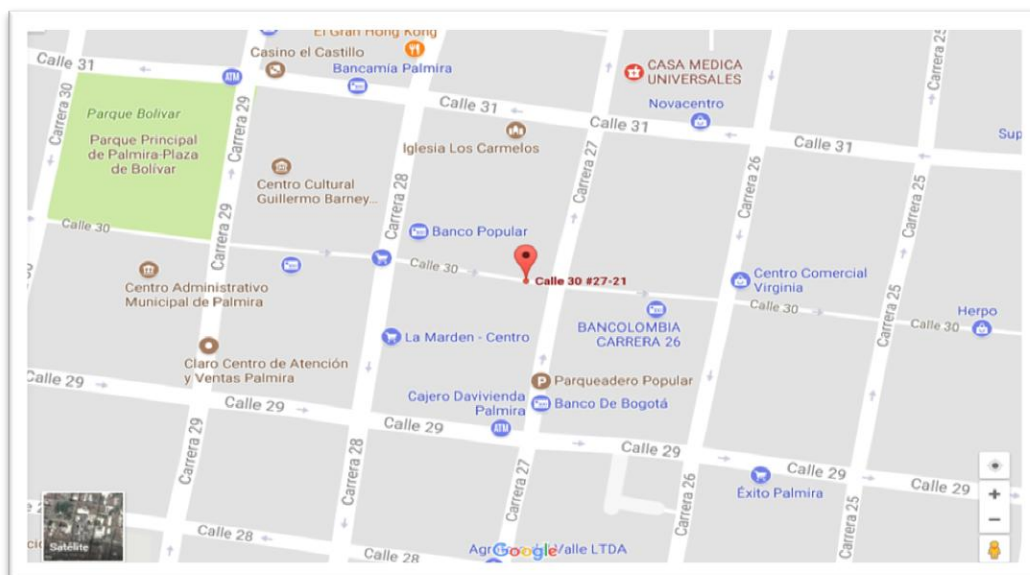
El acceso a los servicios públicos como agua, energía eléctrica, transporte público son de la mejor calidad y no presenta ningún problema en su prestación de servicio.

14.2.1.2. Microlocalización

Luego de haber determinado la Macrolocalización, consiste en determinar en qué lugar de la ciudad seleccionada sería la ubicación óptima.⁸⁵

La localización del proyecto será en una oficina en el Centro de la ciudad de Palmira ya que es este sector donde se ubica la mayoría de las microempresas y más exacto en la calle 30 No 27 – 21.

Figura 22 Localización de la empresa

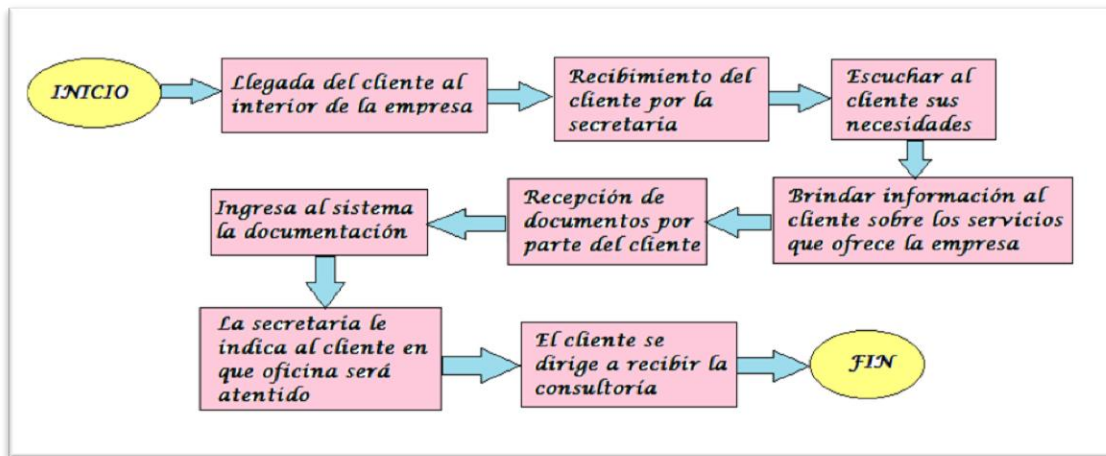


Fuente: Elaboración propia

⁸⁵ Oscar Soto Calderón, *Formulación y Evaluación del Proyecto*, [En línea], [Fecha de consulta: Abril 23 de 2017], Disponible en: <<https://es.scribd.com/doc/61281301/Localizacion-de-Proyectos>>

14.2.2. Diagrama de flujo o proceso de asesoría

Figura 23 Diagrama de flujo



Fuente: Elaboración propia

14.2.3. Análisis del Producto

El constante crecimiento de la prestación de servicio de asesoría al sector industrial manufacturero cada vez va es más viable ya que existe empresas que brinda este servicio con el fin de darle solución a los problemas que se enfrenta a diarios.

Es por esta razón la empresa como tal cuyo objetivo es brindar alternativas y opciones con el fin de que ellas salgan adelante con los problemas que se presenta en cada uno de los procesos que realizan. Este nicho de mercado lo que buscan es que cada día las empresas sean mejores frente a sus competencias. Es por eso que elegimos el nombre de “Asesoría SIM S.A.S” este es con el fin de que los microempresarios nuestros clientes puedan contar con nosotros para la solución de problemas, y de que esta manera podamos satisfacerlo de acuerdo con las necesidades que se presenta, es por eso que elegimos como slogan “Contribuimos al mejoramiento de la empresa como su mejor opción”.

Con este proyecto buscamos también contribuir con el desarrollo económico de quienes hagan parte de este (nuestro equipo de trabajo), como contribuir también con la economía del municipio, el departamento y también la economía del país.

No es un secreto para todo que las empresas como tal en especial los microempresarios presenten problemas, es decir algunas de ellas no acuden a empresas de asesorías porque creen que ellas no podrán ayudarlo a encontrarle alguna solución. Es por eso que le hacemos la invitación de que salga de la zona confort y que rompa paradigmas con el fin de que acepten las ayudas de las empresas que brindan este servicio,

14.2.4. Proveedores

Nuestra empresa establecerá buenas relaciones con los proveedores con el objetivo de promocionarlos a través de ellos. Lo que buscamos es que en las relaciones públicas podamos introducir la empresa en el mercado con el fin de que tenga un mayor nivel de popularidad para poder posicionar nuestra marca, La empresas como tal buscara proveedores que brindan calidad y seguridad en los productos que nos ofrece para nuestro servicio. Es, también básicamente, la preparación de los contratos que definen las principales obligaciones de las partes y determinan el contexto en el cual la relación de negocios se llevará a cabo, los términos afines con el tipo de vínculo deseado y los aspectos legales. Los cuales serían

Cuadro 15 Proveedores de Asesoría SIM

Proveedor	Dirección	Teléfono	Clase de productos
Papelería el Mayorista Inversiones Gomar Ltda	Calle 14 # 6-59, Cali, Colombia	(57)(2) 8850862 – 8837377 321 7508454 p.mayorista@hotmail.com – servicioalcliente@papeleri aelmayorista.com	♣ Legajadores ♣ Resma de papel tamaño Oficio y carta ♣ Grapadoras y cosedoras ♣ Bandeja de escritorio ♣ Ganchos de Legajadores y Cosedoras ♣ Carpetas ♣ Cinta ancha y delgada ♣ Tijeras ♣ Caja de Lapiceros, de Lápiz, de Sacapuntas, de Borradores ♣ Marcadores, ♣ Corrector de lápiz, ♣ Folders ♣ Organizadores ♣ Caja de cliks ♣ Libretas ♣ Agendas

Distribuidor a y Papelería Copete	Calle 11 # 9-41 Centro Cali, Colombia	8890397 – 8801519 – 8825608 311 6226097 copetelaonce@hotmail.co m	♣ Targetas personales ♣ Pendones ♣ Volantes ♣ Afiches ♣ Hojas membreteadas ♣ Sobres membreteadas
Comercializ adora Marden	Calle 30 # 27-45 Palmira, Valle del Cauca	2868733 ext: 101-111- 123 312 8692343 domicilios@marden.co – supervisores@marden.co	♣ Tacos engomados colores néon ♣ Tablas ♣ Legajadores con gancho ♣ AZ colores marden ♣ Sobres de manilas ♣ Ega o pegante ♣ Calculadora ♣ Guillotina
Centro Comercial La Pasarela	Avenida 5a Norte # 23DN- 68 Cali, Colombia	6605320 (tecnología) – 6677311-12 (administración)	♣ Vantas de computos e impresoras ♣ Accesorios ♣ Mantenimiento de equipo de computo ♣ Portátiles ♣ Cámara de seguridad ♣ Controles de acceso y alarmas
Computiend a Electrónica	Calle 5a # 46-83 Cali, Colombia	8835649 317 3784895 – 316 2871213 ventas@computiendaelec tronica.com	♣ Routers ♣ Cámaras de seguridad ♣ Accesorios de computos
Homecenter Palmira	Calle 42 # 39 Palmira, Valle del Cauca	http://www.homecenter.co m.co/homecenter-co/	♣ Sillas de escritorios y oficinas ♣ Escritorios ♣ Mesa de juntas ♣ Archivadores ♣ Sillas de sala de espera ♣ Televisores ♣ Aire acondicionado ♣ Silla interlocutora ♣ Camara de seguridad
Falabella de Colombia	Calle 99 No 11 ^a - 32, Bogotá Colombia	5878002 Servicioalcliente@falabell a.com.co	♣ Video proyector ♣ Computadores ♣ Portatiles ♣ Celulares ♣ Teatro en casa ♣ Televisores LED ♣ Teléfonos fijos ♣ Celulares ♣ Nevera ♣ Estufa

Fuente: Elaboración propia

14.2.5. Manejo de Residuos Solidos

Esto se hará ya que nosotros como empresa debemos dar el ejemplo de un buen manejo de los residuos, es decir que cada vez que utilice algo y ya no nos sirva

deberá ir en su respectiva bolsa. Para ello la empresa ubicará las canecas en bolsas biodegradables para contribuir con el cuidado del medio ambiente en área exclusiva para el manejo de los residuos, esto se hará con el fin de mantener un lugar completamente aseado, desinfectado, con control de plagas, ordenado según la normatividad en bolsas distintivas y cuyos códigos lo estipulan así:

- **Verde:** residuos orgánicos.
- **Negro:** residuos ordinarios no reciclables.
- **Blanco:** envases de vidrio sin bolsa.
- **Azul:** envases plásticos y latas.
- **Gris:** papel y cartón.

Estos serán recogidos por los servicios de aseo de la ciudad los días estipulados con el fin de evitar enfermedades y malos olores que puedan afectar a los empleados de la empresa.

14.2.6. Maquinaria y Equipo Requerida

Cuadro 16 Maquinaria y Equipo Requerida

Descripción	Características	Cant.	Valor unid.	Valor total
Silla de escritorio profesional con brazos	Color: negro Material de asiento: Polipropileno, metal, espuma Material de las pata: Nylon Alto: 81 centímetro Capacidad: 90 kilogramos máximo Diámetro de la base: 54 centímetros Altura del asiento ajustable: 46 centímetros	3	\$89.900	\$269.700
Escritorio Napoles Madera Aglomerada	Alto: 74 cm Materia: Madera aglomerada Ancho: 120 cm Cajonero: 1 Material de rieles: Metálicos Según el Ancho: De 80.1 a 130 cm Espesor: 15 mm Color: Wengue Fondo: 50 cm	1	\$219.900	\$219.900
Estación De Trabajo Escritorio L	Compuesto por dos piezas en L. Estructura metálica de alta resistencia color gris Mesa en madera aglomerada de alta densidad, cubierta con lamina de color wengue	2	\$199.000	\$398.000

	El escritorio es de fácil armado Medidas : 153 cm x 60 x 73 cm de alto			
Armario Papelero 2 Puertas	Alto:160 centímetros Material Lámina: cold rolled Ancho: 92 centímetros Número de puertas: 2 puertas Color:Gris Medidas: 160x92x45 centímetros Tipo de puertas: Puertas abatibles Fondo: 45 centímetros	1	\$538.900	\$538.900
Mesa de Juntas Barcelona	Especificaciones 180 cm x 80 cm punteras de Madecor Pizano de 40cm x 80cm Espesor 30 mm; Altura 75cm	2	\$435.000	\$870.000
Silla Interlocutora	Material estructural: Nylon Altura hasta asiento: 50 cm Material relleno: espuma Alto: 80 cm Material: paño Ancho: 50 cm Color: negro Fondo: 40 cm Diseño: sin brazos	14	\$62.000	\$868.000
Silla Sala Espera Recibo Recepciones Tandem 4 Puestos 40104	Estructura metálica con pintura color plata electrostatica Medidas:2.00 largo x.048.fondo x0.78 de Altura Color: negro	2	\$298.000	\$596.000
Televisor Lg 32 Pulgadas Full Hd	Full HD 1080p (excelente imagen como se ve en las fotos) Sonido TruSurround dolby 3 entradas HDMI Puerto USB Entradas para componente (Y,Pb,Pr,audio L,R) Entradas AV IN 1 y 2 Entradas AV OUT Puerto entrada y salida VGA Puerto Audio IN Entrada antena	1	\$650.000	\$650.000
Aire Acondicionado Ventana Haceb V05 115	Peso: 17 kg Dimensiones: Alto: 30,3 cm x Ancho: 40,8 cm x Profundo: 33,3 cm Capacidad de enfriamiento 5.000 btu/h, múltiples velocidades: 2 velocidades para enfriar y 2 para ventilar, clase T, 7 niveles de frío programables Color: blanco	1	\$359.900	\$359.900

Super Proyector Profesional Led Unic Alto Brillo Hasta 130"	Tamaño práctico y portátil Sistema de Imagen: TFT LCD Lámpara: LED Vida de la lámpara: 20K horas Brillo: 800lm Resolución: 1920 * 1080p Salida: Altavoz / auricular Distancia de proyección: 1.07-3.8m Tamaños de imagen: 34 a 130 pulgadas Medidas: 15x20x7cm Peso: 500gr	10	\$319.000	\$3.190.000
Todo En Uno Hp 205 G3 Amd Ram 4gb Dd 500gb (Computador de mesa)	Procesador AMD E2-7110 Quad Core 1.8 Ghz 4 GB RAM DDR3 Disco Duro 500 GB Unidad Optica DVD RW, pantalla 19,5" Gráficos AMD Radeon Linux	3	\$830.000	\$1.028.700
Computador Portátil Lenovo 110-14ibr N3060/ 1tb / ddr3l 4 Gb (Portátiles)	Procesador Celeron Dual Core N2840 2.16Ghz. Memoria Ram 2 Gb DDR3. Disco Duro 500 Gb. Pantalla de 14" HD LED. Wi-Fi y Bluetooth 4.0. 2 puertos USB (1 USB 2.0 y 1 USB 3.0). Quemador DVD NO disponible. Puerto HDMI. Windows 10 Home. Lector De Tarjetas. Batería de 2 Celdas. Color Negro	10	\$835.000	\$8.350.000
Imp. Canon E481 Multifuncional+sistema Recarga Copia Oficio	Alta resolución Sistema de cartuchos de 4 colores Modo de Escaneo Automático Color: negro	1	\$299.888	\$299.888
Router Inalambricos Wifi N 300mbps, Tp-link TL-wr840n, 2 Ant.	Velocidad de transmisión Inalámbrica de 300Mbps Fácil encriptación de seguridad con sólo presionar el botón WPS El Control de Banda ancha El puente inalámbrico WDS	1	\$57.900	\$57.900
Televisión, Internet y Telefonía Triple play de claro	Canales Estándar: 113 Canales HD: 60 Canales de Audio: 50 Emisoras: 6 Decodificador: 1 Deco Híbrido 1 Deco HD Streaming: Claro video Velocidad internet: 10 Megas Puntos cableados: 1 Llamadas locales: Llamadas locales ilimitadas Llamadas móviles: 1 Elegido móvil	1	\$157.900	\$157.900

	Claro LD: Plan 30 minutos LDN: Comunidad Claro			
Kit Cctv Dvr Ahd 4 Canales + 2 Cámaras Domo Ahd	(1) dvr digital ahd de 4 canales (2) Cámaras tipo domo ahd de 1.0 mp/ 720p (2) Adaptadores de corriente (2) Pares de video balun (50) Metros de cable utp categoría 5e	1	\$258.000	\$258.000
Guillotina metálica	Medidas: 30x25 cm Material: metálica Corte preciso y fácil Ajustador de papel incluido Los tamaños del papel está marcado en la base para un corte preciso	1	\$70.000	\$70.000
Calculadora Científica Casio Original Fx-350ms 240 Funciones	S-V.P.A.M. (Método algebraico con perfecta súper visualización) Función de reproducción múltiple Llamada rápida y fácil de las fórmulas ejecutadas previamente para la edición y repetición de ejecución. Teclas plásticas Diseñadas y preparadas para ser de uso fácil.	5	\$31.900	\$159.500
Nevera Abba Frost 1 Puerta Nv Ars235 1pda S	Refrigerador doméstico convencional (con escarcha) Clase T Dispensador de agua Externo Tanque de Agua traslúcido Entrepaños en vidrio de seguridad Anaqueles tipo balcón Multiusos Luz interior Manija ergonómica Diseño de espaldar Limpio bandejas para frutas y vegetales Gas refrigerante R600a Volumen nominal bruto: 187 litros	1	\$645.900	\$645.900
Estufa De Piso Con Gabinete Gas natural	Número de puestos: 4 puestos Modelo AB 100-5N N QL Tapa: No. Capacidad: 20 Pulgadas Material: Lámina Alto: 90 cm Ancho: 51 cm Color: Negro Beneficios: Practico gabinete multiusos	1	\$335.900	\$335.900
Cafetera Antigoteo Ctty Imusa	Cafetera por goteo Capacidad: 6 tazas Color: negro Filtro Luz de encendido Alto: 27 cm Ancho: 16 cm	1	\$69.900	\$69.900

	Fondo: 23 cm			
Comedor Italo Mesa + 4 Sillas	Color de la estructura de las sillas: Gris Color de las sillas: Negro Material estructura mesa: Metal Espesor: 8 milímetros Color de la estructura de la mesa: Gris Ancho mesa: 110 centímetros Material mesa: Vidrio Ancho silla: 40 centímetros Color: Negro Alto silla: 90 centímetros Fondo mesa: 70 centímetros Alto mesa: 75 centímetros Diseño: Rectangular	1	\$199.900	\$199.900
Combo Vajilla Corona Naia 4/16 + Juego Cubiertos 24 Pz Negro	Vajilla de 4 puesto, 16 piezas: 4 platos pandos, 4 platos hondos, 4 platos té y 4 pocillos Aptos para microondas y lavaplatos Juegos de cubiertos Free Home 24 piezas Negro: 6 tenedores, 6 cucharas, 6 cuchillos y 6 cucharas para postre	1	\$86.700	\$86.700
Set Alegro Jarra + 6 Vasos Cristar Nuevo Technologiestrada	Capacidad: 380ml Material: cristal	1	\$35.000	\$35.000
Mueble Inferior Cocina Con Lapa Losa En Acero Sku-00914b	Plato lava losa en acero inoxidable 3 puertas abatibles 1 cajón Patas y majillas metálicas Medidas Ancho: 120, Alto: 91.6, Profundidad: 52.9 cm Color: blanco / Roble ahumado	1	\$529.900	\$529.900
Combo De Baño Campeón 4 Piezas Blanco	Medidas: 67.9 x 43 x 72.7 cm Consumo de agua: 4.8 litros Nivel mínimo de agua en el tanque: 180 mm Peso del inodoro: 13.28 kg Lavamanos Shelby Medidas: 37 x 46 x 18.2 cm Capacidad de agua: 6.0 litros Incluye: 2 uñetas para lavamanos Llave sencilla para lavamanos: Medidas: 10.5 x 4 x 6 cm Accesorios 3 piezas: Jabonera, gancho sencillo, 2 soportes para papelera y portarollo y 1 silicón	2	\$184.990	\$369.980
TOTALES		69	\$7.800.378	\$22.076.768

Fuente: Elaboración propia

14.2.7. Materia prima e insumos requeridos.

Cuadro 17 Costo de Materias primas e Insumos

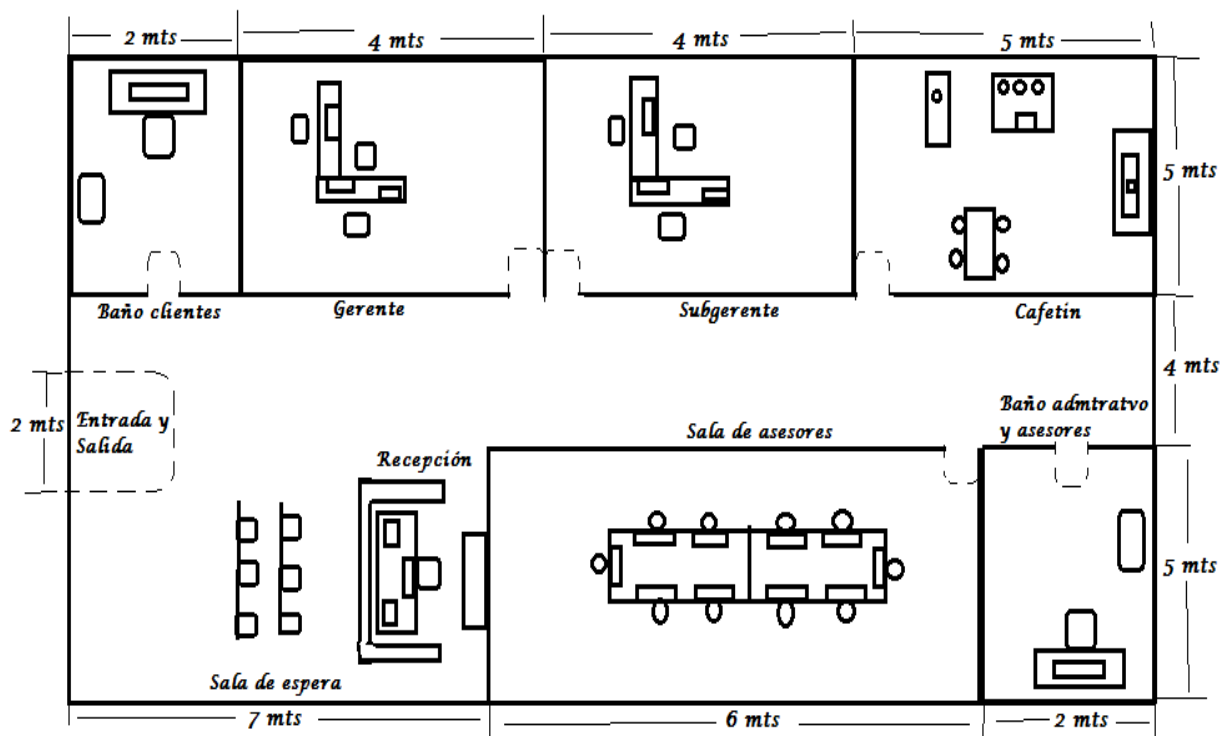
Lista de materiales para la oficina				
Código	Producto	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
C1	Caja de chiche x 50	10	\$800	\$8.000
C2	Caja de Resma de papel tamaño Oficio x 10	1	\$92.700	\$92.700
C3	Caja de Resma de papel tamaño Carta x 10	1	\$110.700	\$110.700
C4	Kit X2 Kit De Oficina Con Perforadora Cinta Cosedora	11	\$11.000	\$121.000
C5	Bandejas de escritorios	3	\$67.200	\$201.600
C6	Cajas Ganchos de Legajadores x 20	2	\$3.200	\$6.400
C7	Cajas Ganchos de Cosedoras x 5000	2	\$1.650	\$3.300
C8	Tijeras	11	\$900	\$9.900
C9	Carpetas tamaño carta	10	\$2.700	\$27.000
C10	Cinta Ancha transparente	1	\$6.200	\$6.200
C11	Cinta Delgada transparente	1	\$1.300	\$1.300
C12	Cinta Enmascarada	1	\$2.100	\$2.100
C13	Caja de Lapiceros x 12	1	\$6.000	\$6.000
C14	Caja de Lápiz x 12	1	\$9.600	\$9.600
C15	Caja de Sacapuntas x 24	1	\$7.200	\$7.200
C16	Caja de Borradores x 20	1	\$12.000	\$12.000
C17	Caja de Marcadores delgados surtidos x 12	1	\$28.800	\$28.800
C18	Caja de Marcadores gruesos surtidos x 12	1	\$26.800	\$26.800
C19	Corrector de lápiz	11	\$2.700	\$29.700
C20	Folders tamaño carta	10	\$300	\$3.000
C21	Folders tamaño oficio	10	\$200	\$2.000
C22	Caja de clip x 100s	11	\$2.200	\$24.200
C23	Libretas	11	\$1.500	\$16.500
C24	Agendas	11	\$11.400	\$125.400
C25	Tacos engomados colores neón	11	\$10.200	\$112.200
C26	Silicona liquida	1	\$13.400	\$13.400
C27	Sobres de manilas carta	10	\$200	\$2.000
C28	Ega o pegante	11	\$2.800	\$30.800
C29	AZ colores marden	2	\$9.600	\$19.200
C30	Caja de Resaltadores surtidos x 10	1	\$11.000	\$11.000

C31	Sacaganchos	11	\$1.700	\$18.700
C32	USB 8 GB	11	\$21.700	\$238.700
C33	CD para DVD x 50	1	\$34.900	\$34.900
C34	Bolsa de Cauchos X 20	2	\$1.300	\$2.600
C35	Cajas de mariposas x 12	2	\$2.200	\$4.400
C36	Caja de Pinzas reversibles surtidas	2	\$700	\$1.400
C37	Tinta de huellero	1	\$3.300	\$3.300
C38	Huellero	1	\$2.850	\$2.850
C39	Sobre de manilas oficio	10	\$200	\$2.000
C40	Fundas o Feldas para CD para DVD	50	\$100	\$5.000
TOTALES		251	\$525.300	\$1.383.850

Fuente: Elaboración propia

14.2.8. Distribución de la Planta

Figura 24 Distribución de la planta



Fuente: Elaboración propia

14.2.9. Capacidad de producción

Definimos la distribución de la capacidad de servicio de Asesoría SIM en el siguiente cuadro así:

Cuadro 18 Capacidad de servicio Asesoría SIM

Cantidad	Descripción	No. de horas	Horas totales
3	Asesores de servicio	1	3
3	Asesores de servicio	1	3
3	Asesores de servicio	1	3
3	Asesores de servicio	1	3
3	Asesores de servicio	1	3
3	Asesores de servicio	1	3
3	Asesores de servicio	1	3
3	Asesores de servicio	1	3
3	Asesores de servicio	1	3
3	Gerente	1	3
3	Subgerente	1	3
	Totales		30

Fuente: Elaboración propia

Podemos decir que nuestra capacidad de servicio de Asesoría SIM S.A.S será de **30** clientes por ciclo.

Cuadro 19 Ciclo de servicio Asesoría SIM

Acción	Tiempo requerido
Preparación de los implementos a utilizar de los servicios	0.17seg
Transporte de ida de los implementos hasta el lugar de la prestación de servicio	0.33seg
Preparar el espacio de la prestación de servicio	0.17seg
Inicio de la capacitación	1hrs
Recoger los implementos utilizados en la capacitación	0.17seg
Transporte de regreso de los implementos a la empresa	0.33seg
Organizar los implementos	0.25seg
Tiempo total del ciclo de servicio	2.42min

Fuente: Elaboración propia

Podemos decir entonces que el tiempo de entrada y salida de un cliente de la Asesoría SIM tardara aproximadamente 2 horas con 42 minutos por cliente.

Para calcular la ocupación máxima que podemos tener en la Asesoría multiplicaremos el No. total de servicio disponibles por las horas de servicio total y luego lo dividiremos por el tiempo de ciclo de servicio así:

Cuadro 20 Tiempo de servicios de Asesoría SIM

Descripción	Horario	No. de hrs	Horas totales
Entrada	08:00 am A 12:00 pm	4	4

Hora de almuerzo	12:00 pm A 2:00 pm	2	2
Salida	2:00 pm A 6:00 pm	4	4
Totales			8

Fuente: Elaboración propia

Capacidad máxima (CM) = $\frac{\text{No. de servicio} \times \text{Horas de servicio}}{\text{Tiempo ciclo de servicio.}}$

Capacidad de servicio mañana = $\frac{4 \times 30}{2,42} = 50$

Capacidad de servicio tarde = $\frac{4 \times 30}{2,42} = 50$

Capacidad Máxima = $\frac{8 \times 30}{2,42} = 99$ servicios al día

Nuestra capacidad diseñada de producción máxima total de la Asesoría SIM S.A.S asumiéndose que la fuerza laboral es al 100%; los equipos funcionan al 100% y las instalaciones al 100% quedaran de la siguiente manera:

Cuadro 21 Capacidad de producción máxima Asesoría SIM

Descripción	Número de días o Hrs
Diaria	30
Mensual (100% full ocupación)	720
Anual (por 12 meses)	8.640
Atención cliente por hora	1

Fuente: Elaboración propia

14.3. ANÁLISIS LEGAL

Dentro de los procesos para la creación de nuevos proyectos para emprendedores lo más importante es poder legalizar la formalización de la personería jurídica del establecimiento para así cumplir con todas las normatividades que exige la nación a través de sus entes reguladores entre los que se destacan el Ministerio de comercio, industria y turismo, las cámaras de comercia y la DIAN, solo destacar

que para realizar todas esta tramitología resulta ser costoso lo cual lo convierte en una obligación para crear una empresa.

Este proyecto no se realizará la constitución de la empresa por el momento ya que esto es un proceso investigativo con un fin de realizar un estudio de factibilidad del mismo, de todos modos se mostrara cuales con los pasos, requisitos y el costo que tiene para constituirla. El proyecto de estudio de factibilidad para Asesoría SIM se ha decidido que será una Sociedad por acciones simplificada cuyas siglas son S.A.S, por sus múltiples beneficios.

La empresa se acogerá a todas las normas vigentes donde podemos destacar la Norma ISO 9001, acogernos también a beneficios de ley de exoneración de pagos de parafiscales a través de la ley 1607, de 2012. Artículo 25 (ICBF, SENA no aporta), solo aportará el 4% a la CCF (caja de compensación familiar), no aporta al EPS, solo se aportará a AFP (administradoras de fondos de pensiones y Colpensiones un 12%) entre algunos otros más.

Las principales características de este tipo de sociedad son las siguientes

Acto de Constitución: Este tipo de sociedad puede ser constituido por contrato privado el cual debe ser autenticado antes de su inscripción en el registro mercantil por los participantes en su suscripción, o por apoderado designado para ello.

Responsabilidad: Los socios solo responden hasta el monto de sus aportes, es una sociedad de capital, por ende es con este que se responde por las obligaciones; la sociedad es una persona distinta al socio una vez esta tiene personería jurídica, la cual se consolida una vez se encuentra inscrita en el registro mercantil.

Personas que la pueden constituir: Tanto personas naturales como jurídicas pueden constituir este tipo de sociedad.

Pago del capital: Este puede ser pactado en el contrato de sociedad con plazos distintos a los establecidos en el Código de Comercio, pero nunca podrá exceder de dos años.

Tipos de acciones que se emiten: Este tipo de sociedad puede emitir cualquiera de las siguientes acciones: (1) acciones privilegiadas; (2) acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto; (3) acciones con dividendo fijo anual y (4) acciones de pago.

Negociación de Acciones: Las acciones en este tipo de sociedad no podrán ser negociadas en la bolsa, pero si pueden ser negociadas por otros medios de manera libre a menos que en los estatutos se hayan establecido restricciones para ello.

CAPITULO No 3

15.1. ANÁLISIS FINANCIERO

15.1.1. Gastos de Pre-operación

Aquí se incluyen los gastos de constitución de la empresa, los gastos publicitarios de lanzamiento. La relación de maquinaria y equipo necesario para el funcionamiento de la misma.

Cuadro 22 gasto de preparación

GASTOS DE PREOPERACION			
DESCRIPCION	cantidad	Costo	Total
Libros de la empresa como establecimiento comercial	2	\$7.900	\$15.800
Impuesto departamental (1% del capital inicial)	1	\$700.000	\$700.000
Formulario del registro	1	\$4.000	\$4.000
Inscripción a la Cámara de Comercio y registro del documento de constitución	1	\$30.000	\$30.000
Certificados de existencia y representación legal	2	\$4.000	\$8.000
Impuesto departamental de estampillas pro desarrollo (1% del impuesto de registro)	1	\$7.000	\$7.000
Impuesto departamental de estampillas pro cultura (1% del impuesto de registro)	1	\$7.000	\$7.000
Impuesto departamental de estampillas pro seguridad alimentaria (1% del impuesto de registro)	1	\$7.000	\$7.000
Registro de los libros de la empresa	2	\$9.900	\$19.800
Registro mercantil			\$782.800
TOTAL	11		\$798.600

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 23 Gastos publicitarios

Concepto	Cantidad	Tiempo	Valor Mensual	Total Anual
Imagen corporativa - aviso	1	1 vez al año	\$1.000.000	\$1.000.000
Volantes	100	2 veces al año	\$109.950	\$10.995.000
Afiches	3	1 vez al año	\$42.950	\$128.850
Página web	1	1 vez al año	\$500.000	\$500.000
Pendones arañas	2	1 veces al año	\$64.950	\$129.900
Directorio telefónico	1	1 veces al año	\$200.000	\$200.000
TOTALES	108		\$1.917.850	\$12.953.750

Fuente: Elaboración propia

15.1.2. Activos Fijos

Cuadro 24 Inventario de los Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS (no corrientes)	Costo total
MAQUINARIA, PLANTA Y EQUIPO	\$5.985.788
Armario Papelero 2 Puertas	\$ 538.900
Aire Acondicionado Ventana Haceb V05 115	\$ 359.900
Super Proyector Profesional Led Unic Alto Brillo Hasta 130"	\$ 3.190.000
Imp. Canon E481 Multifuncional+sistema Recarga Copia Oficio	\$ 299.888
Router Inalambricos Wifi N 300mbps, Tp-link TL-wr840n, 2 Ant.	\$ 57.900
Kit Cctv Dvr Ahd 4 Canales + 2 Cámaras Domo Ahd	\$ 258.000
Guillotina metálica	\$ 70.000
Calculadora Científica Casio Original Fx-350ms 240 Funciones	\$ 159.500
Nevera Abba Frost 1 Puerta Nv Ars235 1pda S	\$ 645.900
Estufa De Piso Con Gabinete Gas natural	\$ 335.900
Cafetera Térmica Programable De 12 Tazas Oster	\$ 69.900
MUEBLES Y ENSERES	\$4.601.400
Televisor Lg 32 Pulgadas Full Hd	\$ 650.000
Mesa de Juntas Barcelona	\$ 870.000
Sillas interlocutora	\$ 868.000
Silla Sala Espera Recibo Recepciones Tandem 4 Puestos 40104	\$ 596.000
Silla de escritorio profesional con brazos	\$ 269.700
Escritorio Napoles Madera Aglomerada	\$ 219.900
Estación De Trabajo Escritorio L	\$ 398.000
Comedor Italo Mesa + 4 Sillas	\$ 199.900
Mueble Inferiro Cocina Con Laba Losa En Acero Sku-00914b	\$ 529.900
EQUIPO DE COMPUTO	\$11.589.400
Todo En Uno Hp 205 G3 Amd Ram 4gb Dd 500gb	\$ 2.490.000
Computador Portátil Lenovo 110-14ibr N3060/ 1tb /ddr3l 4 Gb (portátiles)	\$ 8.350.000
Kit 3 Teléfonos Inalambricos At&t Teléfonos	\$ 212.000
Celular Samsung J3	\$ 379.500
Televisión, Internet y Telefonía Triple play de claro	\$ 157.900
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$787.390
Combo Vajilla Corona Naia 4/16 + Juego Cubiertos 24 Pz Negro	\$ 86.700
Set Alegre Jarra + 6 Vasos Cristar Nuevo Technologiestrad	\$ 35.000
Combo De Baño Campeón 4 Piezas Blanco	\$ 396.890
Valdes para aseo	\$ 7.500
Escobas para aseo	\$ 5.500
Trapeadores	\$ 10.900
Botes para la basura	\$ 240.000
Recogedores	\$ 4.900
ACTIVOS FIJOS TOTALES	\$22.963.978

Fuente: Elaboración propia

15.1.3 Inversión Requerida

Cuadro 25 Inversión Requerida

INVERSION REQUERIDA				
INVERSION	%	Tasa anual	Aporte	Total
Socio 1	22,00%	6,67%	\$17.500.000	\$17.500.000
Socio 2	22,00%	6,67%	\$17.500.000	\$17.500.000
Aporte total de socios	44,00%	13%	\$35.000.000	\$35.000.000
Financiado x el Banco	34,00%	12,5%	\$35.000.000	\$35.000.000
Aporte total financiado			\$35.000.000	\$35.000.000
Inversión total	78%		\$70.000.000	\$70.000.000

Fuente: Elaboración propia

15.1.4. Depreciaciones

Cuadro 26 Depreciaciones

ACTIVOS FIJOS (no corrientes)	Costo total	vida útil (años)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MAQUINARIA, PLANTA Y EQUIPO	\$5.985.788	10%	\$598.579	\$598.579	\$598.579	\$598.579	\$598.579
Armario Papelero 2 Puertas	\$538.900	10	\$53.890	\$53.890	\$53.890	\$53.890	\$53.890
Aire Acondicionado Ventana Haceb V05 115	\$359.900	10	\$35.990	\$35.990	\$35.990	\$35.990	\$35.990
Super Proyector Profesional Led Unic Alto Brillo Hasta 130"	\$3.190.000	10	\$319.000	\$319.000	\$319.000	\$319.000	\$319.000
Imp. Canon E481 Multifuncional+sistema Recarga Copia Oficio	\$299.888	10	\$29.989	\$29.989	\$29.989	\$29.989	\$29.989
Router Inalámbrico Wifi N 300mbps, Tp-link Tl-wr840n, 2 Ant.	\$57.900	10	\$5.790	\$5.790	\$5.790	\$5.790	\$5.790
Kit Cctv Dvr Ahd 4 Canales + 2 Cámaras Domo Ahd	\$258.000	10	\$25.800	\$25.800	\$25.800	\$25.800	\$25.800
Guillotina metálica	\$70.000	10	\$7.000	\$7.000	\$7.000	\$7.000	\$7.000
Calculadora Científica Casio Original Fx-350ms 240 Funciones	\$159.500	10	\$15.950	\$15.950	\$15.950	\$15.950	\$15.950
Nevera Abba Frost 1 Puerta Nv Ars235 1pda S	\$645.900	10	\$64.590	\$64.590	\$64.590	\$64.590	\$64.590
Estufa De Piso Con Gabinete Gas natural	\$335.900	10	\$33.590	\$33.590	\$33.590	\$33.590	\$33.590
Cafetera Térmica Programable De 12 Tazas Oster	\$69.900	10	\$6.990	\$6.990	\$6.990	\$6.990	\$6.990
MUEBLES Y ENSERES	\$4.601.400	10%	\$460.140	\$460.140	\$460.140	\$460.140	\$460.140
Televisor Lg 32 Pulgadas Full Hd	\$650.000	10	\$65.000	\$65.000	\$65.000	\$65.000	\$65.000
Mesa de Juntas Barcelona	\$870.000	10	\$87.000	\$87.000	\$87.000	\$87.000	\$87.000
Sillas interlocutora	\$868.000	10	\$86.800	\$86.800	\$86.800	\$86.800	\$86.800
Silla Sala Espera Recibo Recepciones Tandem 4 Puestos 40104	\$596.000	10	\$59.600	\$59.600	\$59.600	\$59.600	\$59.600
Silla de escritorio profesional con brazos	\$269.700	10	\$26.970	\$26.970	\$26.970	\$26.970	\$26.970
Escritorio Napoles Madera Aglomerada	\$219.900	10	\$21.990	\$21.990	\$21.990	\$21.990	\$21.990
Estación De Trabajo Escritorio L	\$398.000	10	\$39.800	\$39.800	\$39.800	\$39.800	\$39.800

Comedor Italo Mesa + 4 Sillas	\$199.900	10	\$19.990	\$19.990	\$19.990	\$19.990	\$19.990
Mueble Inferiro Cocina Con Laba Losa En Acero Sku-00914b	\$529.900	10	\$52.990	\$52.990	\$52.990	\$52.990	\$52.990
EQUIPO DE COMPUTO	\$11.589.400	5%	\$579.470	579.470	\$579.470	\$579.470	\$579.470
Todo En Uno Hp 205 G3 Amd Ram 4gb Dd 500gb	\$2.490.000	20	\$124.500	\$124.500	\$124.500	\$124.500	\$124.500
Computador Portátil Lenovo 110-14ibr N3060/ 1tb /ddr3l 4 Gb (portatiles)	\$8.350.000	20	\$417.500	\$417.500	\$417.500	\$417.500	\$417.500
Kit 3 Teléfonos Inalambricos At&t Telefonos	\$ 212.000	20	\$10.600	\$10.600	\$10.600	\$10.600	\$10.600
Celular Samsugg J3	\$379.500	20	\$18.975	\$18.975	\$18.975	\$18.975	\$18.975
Televisión, Internet y Telefonía Triple play de claro	\$157.900	20	\$7.895	\$7.895	\$7.895	\$7.895	\$7.895
ACTIVOS FIJOS (no corrientes)							
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$787.390	100%	\$787.390	\$0	\$0	\$0	\$0
Combo Vajilla Corona Naia 4/16 + Juego Cubiertos 24 Pz Negro	\$86.700	1	\$86.700	\$0	\$0	\$0	\$0
Set Alegro Jarra + 6 Vasos Cristar Nuevo Technologiestrad	\$35.000	1	\$35.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Combo De Baño Campeón 4 Piezas Blanco	\$396.890	1	\$396.890	\$0	\$0	\$0	\$0
Valdes para aseo	\$7.500	1	\$7.500	\$0	\$0	\$0	\$0
Escobas para aseo	\$5.500	1	\$5.500	\$0	\$0	\$0	\$0
Trapeadores	\$10.900	1	\$10.900	\$0	\$0	\$0	\$0
Botes para la basura	\$240.000	1	\$240.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Recogedores	\$4.900	1	\$4.900	\$0	\$0	\$0	\$0
ACTIVOS FIJOS TOTALES	\$22.963.978						
DEPRESACIONES TOTALES			\$2.425.579	\$1.638.189	\$1.638.189	\$1.638.189	\$1.638.189

Fuente: Elaboración Propia

15.1.5. Ingreso y Proyección de Ventas

Cuadro 27 Proyección de ventas e ingresos

PPROYECCIONES DE VENTAS E INGRESOS A 5 AÑOS								
	Cant x año	Costo	Valor vta.	Porcentaje de venta esperado por cada año				
				75%	80%	80%	85%	85%
LINEA DE PRODUCTOS				Vtas año 1	Vtas año 2	Vtas año 3	Vtas año 4	Vtas año 5
Capacitación empresarial	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
Implementación de Sistema de Gestión Integral Pyme	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
Análisis y Diseño Organizacional	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
Asesoría en Responsabilidad Social Empresarial	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
Sistema en gestión de calidad ISO 9001: 2016	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
Asesoría y consultoría en ámbito empresarial	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
Sistema de gestión en higiene y seguridad ocupacional	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
Áreas de Marketing	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
Asesoría Contable y Administrativa	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
Talento Humano	864	\$250.000	\$300.000	648	702	702	745	745
VENTAS VALORES POR AÑO	8.640			6.480	7.016	7.016	7.448	7.448

Fuente: Elaboración Propia

15.1.6. Presupuesto Costes y Gastos

Cuadro 28 Presupuesto Costes y Gastos

Costos de ventas proyectado a cinco años

Costos de ventas proyectado a cinco años								
Crecimiento de las ventas por crecimiento población					1,20%	1,20%	1,20%	1,20%
Crecimiento de la venta por posicionamiento				75%	80%	80%	85%	85%
LINEA DE PRODUCTOS	Cap. X Unid.	Costo	Precio de Vta.	Cto de Vta. año 1	Cto de Vta. año 2	Cto de Vta. año 3	Cto de Vta. año 4	Cto de Vta. año 5
Capacitación empresarial	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$186.192.000	\$186.192.000
Implementación de Sistema de Gestión Integral Pyme	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$186.192.000	\$186.192.000
Análisis y Diseño Organizacional	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$186.192.000	\$186.192.000
Asesoría en Responsabilidad Social Empresarial	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$186.192.000	\$186.192.000
Sistema en gestión de calidad ISO 9001: 2016	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$186.192.000	\$186.192.000
Asesoría y consultoría en ámbito empresarial	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$ 186.192.000	\$186.192.000
Sistema de gestión en higiene y seguridad ocupacional	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$186.192.000	\$186.192.000
Áreas de Marketing	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$186.192.000	\$186.192.000
Asesoría Contable y Administrativa	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$ 186.192.000	\$186.192.000
Gestión humana	864	\$250.000	\$300.000	\$162.000.000	\$175.392.000	\$175.392.000	\$186.192.000	\$186.192.000
COSTOS TOTALES X AÑO	8.640	\$2.500.000		\$1.620.000.000	\$1.753.920.000	\$1.753.920.000	\$1.861.920.000	\$1.861.920.000

Fuente: Elaboración propia

15.1.7. Presupuesto de Ventas

Cuadro 29 Presupuesto de Ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS PROYECTADA A 5 AÑOS						
Crecimiento de las ventas por crecimiento de población		1,20%	1,20%	1,20%	1,20%	1,20%
Crecimiento de la ventas por posicionamiento		70%	75%	80%	85%	90%
LÍNEA DE PRODUCTO	Cap. x año	Vtas año 1 x unid.	Vtas año 2 x unid.	Vtas año 3 x unid.	Vtas año 4 x unid.	Vtas año 5 x unid.
Capacitación empresarial	864	\$194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$223.430.400	\$223.430.400
Implementación de Sistema de Gestión Integral Pyme	864	\$194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$223.430.400	\$223.430.400
Análisis y Diseño Organizacional	864	\$ 194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$223.430.400	\$223.430.400
Asesoría en Responsabilidad Social Empresarial	864	\$194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$223.430.400	\$223.430.400
Sistema en gestión de calidad ISO 9001: 2016	864	\$194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$223.430.400	\$223.430.400
Asesoría y consultoría en ámbito empresarial	864	\$194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$223.430.400	\$223.430.400
Sistema de gestión en higiene y seguridad ocupacional	864	\$ 194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$ 223.430.400	\$223.430.400
Áreas de Marketing	864	\$194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$223.430.400	\$223.430.400
Asesoría Contable y Administrativa	864	\$194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$223.430.400	\$223.430.400
Gestión humana	864	\$194.400.000	\$210.470.400	\$210.470.400	\$223.430.400	\$223.430.400
VENTAS TOTALES X AÑO	8.640	\$1.944.000.000	\$2.104.704.000	\$2.104.704.000	\$2.234.304.000	\$2.234.304.000

Fuente: Elaboración propia

15.1.8. Análisis de Costos

Según el estudio financiero del proyecto muestra que nuestros costes de producción requeridos estarán alrededor de \$1.854.703.886 para el primer año y se pueden discriminar así a lo largo de una proyección a cinco años en la siguiente tabla.

Cuadro 30 Costes de producción proyectados

CONCEPTO	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Mano de obra (MOD)	\$224.600.580	\$224.600.580	\$224.600.580	\$224.600.580	\$224.600.580
Salario Básico Planta	\$144.256.800	\$144.256.800	\$144.256.800	\$144.256.800	\$144.256.800
Subsidio de transporte	\$9.976.800	\$9.976.800	\$9.976.800	\$9.976.800	\$9.976.800
Dominicales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pensión paga la empresa	\$20.433.600	\$20.433.600	\$20.433.600	\$ 20.433.600	\$20.433.600
ARL	\$940.940	\$940.940	\$940.940	\$940.940	\$940.940
Cesantías	\$15.021.400	\$15.021.400	\$15.021.400	\$ 15.021.400	\$15.021.400
Interés de las cesantías	\$1.802.568	\$1.802.568	\$1.802.568	\$1.802.568	\$1.802.568
Caja de compensación familiar CCF	\$7.210.272	\$7.210.272	\$7.210.272	\$7.210.272	\$7.210.272
Prima de servicios	\$15.021.400	\$15.021.400	\$15.021.400	\$ 5.021.400	\$15.021.400
Vacaciones	\$7.510.700	\$7.510.700	\$7.510.700	\$7.510.700	\$7.510.700
Dotaciones	\$2.426.100	\$2.426.100	\$2.426.100	\$2.426.100	\$.426.100
Otros Costos	\$10.103.306	\$7.388.189	\$7.388.189	\$7.388.189	\$7.388.189
Arrendamiento	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000	\$800.000
Seguros (Póliza todo riesgo)	\$950.000	\$950.000	\$950.000	\$950.000	\$950.000
Depreciaciones	\$2.425.579	\$1.638.189	\$1.638.189	\$1.638.189	\$1.638.189
Servicios públicos	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000
Costo de constitución	\$1.927.727	\$0	\$0	\$0	\$0
Total costos directos	\$234.703.886	\$231.988.769	\$231.988.769	\$231.988.769	\$231.988.769
Costos Variable					
Materia prima e insumos	\$1.620.000.000	\$1.753.920.000	\$1.753.920.000	\$1.861.920.000	\$1.861.920.000
Total costos variables	\$1.620.000.000	\$1.753.920.000	\$1.753.920.000	\$1.861.920.000	\$1.861.920.000
Total costos de producción	\$1.854.703.886	\$1.985.908.769	\$1.985.908.769	\$2.093.908.769	\$2.093.908.769
Ctos directos - depreciaciones	\$1.852.278.307	\$1.984.270.580	\$1.984.270.580	\$2.092.270.580	\$2.092.270.580

Fuente: Elaboración propia

Y aunque en principio los gastos del proyecto se muestran altos, también el margen de ganancia lo es lo que proyecta unas buenas utilidades a lo largo de cada uno de los periodos mostrando un comportamiento positivo. Hay que resaltar que el modelo utilizado para calcular costes y gastos, proyecciones de ventas es el de valores constantes

15.1.9. Estado de Resultado

Cuadro 31 Estado de resultado

ESTADO DE RESULTADOS		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		\$0	\$1.944.000.000	\$2.104.704.000	\$2.104.704.000	\$2.234.304.000	\$2.234.304.000
Costos de venta		\$0	\$(1.854.703.886)	\$(1.985.908.769)	\$(1.985.908.769)	\$(2.093.908.769)	\$(2.093.908.769)
Utilidad Bruta		\$0	\$89.296.114	\$118.795.231	\$118.795.231	\$140.395.231	\$140.395.231
Gastos de administración		\$0	\$(36.000.000)	\$(36.000.000)	\$(36.000.000)	\$(36.000.000)	\$(36.000.000)
Gastos de ventas		\$0	\$(12.953.750)	\$(12.953.750)	\$(12.953.750)	\$(12.953.750)	\$(12.953.750)
Utilidad Operacional		\$0	\$40.342.364	\$69.841.481	\$69.841.481	\$91.441.481	\$91.441.481
Ingresos financieros		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos Financieros		\$0	\$(3.853.070)	\$(3.171.208)	\$(2.404.114)	\$(1.541.133)	\$(570.280)
Ingresos no operativos		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos no operacionales		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Utilidad antes de Impuesto		\$0	\$36.489.294	\$66.670.273	\$67.437.367	\$89.900.348	\$90.871.201
impuesto a la renta	37%	\$0	\$(13.501.039)	\$(24.668.001)	\$(24.951.826)	\$(33.263.129)	\$(33.622.344)
Utilidad Neta		\$0	\$22.988.255	\$42.002.272	\$42.485.541	\$56.637.219	\$57.248.857

Fuente: Elaboración propia

15.1.10. Flujo Efectivo

Cuadro 32 Flujo Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Detalle						
Ganancia del año	\$0	\$22.988.255	\$42.002.272	\$42.485.541	\$56.637.219	\$57.248.857
Ajuste ingresos y costo no requieren efectivo						
Depreciación	\$0	\$2.425.579	\$1.638.189	\$1.638.189	\$1.638.189	\$1.638.189
Gastos por impuesto a las ganancias	\$0	\$13.501.039	\$24.668.001	\$24.951.826	\$33.263.129	\$33.622.344
Efectivo neto en actividades de operación	\$0	\$38.914.873	\$68.308.461	\$69.075.555	\$91.538.536	\$92.509.390
Cambios en partidas operacionales						
(Aumento) Disminución de Inversiones						
(Aumento) Disminución en Clientes		\$0				
(Aumento) Disminución Anticipos						
(Aumento) Disminución de Inventarios		\$0				
(Aumento) Disminución en Diferidos		\$0				
Aumento (Disminución) en cuentas por pagar tributarias						
(Aumento) Disminución en Compra de activos	\$0	\$ (22.963.978)	\$0	\$0	\$0	\$0
Aumento (Disminución) en Proveedores	\$0	\$195.219.212	\$0	\$0	\$0	\$0
Aumento (Disminución) en cuentas por pagar tributarias	\$0	\$0	\$(13.501.039)	\$(24.668.001)	\$(24.951.826)	\$(33.263.129)
Efectivo procedente (Utilizado) Inversión		\$172.255.234	\$(13.501.039)	\$(24.668.001)	\$(24.951.826)	\$(33.263.129)

Actividades de financiación						
Acciones emitidas	\$35.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Obligaciones Financieras	\$35.000.000	\$(5.454.891)	\$(6.136.753)	\$(6.903.847)	\$(7.766.828)	\$(8.737.681)
Reembolso préstamo						
Dividendos						
Efectivo procedente (Utilizado) financiación	\$70.000.000	\$(5.454.891)	\$(6.136.753)	\$(6.903.847)	\$(7.766.828)	\$(8.737.681)
Aumento o disminución en el efectivo neto	\$70.000.000	\$205.715.216	\$48.670.670	\$37.503.708	\$58.819.883	\$50.508.580
Efectivo al comienzo del año	\$0	\$70.000.000	\$275.715.216	\$324.385.886	\$361.889.594	\$420.709.476
Efectivo al final del año	\$70.000.000	\$275.715.216	\$324.385.886	\$ 361.889.594	\$420.709.476	\$471.218.056

Fuente: Elaboración propia

15.1.11. Flujo de Caja

Cuadro 33 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		\$0	\$1.944.000.000	\$2.104.704.000	\$2.104.704.000	\$2.234.304.000	\$2.234.304.000
Menos Costos de operación	-	\$0	\$(1.852.278.307)	\$(1.984.270.580)	\$(1.984.270.580)	\$(2.092.270.580)	\$(2.092.270.580)
Menos Gastos	-	\$0	\$(48.953.750)	\$(48.953.750)	\$(48.953.750)	\$(48.953.750)	\$(48.953.750)
Depreciación	-	\$0	\$(2.425.579)	\$(1.638.189)	\$(1.638.189)	\$(1.638.189)	\$(1.638.189)
Gasto Financiero	-	\$0	\$(3.853.070)	\$(3.171.208)	\$(2.404.114)	\$(1.541.133)	\$(570.280)
Utilidad antes impuestos		\$0	\$36.489.294	\$66.670.273	\$67.437.367	\$89.900.348	\$90.871.201
Impuestos	37%	\$0	\$(13.501.039)	\$(24.668.001)	\$(24.951.826)	\$(33.263.129)	\$(33.622.344)
Utilidad después de Impuestos		\$0	\$22.988.255	\$42.002.272	\$42.485.541	\$56.637.219	\$57.248.857

Préstamo	-	\$(35.000.000)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Capital de inversionistas	-	\$(35.000.000)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Más depreciación	+	\$0	\$2.425.579	\$1.638.189	\$1.638.189	\$1.638.189	\$1.638.189
Amortización del Crédito	-	\$0	\$(5.454.891)	\$(6.136.753)	\$(6.903.847)	\$(7.766.828)	\$(8.737.681)
Flujo de caja neto		\$(70.000.000)	\$19.958.943	\$37.503.708	\$37.219.883	\$50.508.580	\$50.149.364

Fuente: Elaboración propia

Esta es la información que nos mostrara a detalle cuales son los ingresos y egresos que tiene la empresa en un tiempo determinado, también es la acumulación neta de flujo de efectivo con el que cuenta la empresa, su principal objetivo es mostrarnos cuales son todos los ingresos y gastos que tiene la empresa como tal. Esto nos ayudara a los administradores en un determinado momento para tomar decisiones evaluar cuál es la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo de manera positiva.

El ingreso principal de la empresa son sus ventas con eso se deriva la sostenibilidad y en los egresos se destacan los coste de producción, pago de proveedores, etc. Se puede decir que si el saldo es al fin positivo es porque los ingresos fueron mayores que los egresos que generó la empresa, en cambio sí sucede lo contrario es decir que tanto los ingresos como los egresos son negativos en este caso su saldo será negativo se indica que el proceso fallo.

15.1.12. Punto de Equilibrio

Cuadro 34 Punto de equilibrio

CAPACIDAD DE PRODUCCION X AÑO					3000	70%	2.100		
PUNTO DE EQUILIBRIO POR LINEAS DE PRODUCTOS	Unid. x año	Costo	Precio de vta.	Estimado vtas año 1			% de particip.	Cto fijo	Precio vta año
Capacitación empresarial	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
Implementación de Sistema de Gestión Integral Pyme	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
Análisis y Diseño Organizacional	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
Asesoría en Responsabilidad Social Empresarial	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
Sistema en gestión de calidad ISO 9001: 2016	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
Asesoría y consultoría en ámbito empresarial	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
Sistema de gestión en higiene y seguridad ocupacional	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
Áreas de Marketing	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
Asesoría Contable y Administrativa	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
Gestión humana	864	\$250.000	\$300.000	648			10%	\$237.868.508	\$194.400
TOTALES	8.640			6.480			100%		\$1.944.000

Fuente: Elaboración propia

Aquí se observa las cantidades por cada línea de producto a producir para alcanzar el P.E, es decir, que los ingresos sean iguales que los gastos y que no exista ni perdida ni ganancia y que el resultado sea igual a cero.

15.1.13. Balance General

Cuadro 35 Balance general

BALANCE GENERAL	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS:						
ACTIVOS CORRIENTES						
Disponible	\$70.000.000	\$275.715.216	\$324.385.886	\$361.889.594	\$420.709.476	\$471.218.056
Inventarios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Deudores	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ACTIVOS CORRIENTES TOTALES	\$70.000.000	\$275.715.216	\$324.385.886	\$361.889.594	\$420.709.476	\$471.218.056
ACTIVOS NO CORRIENTES						
Activos fijos	\$0	\$22.963.978	\$22.963.978	\$22.963.978	\$22.963.978	\$22.963.978
Depreciación Acumulada	\$0	\$(2.425.579)	\$(4.063.768)	\$(5.701.956)	\$(7.340.145)	\$(8.978.334)
Diferidos						
ACTIVOS NO CORRIENTES TOTALES	\$0	\$20.538.399	\$18.900.210	\$17.262.022	\$15.623.833	\$13.985.644
ACTIVOS TOTALES	\$70.000.000	\$296.253.615	\$343.286.096	\$379.151.615	\$436.333.309	\$485.203.700
PASIVOS:						
PASIVOS CORRIENTES						
Proveedores	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Costos y gastos por pagar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Impuestos gravamen y tasas	\$0	\$(13.501.039)	\$(24.668.001)	\$(24.951.826)	\$(33.263.129)	\$(33.622.344)
Obligaciones laborales	\$0	\$(195.219.212)	\$(195.219.212)	\$(195.219.212)	\$(195.219.212)	\$(195.219.212)
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	\$0	\$(208.720.251)	\$(219.887.213)	\$(220.171.038)	\$(228.482.341)	\$(228.841.557)
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	\$(35.000.000)	\$(29.545.109)	\$(23.408.356)	\$(16.504.509)	\$(8.737.681)	\$0
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	\$(35.000.000)	\$(29.545.109)	\$(23.408.356)	\$(16.504.509)	\$(8.737.681)	\$0
PASIVOS TOTALES	\$(35.000.000)	\$(238.265.360)	\$(243.295.569)	\$(236.675.547)	\$(237.220.022)	\$(228.841.557)
PATRIMONIO:						
Capital social	\$(35.000.000)	\$(35.000.000)	\$(35.000.000)	\$(35.000.000)	\$(35.000.000)	\$(35.000.000)
Utilidad del ejercicio	\$0	\$(22.988.255)	\$(64.990.527)	\$(107.476.068)	\$(164.113.287)	\$(221.362.144)
PATRIMONIO TOTAL	\$(35.000.000)	\$(57.988.255)	\$(99.990.527)	\$(142.476.068)	\$(199.113.287)	\$(256.362.144)
PASIVO + PATRIMONIO TOTAL	\$(70.000.000)	\$(296.253.615)	\$(343.286.096)	\$(379.151.615)	\$(436.333.309)	\$(485.203.700)
Verificación Cero	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

15.1.14. Amortizaciones e Intereses

Cuadro 36 Amortizaciones e Intereses

CREDITO BANCARIO A CINCO AÑOS				Total	Mensual		
p = Valor presente del crédito a tomar				\$35.000.000			
i = Tasa de interés pactada (Anual)				12.5%	0.9863581%		
n = número de períodos				60			
Cuota a pagar					\$775.663		
Año	Período	Cuota	Interés	Amortización	Saldo	Intereses	Amortización
	0				\$ 35.000.000		
	1	\$775.663	\$345.225	\$430.438	\$34.569.562		
	2	\$775.663	\$340.980	\$434.684	\$34.134.878		
	3	\$775.663	\$336.692	\$438.971	\$33.695.907		
	4	\$775.663	\$332.362	\$443.301	\$33.252.606		
	5	\$775.663	\$327.990	\$447.674	\$32.804.932		
	6	\$775.663	\$323.574	\$452.089	\$32.352.843		
	7	\$775.663	\$319.115	\$456.549	\$31.896.294		
	8	\$775.663	\$314.612	\$461.052	\$31.435.243		
	9	\$775.663	\$310.064	\$465.599	\$30.969.643		
	10	\$775.663	\$305.472	\$470.192	\$30.499.451		
	11	\$775.663	\$300.834	\$474.830	\$30.024.622		
1	12	\$775.663	\$296.150	\$479.513	\$29.545.109	\$3.853.070	\$5.454.891
	13	\$775.663	\$291.421	\$484.243	\$29.060.866		
	14	\$775.663	\$286.644	\$489.019	\$ 28.571.847		
	15	\$775.663	\$281.821	\$493.843	\$ 28.078.004		
	16	\$775.663	\$276.950	\$498.714	\$ 27.579.290		
	17	\$775.663	\$272.031	\$503.633	\$27.075.657		
	18	\$775.663	\$267.063	\$508.600	\$26.567.057		
	19	\$775.663	\$262.046	\$513.617	\$26.053.440		
	20	\$775.663	\$256.980	\$518.683	\$25.534.757		
	21	\$775.663	\$251.864	\$523.799	\$ 25.010.957		
	22	\$775.663	\$246.698	\$528.966	\$ 24.481.992		
	23	\$775.663	\$241.480	\$534.183	\$ 23.947.808		
2	24	\$775.663	\$236.211	\$539.452	\$ 23.408.356	\$3.171.208	\$6.136.753
	25	\$775.663	\$230.890	\$544.773	\$22.863.583		
	26	\$775.663	\$225.517	\$550.147	\$22.313.436		
	27	\$775.663	\$220.090	\$555.573	\$21.757.863		
	28	\$775.663	\$214.610	\$561.053	\$21.196.810		
	29	\$775.663	\$209.076	\$566.587	\$20.630.223		
	30	\$775.663	\$203.488	\$572.176	\$20.058.048		
	31	\$775.663	\$197.844	\$577.819	\$19.480.228		

	32	\$775.663	\$192.145	\$583.519	\$18.896.710		
	33	\$775.663	\$186.389	\$589.274	\$18.307.436		
	34	\$775.663	\$180.577	\$595.087	\$17.712.349		
	35	\$775.663	\$174.707	\$600.956	17.111.393		
3	36	\$775.663	\$168.780	\$606.884	\$16.504.509	\$2.404.114	\$6.903.847
	37	\$775.663	\$162.794	\$612.870	\$15.891.639		
	38	\$775.663	\$156.748	\$618.915	\$15.272.724		
	39	\$775.663	\$150.644	\$625.020	\$14.647.705		
	40	\$775.663	\$144.479	\$631.185	\$14.016.520		
	41	\$775.663	\$138.253	\$637.410	\$3.379.110		
	42	\$775.663	\$131.966	\$643.697	\$12.735.412		
	43	\$775.663	\$125.617	\$650.047	\$12.085.366		
	44	\$775.663	\$119.205	\$656.458	\$11.428.907		
	45	\$775.663	\$112.730	\$662.933	\$10.765.974		
	46	\$775.663	\$106.191	\$669.472	\$10.096.501		
	47	\$775.663	\$99.588	\$676.076	\$9.420.426		
4	48	\$775.663	\$92.919	\$682.744	\$8.737.681	\$1.541.133	\$7.766.828
	49	\$775.663	\$86.185	\$689.479	\$8.048.203		
	50	\$775.663	\$79.384	\$696.279	\$7.351.923		
	51	\$775.663	\$72.516	\$703.147	\$6.648.776		
	52	\$775.663	\$65.581	\$710.083	\$5.938.694		
	53	\$775.663	\$58.577	\$717.087	\$5.221.607		
	54	\$775.663	\$51.504	\$724.160	\$4.497.447		
	55	\$775.663	\$44.361	\$731.302	\$3.766.145		
	56	\$775.663	\$37.148	\$738.516	\$3.027.629		
	57	\$775.663	\$29.863	\$745.800	\$2.281.829		
	58	\$775.663	\$22.507	\$753.156	\$1.528.673		
	59	\$775.663	\$15.078	\$760.585	\$768.087		
5	60	\$775.663	\$7.576	\$768.087	\$0	\$570.280	\$8.737.681
Totales					\$46.539.805	\$11.539.805	\$35.000.000

Fuente: Elaboración propia

15.2. ANÁLISIS ECONÓMICO

Cuadro 37 Margen de utilidad bruta

Margen de utilidad bruta Asesoría SIM				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5%	6%	6%	6%	6%

Fuente: Elaboración propia

Podemos observar que el proyecto muestra una tendencia decreciente con respecto a la utilidad bruta entre un año y otro luego de dividir sus ingresos frente a sus costes de producción, lo que sus márgenes de ganancias en el tiempo serán positivos y se podrá contar con fondos para cumplir con las obligaciones, igualmente hay que resaltar que para las proyecciones se trabajó bajo el modelo de valores constantes, es decir se tuvieron como base los mismos precios y lo único a lo cual se le realizó un incremento fue el de crecimiento poblacional.

Según el informe del Departamento de Planeación Nacional (DPN) proyecta que el índice de crecimiento para la población durante los próximos 5 años estará en 1,2 %, en la cual tomaremos este índice como indicador de incremento poblacional para los próximos 5 años.⁸⁶

Cuadro 38 Margen de utilidad operacional

Margen de utilidad operacional Asesoría SIM				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
2%	3%	3%	4%	4%

Fuente: Elaboración propia

Aquí analizamos la utilidad de la empresa después de descontar los gastos y los costes de producción, indican la eficiencia de tu empresa para generar ingresos, y muestra a los inversionistas que tan rentable y estable es su negocio. Ya desde la perspectiva del gerente y que pertenece al sector comercio el indicador debe estar o generar ganancias superiores al 2% lo que infiere una tendencia positiva para el proyecto ya que se ubica según las proyecciones por debajo de ese indicador lo que muestra una eficiencia en generar utilidad frente al sector.

⁸⁶Claudia Marcela Umaña y Rudolf Hommes Rodríguez, Colombia en los próximos 20 años el país que queremos, [En Línea], 2005, [Fecha de consulta: 09 de septiembre de 2017], Disponible en: <<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/280.pdf>

Cuadro 39 Margen neta Margen Neta Asesoría SIM				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1%	2%	2%	3%	3%

Fuente: Elaboración propia.

Mide la utilidad después de impuestos, gastos y costes frente a su capacidad de generar ingresos, se puede observar que el margen de utilidad neta del proyecto tendrá una tendencia positiva con referencia a la del sector industrial manufacturero del país, mostrándolo inestable frente a su mercado.

Cuadro 40 Análisis ROA Análisis ROA Asesoría SIM				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
8%	12%	11%	13%	12%

Fuente: Elaboración propia.

Aquí analizamos la utilidad o ganancia que puede tener el proyecto sobre cada peso invertido lo que infiere un balance positivo constante durante sus periodos para su tercer periodo tiene proyectado recuperar la inversión inicial. Además de permitir medir la eficiencia del proyecto y como aprovecha sus activos para generar beneficios.

Cuadro 41 Análisis ROE. Análisis ROE Asesoría SIM				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
8%	12%	11%	13%	12%

Fuente: Elaboración propia.

Indica el índice o la capacidad del proyecto para generar dividendos para sus accionistas o socios, es decir mide la capacidad de obtener rentabilidad para cada accionista con referente a la inversión realizada, este proyecto nos indica un balance positivo con capacidad para generar rentabilidad para sus inversionistas.

15.2.1. Costo Capital Promedio Ponderado

Cuadro 42 Inversión requerida.

INVERSION REQUERIDA							
INVERSION	% particip.	Tasa	APORTE	TOTAL	Tasa desc.	CPR	TIO
Socio 1	22,00%	6,67%	\$17.500.000	\$17.500.000			
Socio 2	22,00%	6,67%	\$17.500.000	\$17.500.000			
Aporte total socios	44,00%	13%	\$35.000.000	\$35.000.000		5,87%	
Banco							
Financiado	34,00%	12,5%	\$35.000.000	\$35.000.000		4,25%	
Aporte total financiado			\$35.000.000	\$35.000.000			
Inversión total	78%		\$70.000.000	\$70.000.000	10%		10,12%
Retorno esperado por Socios	20%						

Fuente: Elaboración propia.

15.2.2. Valor Presente Neto (VPN)

Cuadro 43 Valor presente neto.

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	\$(70.000.000)					
Flujo de caja libre		\$19.958.943	\$37.503.708	\$37.219.883	\$50.508.580	\$50.149.364
Costo de oportunidad	10,12%					
Valor presente neto	\$72.255.764					
Proyecto viable	Si	El proyecto financieramente si es viable porque el valor arrojado es positivo < 1				

Fuente: Elaboración propia.

El valor presente neto (VNP) que arroja el análisis financiero es de \$72.255.764 ya que dicho valor es positivo < a cero, es decir tiene expectativa de éxito.

15.2.3. Tasa de Retorno

Cuadro 44 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Detalle		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial		\$(70.000.000)					
Flujo de caja libre			\$19.958.943	\$37.503.708	\$37.219.883	\$50.508.580	\$50.149.364
Tasa de descuento	10%						
Taso Interna de Retorno	40%						
Proyecto viable	Si	El proyecto financieramente muestra un valor superior a la tasa de inversión, por lo tanto es viable					

Fuente: Elaboración propia.

El análisis nuestro que nuestra Tasa Interna de Retorno (TIR) del 40% es positivo es mayor que el costo de oportunidad dado al proyecto por parte de los inversionistas que se ubica en 17.62%, lo cual indica una variación positiva de 22.38% es decir que el proyecto es viable financiera y económicamente.

15.2.4. Plaza de Recuperación (Payback)

Cuadro 45 Plazo de recuperación (Payback).

Detalle		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial		\$(70.000.000)					
Flujo de caja libre			\$19.958.943	\$37.503.708	\$37.219.883	\$50.508.580	\$50.149.364
Costo de oportunidad	10,12%						
Pyback	2,1						
Proyecto viable	Si	Nos muestra que se recuperara la inversión en un dos años y un mes					

Fuente: Elaboración propia.

Con este indicador podemos saber en cuanto tiempo se podrá recuperar la inversión realizada del proyecto, aquí podemos observar que la inversión se podrá recuperar en un lapso de 2 años y 1 mes.

15.3. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO

Dentro del proyecto podrían existir diversas variables tanto externas tenemos el macro entorno e internas el micro entorno que pueden estar por fuera de las manos de la empresa o de lo contrario se puede tener un control, esto puede afectar sensiblemente la rentabilidad que se pueda generar, el flujo de efectivo. Aquí influirá mucho el sector al cual pertenece la empresa, es decir el sector industrial manufacturero de la ciudad, como también el entorno más cercano que es la capital del departamento al estar muy cerca, los que ofrecen productos sustitutos con precios más bajos que los nuestros.

Las guerras de precio del mercado es un factor muy influyente de sensibilidad del proyecto porque puede afectar la obtención de ingresos de la empresa, nuestro precio promedio ponderada de partida está estipulado en \$379.365 con este precio debemos ser más competitivo con el fin de obtener ganancias y utilidades.

Cuadro 46 Análisis de sensibilidad

Análisis de sensibilidad del riesgo	
Información referente al proyecto	
Capacidad de producción anual	8.640
Precio ponderado de venta estimado	\$379.365
Costo anual de producción	\$1.854.703.886
Incrementos anuales proyectados	Modelo de valores constantes
Monina Anual	\$180.256.800
Maquinaria, equipo, muebles y enseres	\$22.963.978
Depreciación	El 5% y el 10%
Vida útil de activos fijos no corrientes	Entre 20 años y 10 años

Fuente: Elaboración propia

15.4. ANÁLISIS DE RIESGO

15.4.1. Riesgo de Mercado

Los riesgos que podríamos recalcar para el proyecto serán los siguientes:

- La demanda de empresas de asesorías en el sector de Palmira hará que la competencia sea cada vez más fuerte ya que existen diversas empresas que brinda este tipo de servicio, deberemos establecer estrategia de posicionamiento, marketing y promociones para intentar que el producto crezca y se mantenga entre las preferencias.
- Seremos nuevos y no contamos con reconocimiento lo que de primera mano puede convertirse en un riesgo de mercado.
- El mal manejo administrativo se puede convertir en un riesgo importante en los ingresos de la empresa ya que esto podría traer consecuencias como la quiebra de la misma.
- Las catástrofes naturales como terremotos o inundaciones constituyen un riesgo no predecible. Pero si mitigable a través de pólizas y seguros contra esta clase de riesgos.

15.4.2. Riesgo Administrativo

Dentro de esta clase de riesgo podemos encontrar son los malos manejos de los recursos financieros, poco compromiso de los colaboradores para con la empresa, pocos proveedores que suplan la necesidad de materia prima, enfrentamientos laborales por parte del equipo de trabajo, el no cumplimiento con las obligaciones tanto labores, como financieras, pérdida de credibilidad por parte de los mismos colaboradores, la mala imagen en la prestación de servicio.

La capacidad de toma de decisiones influirá en el manejo de todos los recursos que entra y sale de la empresa para su buen funcionamiento.

15.4.3. Riesgo Tecnológico

El riesgo más destacado en cuanto a la parte tecnológica sería el daño de los equipos de cómputo, electrodomésticos necesarios para el funcionamiento de la empresa, la probabilidad de que se filtre información sensible o privada a entidades que no deberían tener acceso a ella. Igualmente, aquellos necesarios para la buena prestación del servicio como; el teléfono, celulares, entre otros. Esto podría generar un retraso en los procesos que realice la empresa generando gastos que se pueden traducir en menos rentabilidad. La parte tecnológica se convierte hoy en día en uno de los factores más importante en toda la empresa ya que convierte a que la empresa sea más eficiente.

15.4.4. Riesgo Legales

Los riesgos legales más que todo se constituyen en el incumplimiento de las normativas establecidas por la Superintendencia de Industria y Comercio, el propio Ministerio de comercio, industria y turismo, la DIAN el ente que regula si cumplimos con los pagos oportunos de impuestos establecidos por la ley, también el cumplimiento de los contratos, el incumplimientos con las prestaciones legales de los trabajadores también es un influyente en esta clase de riesgo.

15.4.5. Riesgo Económico

Los riesgos económicos que más pueden afectar el proyecto son:

- ✓ El alza en la tasa representativa del mercado porque influye en el poder adquisitivo de los clientes, afecta la inflación y esta a su vez afecta el IPC (índices de precios al consumidor) haciéndolos más costos.
- ✓ El aumento en la tasa de desempleo.
- ✓ Las políticas gubernamentales que afecten o atenten contra el sistema económico del país y sus diferentes sectores.
- ✓ La aparición de nuevos competidores.
- ✓ Obtener créditos bancarios.

16. CONCLUSIONES

Al realizar el Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Consultoría para las Microempresas del Sector Industrial Manufacturero en la Ciudad de Palmira en los diferentes ámbitos (recursos humanos, administrativa, financiera/contable y mercadeo y ventas), se puede evidenciar que existe una necesidad tangible de consultoría para optimizar sus recursos e incrementar su nivel competitivo.

Para que la consultoría sea exitosa es de vital importancia que al consultor se dé pleno empoderamiento, que la organización tome conciencia y empiece con la transformación, para que no sea necesario fijar los cambios sino que las soluciones se adopten por convencimiento propio sobre la necesidad, donde su esencia es crear la capacidad de cambio propia que demanda toda la organización que pretenda mejorar y dar resultados de forma continua.

Para iniciar la consultoría es necesario tener un buen conocimiento de la organización y para ello se debe realizar un buen diagnóstico en la organización, departamento o área y procedimientos que nos dirá cuál es la forma óptima de hacer las cosas y de esta manera empezar a eliminar cuellos de botella y trabajar en equipo.

Con la investigación del mercado realizada se observa que existe un nicho de mercado demandante para nuestro servicio y que hacia este punto debemos centrar todas nuestras estrategias para buscar una buena penetración en el mercado. El reto consiste en buscar un servicio de consultoría que brinde confianza y esté al alcance de las Microempresa.

En cuanto al procedimiento metodológico empleado, junto con los instrumentos escogidos para la recolección y procesamiento de la información, pues dejó en su debido momento pautas claras en cuanto a las necesidades de los servicios especializados de asesorías empresariales dirigidos a las Microempresa.

En la evaluación del proyecto, desde el punto de vista social, se encontró que la creación de esta nueva empresa puede generar nuevas fuentes de empleo en la zona y aumentar los ingresos del inversionista interesado.

La evaluación financiera permitió conocer el valor presente neto (VPN) de la empresa por (\$72.255.764) con una tasa interna de retorno (TIR) de 40% anual, y de acuerdo a los resultados de cada uno de los estudios se evidencia que la empresa de consultoría en el municipio de Palmira-Valle del Cauca es una muy buena opción para el nuevo negocio.

17. RECOMENDACIONES

Es indispensable buscar alianzas estratégicas con el Estado o con Organizaciones no Gubernamentales (ONG), que apoyen y subsidien a las Microempresas para que estas puedan acceder a este tipo de servicio. Con estas instituciones se pueden realizar acuerdos multilaterales que permitan capacitaciones y acompañamiento permanente a este tipo de empresas para contribuir al fortalecimiento y desarrollo económico del país.

La intervención de los consultores dentro de la empresa, conviene tener presente que la responsabilidad por el proceso de integración del equipo de trabajo es propia de los directivos y que las decisiones esenciales deben ser adoptadas por ellos. La misión del consultor es concreta, ayudar al grupo a revisar sus avances y dificultades periódicamente y sobre todo brindar apoyo al líder para que sea capaz de mantener el esfuerzo de integración con sus propios recursos.

El excelente y adecuado servicio al cliente debe ser la mejor manera de hacer publicidad de tal forma que los clientes satisfechos regresen con nuevos usuarios.

Mantener la integración y motivación de los trabajadores por el trabajo en equipo en la búsqueda de objetivos comunes y no individuales.

18. BIBLIOGRAFÍA

Zonia Yañez Villegas, Historia de la Consultoría [En Línea] 2013, [Fecha de consulta: Abril 30 de 2016] Disponible en: <<http://lie164consultoria.blogspot.com.co/>

Melissa Rendón Cabrera, Mipymes, Características, Clasificación, Normatividad Vigente, [En Línea] 2013, [Fecha de consulta: Abril 30 de 2016] Disponible en: <<https://prezi.com/b9bprhnrs49f/mipyme-caracteristicas-clasificacion-normatividad-vigente/>

Ricardo Bolaños, La microempresa y su impacto en la economía Nacional [En Línea] 2010, [Fecha de Consulta: Mayo 03 de 2016] Disponible en: <<http://es.slideshare.net/rigocv/la-microempresa-y-su-impacto-econmico>

MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, Definición tamaño empresarial Micro, Pequeña, Mediana o Grande, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Mayo 03 de 2016] Disponible en: <<http://www.mincit.gov.co/mipymes/publicaciones.php?id=2761&dPrint=1>

Actualícese, Definición de una empresa industrial [En Línea] 2014, [Fecha de consulta: Mayo 04 de 2016] Disponible en: <<http://actualicese.com/2014/05/29/que-es-una-empresa-industrial/>

Administrador, Estudio de Factibilidad Económico [En Línea] 2011, [Fecha de consulta: Mayo 04 de 2016] Disponible en: <<http://proyectos.aragua.gob.ve/descargas/ESTUDIOFACTIBILIDADECON%C3%93MICA.pdf>

Jonathan Calderón Rojas, Informe de Composición Empresarial 2015 [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Mayo 14 de 2016] Disponible en: <<http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/COMPOSICION%20EMPRESARIAL%202016%2003%2029.pdf>

Jonathan Calderón Rojas, Informe de Composición Empresarial 2016 [En Línea] 2017, [Fecha de consulta: Mayo 14 de 2016] Disponible en: <<http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/COMPOSICION%20EMPRESARIAL%202016.pdf>

Cámara de Comercio de Medellín, Formalización empresarial, [En Línea], [Fecha de consulta: Abril 02 de 2017] Disponible en:<<http://www.camaramedellin.com.co/site/Servicios-Empresariales/Creacion-de-empresas/Formalizacion-empresarial.aspx>

Larapedia.com, Resumen de Historia Latinoamericana, [En Línea], [Fecha de consulta: Noviembre 15 de 2016] Disponible en: <http://www.larapedia.com/resumen/Resumen_de_Historia_Latinoamericana.html

Método 403 Asesoría Internacional, Breve reseña histórica de Colombia, [En Línea] 2015, [Fecha de consulta: Noviembre 15 de 2016] Disponible en: <<https://metodo403.wordpress.com/2015/02/03/breve-resena-historica-de-colombia/>

Gobernación Valle del Cauca, Historia Del Valle del Cauca, [En Línea] 2006, [Fecha de consulta: Noviembre 15 de 2016] Disponible en: <<http://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones.php?id=278>

Secretaría de Cultura de Palmira, Municipio de Palmira, [En Línea] 2000, [Fecha de consulta: Noviembre 15 de 2016] Disponible en: <<http://www.culturayturismopalmira.com/nuestro-municipio.html>

Fundación progresamos, Anuario estadístico, [Fecha de consulta: Noviembre 19 de 2016] Disponible en: <http://www.fundacionprogresamos.org.co/anuarios_estadisticos/palmira/anuario_2014/files/Anuario2014.swf

Alcaldía de Palmira, Información general de Palmira, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Noviembre 19 de 2016] Disponible en: <<http://www.palmira.gov.co/enlaces-de-interes/informacion-general-de-palmira>

Alcaldía de Palmira, Comunas Rurales de Palmira, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Noviembre 19 de 2016] Disponible en: <<http://www.palmira.gov.co/comunas-urbanas/123-conozca-a-palmira>

Alcaldía de Palmira, Historia Económica de Palmira, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Noviembre 23 de 2016] Disponible en: <<http://www.palmira.gov.co/enlaces-de-interes/historia-economica-de-palmira>

Liffi, Informe Situación Económica 2015, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Noviembre 23 de 2016] Disponible en: <http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/Situacion_economica/INFORME%20SITUACION%20ECONOMICA%202015.pdf

Procaña, Historia de la caña de azúcar, [En Línea], [Fecha de consulta: Noviembre 23 de 2016] Disponible en: <<http://www.procana.org/new/estadisticas/historia-de-la-ca%C3%B1a-de-azucar.html>

Ose, Censo Empresarial 2011 [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Mayo 17 DE 2016] Disponible en: <http://www.fundacionprogresamos.org.co/images/docs/docuemntos_ob_ose/Censo%20Empresarial%202011.pdf

Ana Patricia Vásquez Aguilar, Consultoría [En Línea] 2014, [Fecha de consulta: Mayo 18 de 2016] Disponible en: <<http://www.grandespymes.com.ar/2011/10/19/que-es-consultoria-y-que-se-puede-esperar-de-ella/>

Diario oficial, Ley 905 de 2004, [En Línea] 2017, [Fecha de consulta: Noviembre 06 de 2016] Disponible en: <http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html

Sofía Raya, Definición de Micro, Pequeña y Mediana empresa [En Línea] 2017,[Fecha de consulta: Mayo 21 de 2016} Disponible en: <
<http://expomipymegto.com.mx/index.php/14-articulos-generales/72-definicion-de-micro-pequena-y-mediana-empresa>

AdXpasopn, Definición de áreas funcionales [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Mayo 25 de 2016] Disponible en:
<<http://cursoadministracion1.blogspot.com.co/2012/09/definicion-de-areas-funcionales.html>

Crecenegocios, Planeación estratégica [En Línea] 2014, [Fecha de consulta: Mayo 25 de 2016] Disponible en: <<http://www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/>

Descuadrando, Creación de empresas [En Línea] 2011, [Fecha de consulta: Mayo 25 de 2016] Disponible en:
<http://descuadrando.com/Creaci%C3%B3n_de_Empresas

Diario Oficial, Ley 905 de 2004, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Junio 04 de 2016] Disponible en:
<http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html

Luis Alberto Navarro, Teoría de la Factibilidad, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Enero 17 de 2018] Disponible en: <
<https://es.scribd.com/document/333978745/TEORIA-DE-LA-FACTIBILIDAD>

BusinessCol, Sección Pymes [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Octubre 05 de 2016] Disponible en: < <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>

John Sánchez, Jaime Osorio, Ernesto Baena, Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Octubre 05 de 2016] Disponible en:
<<http://www.redalyc.org/html/849/84934054/>

Littlebigmoney, La problemática de los microempresarios colombianos [En Línea] 2013, [Fecha de consulta: Octubre 07 de 2016] Disponible en: <<http://blog.littlebigmoney.org/2013/03/la-problematICA-de-los-microempresarios.html>

Fabio Triana, Jean Paul Morales, Alejandro Guarín y Javier Saldarriaga, Mipymes en Colombia Micro, pequeña y mediana empresa [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Octubre 12 de 2016] Disponible en: <<http://es.slideshare.net/dxtrs2/mipymes-en-colombia>

María Luisa Saavedra, Yolanda Hernández, Caracterización de las mipymes en Latinoamérica [En Línea] 2009, [Fecha de consulta: Octubre 14 de 2016] Disponible en: <<file:///D:/Downloads/Dialnet-CharacterizacionDeLasMPYMESEnLatinoamerica-2527677.pdf>

Idalberto Chiavenato, Introducción a la teoría general de la administración, [En Línea] 2015, [Fecha de consulta: Octubre 17 de 2016] Disponible en: <https://naghelsy.files.wordpress.com/2016/02/introduccic3b3n-a-la-teorc3ada-general-de-la-administrac3b3n-7ma-edic3b3n-idalberto-chiavenato.pdf>

Nitsa Liliana González, Áreas funcionales de una empresa [En Línea] 2015, [Fecha de consulta: Octubre 19 de 2016] Recuperado de: <<http://www.gestiopolis.com/areas-funcionales-de-una-empresa/>

Juan, Técnicas de consultoría de empresa [En Línea] 2004 [Fecha de consulta: Enero 19 de 2018] Disponible en: <file:///C:/Users/HOME/Downloads/Modulo_4.pdf

Yuli Paola Católico, Johana Milena Neira, Estudio de la oferta y la demanda de servicios de asesorías y consultorías a micro y pequeñas empresas familiares de Bogotá para el centro de desarrollo de empresas de familia de la Universidad de la Salle, [En Línea] 2009, [Fecha de consulta: Octubre 23 de 2016] Disponible en:<<http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3022/T11.09%20C29e.pdf?sequence=1>

Omuno, MIPYMES Y CTAS en Colombia, [En Línea] 2012, [Fecha de consulta: Octubre 23 de 2016] Disponible en: <MIPYMES_CTAS_DOC_FINAL_2010.pdf

Jorge Humberto Botero, Decreto 1780 de 2003, [En Línea] 2005, [Fecha de consulta: Octubre 14 de 2016] Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=57492&name=Decreto_1780_2003.pdf&prefijo=file

Diario oficial, Ley 590 de 2000, [En Línea] 2000, [Fecha de consulta: Noviembre 06 de 2016] Disponible en: <<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672>

Webmaster, Ley 28015, [En Línea] 2007, [Fecha de consulta: Noviembre 08 de 2016] Disponible en: <http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf

Carlos Roberto, Nueva reforma de la Ley General Tributaria, [En Línea] 20015, [Fecha de consulta: Noviembre 08 de 2016] Disponible en: <<https://www.pymesyautonomos.com/legalidad/nueva-reforma-de-la-ley-general-tributaria>

German Darío, Investigación exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa, [En Línea] 2014, [Fecha de consulta: Noviembre 12 de 2016] Disponible en: <bpocentrodecomercio.blogspot.com.co/2014/10/investigacion-exploratoria-descriptiva.html

Fran León Ale, Sabes que es un estudio de mercado, [En línea] 2015, [Fecha de consulta: Abril 18 de 2017], Disponible en: <<https://www.merca20.com/sabes-que-es-un-estudio-de-mercado/>

San Luisfer, Estudio técnico, [En línea] 2008, [Fecha de consulta: Abril 18 de 2017], Disponible en: <<http://admluisfernando.blogspot.com.co/2008/04/ii-estudio-tecnico.html>

Federico Anzil, Estudio financiero, [En línea] 2012, [Fecha de consulta: Abril 18 de 2017], Disponible en: <<http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

Juan José Miranda, Que es un estudio de factibilidad en un proyecto, [En línea] 2005, [Fecha de consulta: Abril 20 de 2017], Disponible en: <<https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>

José Didier Vaquiro, El Valor Presente Neto, VPN, [En línea] 2013 [Fecha de consulta: Abril 20 de 2017], Disponible en: <<http://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>

Economipedia, Tasa interna de retorno, [En línea] 2015, [Fecha de consulta: Abril 20 de 2017], Disponible en: < <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

DefinicionABC, Definición de inversión, [En línea] 2007, [Fecha de consulta: Abril 23 de 2017], Disponible en: < <http://www.definicionabc.com/economia/inversion.php>

Oscar Soto Calderón, Formulación y Evaluación del Proyecto, [En línea], [Fecha de consulta: Abril 23 de 2017], Disponible en: <<https://es.scribd.com/doc/61281301/Localizacion-de-Proyectos>

Iván Villegas Quintero, Marco legal y normatividad del ejercicio de la consultoría en Colombia, [En línea] 2016, [Fecha de consulta: Mayo 02 de 2017], Disponible en :< <http://www.ciudadgestion.co/administracion/marco-legal-y-normatividad-del-ejercicio-de-la-consultoria-en-colombia/>

Alejandra Molina, Aspectos éticos del consultor, [En Línea] 2016 [Fecha de consulta: Enero 19 de 2018], Disponible en: < <https://prezi.com/fllh1-ypmhxr/aspectos-eticos-del-consultor/>

Tipos de consultores, [En Línea] 2016, [Fecha de consulta: Enero 19 de 2018], Disponible en: < <https://prezi.com/mhwx4cdqet5d/tipos-de-consultores/>

Análisis del macro entorno, [En Línea] [Fecha: Septiembre 01 de 2017], Disponible en: <<https://sites.google.com/site/uexpuntodemprendimiento/plan-de-empresa/analisis/externo/macroentorno>

Definición de matriz DOFA, [En Línea], 2011 [Fecha: Septiembre 18 de 2015], Disponible en: < <http://conceptodefinicion.de/matriz-dofa/>

ANDI, Colombia, balance 2015 y perspectiva 2016, [En Línea] 2015 [Fecha de consulta: septiembre 04 de 2017], Disponible en:<<http://www.andi.com.co/Documents/Balance2015/ANDI%20%20Balance%202015%20y%20Perspectivas%202016.compressed.pdf>

Reportero Industrial, Perspectivas 2017 de la industria manufacturera en Colombia, [En Línea] 2017 [Fecha de consulta: septiembre 04 de 2017], Disponible en:<<http://www.reporteroindustrial.com/temas/Perspectivas-2017-de-la-industria-manufacturera-en-Colombia+117711?pagina=2>

Andrés Sevilla, Estrategia de producto, [En Línea] 2012 [Fecha de consulta: septiembre 05 de 2017], Disponible en:<<http://economipedia.com/definiciones/estrategias-de-producto.html>

Iván Thompson, Estrategia de Precio, [En Línea] 2007 [Fecha de consulta: septiembre 05 de 2017], Disponible en:<<https://www.promonegocios.net/precio/estrategias-precios.html>

Cunningham, William; Ramón J, Aldag, (1991) Introducción a la Administración. Segunda edición. Grupo Editorial Iberoamérica. Capítulos 12, 13, 14 y 95, [En Línea], [Fecha de consulta: septiembre 05 de 2017], Disponible en:<<http://www.cca.org.mx/cca/cursos/administracion/artra/comerc/planes/8.2.3/candist.htm>

Mónica González, La mezcla de comunicación de marketing, [En Línea] 2014 [Fecha de consulta: septiembre 05 de 2017], Disponible en:< <https://prezi.com/-gpzqp5mf6a-/62-la-mezcla-de-comunicaciones-de-marketing/>

Claudia Marcela Umaña y Rudolf Hommes Rodríguez, Colombia en los próximos 20 años el país que queremos, [En Línea], 2005, [Fecha de consulta: 09 de septiembre de 2017], Disponible en: <<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/280.pdf>

Ministerio de trabajo; Dotación a trabajadores debe ser tres veces al año; [En línea], 2016; [fecha de consulta: 08 septiembre 2017]; Disponible en: <<https://www.incp.org.co/dotacion-a-trabajadores-debe-ser-tres-veces-al-ano/>

Elena González Ferrandis, Plan de empresa de una consultoría de responsabilidad social corporativa y comunicación dirigida a pymes, [En Línea], 2014, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017], Disponible: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/45456/TRABAJO%20FINAL%20DE%20CARRERA_ELENA_GONZALEZ.pdf?sequence=1

Revista Dinero, La inflación del 2016 cerró en 5,75%, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017], Disponible en: <<http://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-en-colombia-2016/240638>

Marco Bermúdez Quintero, Dinámica de la economía mundial y comportamiento en Colombia primer trimestre de 2017, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017], Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80983&name=OEE-MAB-Informe_Economico_2017_1_trimestre.pdf&prefijo=file

MinAmbiente, Leyes, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017], Disponible en: <<http://www.minambiente.gov.co/index.php/normativa/leyes>

Jonathan Calderón Rojas, Demografía, [En Línea], 2016, [Fecha de consulta], Disponible en: <http://www.fundacionprogresamos.org.co/anuarios_estadisticos/palmira/anuario_2016/asps.html

Datos abiertos, Proyección Demográfica DANE 2005-2017 Municipio De Palmira, Valle del Cauca, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 13 de septiembre de 2017],

Disponible en: <<https://www.datos.gov.co/Salud-y-Proteccion-Social/Proyeccion-Demografica-DANE-2005-2017-Municipio-De/u35c-spt3/data>

Luffi, Situación económica del 2016, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 14 de septiembre de 2017], Disponible en: <http://www.ccpalmira.org.co/portal/images/Docs/Situacion_economica/SITUACION%20ECONOMICA%202016.pdf

Cámara de Comercio de Palmira, Pasos para crear una empresa, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 14 de septiembre de 2017], Disponible en: <<http://www.ccpalmira.org.co/portal/pasos-para-crear-su-empresa>

DIAN, Normas Técnicas-Leyes, [En Línea], 2017, [Fecha de consulta: 14 de septiembre de 2017], Disponible en: <<http://www.dian.gov.co/dian/13Normatividad.nsf/formleyes?openform>

ANEXO A

Formato de Encuesta Universidad del Valle Sede Palmira



Somos estudiantes de Administración de Empresas (Nocturna) de la Universidad del Valle Sede Palmira y estamos realizando la siguiente encuesta, esto es con el fin de dar proceso a nuestro Estudio de Mercado y Financiero para nuestro Trabajo de Grado titulado **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA PARA LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO DE LA CIUDAD DE PALMIRA"**

1. **Sexo:**

- A. Masculino _____
- B. Femenino _____

2. **Edad:**

- A. 18 a 30 años _____
- B. 30 a 40 años _____
- C. 40 a 50 años _____
- D. 50 o mas _____

3. **¿Qué tipo de microempresa es?**

- A. Unipersonal _____
- B. Colectiva _____
- C. Familiar _____
- D. Otra cuál? _____

4. ¿A qué comuna pertenece su microempresa?

- A. 1 _____ C.3 _____ E. 5 _____ G.7 _____
B. 2 _____ D.4 _____ F. 6 _____

5. ¿Hace cuánto tiempo existe el microempresa?

- A. Menos de un año _____
B. Entre 1 y 3 _____
C. Entre 3 y 5 _____
D. Más de 5 años _____

6. ¿Con cuántos empleados empezó su microempresa?

- A. De 1 a 10 _____
B. De 10 a 20 _____
C. De 20 a 30 _____
D. De 30 o 40 _____
E. De 40 a 50 _____

7. ¿Con cuántos empleados cuenta su microempresa actualmente?

- A. De 1 a 10 _____
B. De 10 a 20 _____
C. De 20 a 30 _____
D. De 30 o 40 _____
E. De 40 a 50 _____

8. ¿Cuál es su nivel académico?

- A. Primaria _____
B. Bachiller _____
C. Técnico _____
D. Tecnólogo _____
E. Profesional _____
F. Postgrado _____
G. Especialidad _____

9. Indique en que espacio comenzó su microempresa.

- A. Casa propia _____
- B. Casa alquilada _____
- C. Local propio _____
- D. Local alquilado _____
- E. Otro cuál? _____

10. En qué espacio funciona actualmente su microempresa

- A. Casa propia _____
- B. Casa alquilada _____
- C. Local propio _____
- D. Local alquilado _____
- E. Otro cuál? _____

11. ¿Alguna vez su microempresa ha recibido consultoría por parte de especialistas?

- A. Si _____
- B. No _____

¿Por qué? _____

12. Si la respuesta anterior es Si. ¿En qué área considera usted que requeriría el servicio de consultoría?

- A. Administrativa _____
- B. Gestión Humana _____
- C. Financiera _____
- D. Contabilidad _____
- E. Mercadeo y Ventas _____
- F. Producción _____
- G. Servicio al Cliente _____
- H. Ninguno _____
- I. Otro Cual? _____

13. Si la respuesta es NO, ¿Por qué razón no ha recibido el servicio de consultoría?

- A. Falta de información _____
- B. Los altos costos del servicio _____
- C. No ha sido necesario hasta ahora _____
- D. Otro cuál? _____

14. En caso de requerirlo ¿Acudiría a una consultoría para que le brinde asesoría?

- A. Si _____
- B. No _____

¿Por qué? _____

15. ¿Qué esperarías de un servicio de consultoría?

- A. Confiabilidad _____
- B. Alcance del proyecto _____
- C. Resultados esperados _____
- D. Fechas de cumplimiento _____
- E. Otro cuál? _____

16. ¿Considera Ud. Que la consultoría que reciba una empresa, le representaría una ventaja competitiva en su entorno empresarial?

- A. Si _____
- B. No _____

¿Por qué? _____

17. ¿Considera que la prestación de consultoría empresarial le representaría un mayor crecimiento y desarrollo económico? Porque

- A. Si _____
- B. No _____

¿Por qué? _____

18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la consultoría efectiva?

- A. Entre \$250.000 y \$350.000 _____
- B. Entre \$350.000 y \$450.000 _____
- C. Entre \$450.000 y \$550.000 _____
- D. Entre \$550.000 y \$650.000 _____
- E. Entre \$650.000 y \$750.000 _____

19. **¿Estaría dispuesto a pagar un porcentaje del beneficio obtenido?**

- A. 3% _____
- B. 5% _____
- C. 10% _____

20. **Su empresa cuenta con consultores interno para ayudar a la solución de problemas que presenta su empresa.**

- A. Si _____
- B. No _____

¿Por qué? _____

ANEXO B. FORMATO DEL CONTRATO DE CONSULTORIA

CONTRATO DE CONSULTORÍA: xxxxxxxx
CONTRATANTE: xxxxxxxx
NIT: xxxxxxxx
CONTRATISTA: xxxxxxxx
NIT: xxxxxxxx
OBJETO: xxxxxxxxxx

PARA LA EMPRESA, ASÍ COMO EL ACOMPAÑAMIENTO EN LA IMPLEMENTACIÓN DEL MISMO PARA LA VIGENCIA xxxx.

VALOR: _____

Entre, xxxxxxxx, identificado con cédula xxxxxx de xxxxx, en nombre y representación legal de la empresa xxxxxxxx, registrada en la xxxxxx de xxxxx, quien en lo sucesivo se denominará EL CONTRATANTE, y xxxxxxx, identificado con cédula de ciudadanía No xxxxxx, actuando como director ejecutivo de la firma xxxxxx. y quien en lo sucesivo se denominará EL CONTRATISTA, se ha convenido celebrar el presente contrato con fundamento en las siguientes cláusulas, previas las consideraciones que se indica a continuación:

CLAÚSULA PRIMERA. OBJETO: EL CONTRATISTA se compromete para con EL CONTRATANTE a diseñar el plan de mejoramiento de la gestión financiera, contable y de mercadeo para la empresa, así como el acompañamiento en la implementación del mismo para la vigencia xxxxxx

CLAÚSULA SEGUNDA. PLAZO Y LUGAR DE EJECUCIÓN: El plazo de ejecución del contrato será de seis (6) meses, contados a partir de la fecha de inicio de ejecución señalada por EL CONTRATANTE, previa aprobación de las garantías del contrato, suscripción del acta de inicio entre el Interventor y el contratista y pago de los respectivos derechos de publicación. La ejecución del contrato se realizará según la siguiente relación:

ACTIVIDAD: Formulación del plan de diagnóstico, asesoramiento e implementación en las áreas definidas, mediante asesorías mensuales.

TOTAL TIEMPO EJECUCIÓN: 6 meses

PARÁGRAFO 1: Los plazos para desarrollar la formulación del Plan se presentan a continuación:

PLAZO 1: Entrega del plan de trabajo y conformación del equipo.

El contratista deberá presentar este entregable, en un plazo no superior a cinco (5) días calendario contados a partir de la suscripción de la orden de inicio.

PLAZO 2: Entrega del diagnóstico.

El contratista deberá presentar este entregable, en un plazo no superior a treinta (30) días calendario contados a partir de la entrega y aceptación del plan de trabajo.

PLAZO 3: Entrega del Plan de asesoramiento financiera, contable y de mercadeo.

El contratista deberá presentar este entregable, en un plazo no superior a cincuenta y cinco (25) días calendario contados a partir de la entrega del diagnóstico.

PLAZO 4: Acompañamiento a la implementación del plan.

El contratista deberá presentar este entregable de manera mensual y previa expedición de la factura. Estos informes serán presentados mensualmente, a partir de la entrega y aceptación del plan diseñado.

PARÁGRAFO 2: Una vez realizada la formulación del plan, iniciará el plazo de acompañamiento en la implementación del plan, dentro del cual el consultor prestará asesorías que podrán solicitarse a demanda, mínimo 1 y máximo 3 mensuales, durante los 4 meses siguientes, con carácter de seguimiento para evaluar los avances en la ejecución y adoptar las medidas o ajustes que sean necesarios.

PARÁGRAFO 3: La implementación y ejecución del Plan no está contemplada dentro del presupuesto de la presente contratación.

CLAÚSULA TERCERA: VALOR DEL CONTRATO: El valor del presente contrato es de _____ \$

CLAÚSULA CUARTA. PAGOS: EL CONTRATANTE hará los pagos al CONTRATISTA de la siguiente manera:

Pago 1 Una vez sea presentado y recibido a satisfacción por el interventor del contrato, el plan de trabajo y la conformación del equipo. Este pago corresponderá al veinte por ciento (20 %) del valor del contrato.

Pago 2 Una vez sea presentado y recibido a satisfacción por el contratante el informe de diagnóstico mencionado anteriormente. Dicho informe debe contener todos los soportes que sean necesarios. Este pago corresponderá al treinta por ciento (30 %) del valor del contrato.

Pago 3 Una vez sea presentado y recibido a satisfacción por el contratante, el informe final del proceso y el documento que contiene el Plan de asesoramiento financiero, contable y de mercadeo para la empresa. Este pago corresponderá al treinta por ciento (30 %) del valor del contrato.

Pago 4 Se ejecutará mediante pagos parciales mensuales, durante 4 meses, de acuerdo con las asesorías realizadas en dicho período de tiempo. Este pago corresponderá al veinte por ciento (20%) del valor del contrato.

PARÁGRAFO 1: Los pagos se realizarán mediante consignación a u una cuenta bancaria que debe figurar a nombre del beneficiario de la orden de pago, previa aprobación de los documentos requeridos.

PARÁGRAFO 2: Los pagos se realizarán dentro de los 30 días siguientes a la entrega de la cuenta de cobro al CONTRATANTE.

CLAÚSULA QUINTA. GARANTÍAS: EL CONTRATISTA deberá constituir las siguientes garantías para amparar los riesgos que se indican a continuación:

Cumplimiento

Para garantizar el total y estricto cumplimiento de todas las obligaciones que adquiere en el contrato, así como también para responder por el pago de las medidas de apremio y la cláusula penal pecuniaria a que se pueda hacer acreedor. Dicha garantía deberá tener una cuantía igual al veinte por ciento (20%) del valor del contrato y una vigencia igual al plazo de ejecución y noventa (90) días más.

Calidad en el servicio

El contratista garantizará la calidad en el servicio conforme con las especificaciones técnicas establecidas en la norma técnica laboral, mediante una

garantía por una cuantía equivalente al diez por ciento (10%) del valor del contrato, sin incluir el IVA, porcentaje sobre el cual deberá mantenerse vigente la garantía durante doce (12) meses, contados a partir de la fecha de terminación del plazo de ejecución.

Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones

EL CONTRATISTA otorgará una garantía por los conceptos de pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones del personal asociado al proyecto, la misma se constituirá por una cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato y una vigencia que comprenda el término de duración del mismo y tres (3) años más.

CLÁUSULA SEXTA. CESIÓN Y SUBCONTRATACIÓN: EL CONTRATISTA deberá comprometerse a responder contractualmente por el cumplimiento del objeto contractual, si el proveedor del producto es un tercero, el contratista no se podrá excusar por el incumplimiento del contrato. El nivel máximo de subcontratación es uno (1), es decir, el contratista no podrá subcontratar a una empresa y ésta a su vez a otra. El contrato no podrá cederse sin autorización expresa y escrita del CONTRATANTE, la cual en los casos en que se justifique plenamente, podrá ser concedida por el funcionario competente para aceptar la oferta o firmar el contrato, según el caso. El contratista será, en todo caso, responsable por actos, errores u omisiones de sus empleados, subcontratistas, proveedores o agentes, quienes carecerán de toda acción contra EL CONTRATANTE. No habrá relación contractual, administrativa ni de ninguna índole entre EL CONTRATANTE y los subcontratistas y proveedores.

CLÁUSULA SEPTIMA .FUERZA MAYOR Y CASO FORTUITO: EL CONTRATISTA quedará exento de toda responsabilidad por dilación u omisión en el cumplimiento de las obligaciones contractuales cuando dichos eventos ocurran por causa constitutiva de fuerza mayor, debidamente comprobada, por fuera del control del contratista y que no implique falta o negligencia de éste.

Para efectos del contrato, solamente se considerarán como causas constitutivas de fuerza mayor las que se califiquen como tales de acuerdo con la legislación colombiana. En el caso de fuerza mayor que afecte el cumplimiento de cualquiera

de las obligaciones contractuales, el contratista tendrá derecho únicamente a la ampliación del plazo contractual pero no a indemnización alguna del CONTRATANTE.

Los inconvenientes de fuerza mayor deberán informarse al CONTRATANTE por el medio más rápido posible, dentro de las setenta y dos (72) horas siguientes al momento en que hayan comenzado; dentro de los diez (10) días calendario siguientes EL CONTRATISTA suministrará al CONTRATANTE todos los detalles del hecho constitutivo de fuerza mayor y la documentación certificada que EL CONTRATANTE pueda requerir. CLAUSULA OCTAVA. PATENTES: El contratista indemnizará al CONTRATANTE, sus funcionarios, empleados o agentes, contra toda reclamación de terceras partes con motivo del uso en la ejecución del contrato de inventos cubiertos o no por patentes, marcas registradas o derechos reservados de propiedad o sobre diseños industriales, siendo por cuenta del contratista el pago de todos los costos y perjuicios que se lleguen a ocasionar por tales reclamaciones. El contratista deberá obtener del CONTRATANTE el derecho a utilizar cualquier material o equipo que sea causa del litigio, y si esto no es posible, lo sustituirá por otro que se ajuste a lo estipulado en los documentos del contrato y no esté sujeto al litigio. Lo aquí estipulado es aplicable durante el desarrollo del contrato y posteriormente durante el uso del suministro por parte de EL CONTRATANTE. CLAUSULA NOVENA. PROPIEDAD INTELECTUAL: Todos los desarrollos intelectuales, y entregables esperados con el objeto del presente contrato, serán de propiedad del CONTRATANTE, EL CONTRATISTA entregará toda la información que se realice a partir de la necesidad planteada y no podrá vender, licenciar, ceder, donar, arrendar ni reutilizar los resultados obtenidos y desarrollados específicamente para el proyecto, para otros fines más que el desarrollo del objeto del contrato salvo autorización escrita dada por el representante legal del CONTRATANTE o quien esta designe.

CLAUSULA DECIMA: PERSONAL DEL CONTRATISTA: El personal asignado a la prestación del servicio objeto de este pliego podrá estar vinculado laboralmente con éste o ser subcontratado, no obstante la firma contratista debe garantizar el estricto cumplimiento a las regulaciones del Código Sustantivo del Trabajo y

normas que lo complementan y adicionan. Ni el personal del contratista ni el subcontratado adquieren vinculación laboral, administrativa, ni de ninguna índole con EL CONTRATANTE, por lo tanto, será a cargo del CONTRATISTA el pago de salarios, indemnizaciones, bonificaciones y prestaciones sociales a que el personal tenga derecho.

CLAUSULA DECIMA PRIMERA. CLÁUSULA PENAL PECUNIARIA: De conformidad con el artículo 1592 del Código Civil Colombiano, de manera anticipada y expresa, se estipula como cláusula penal pecuniaria indemnizatoria, en caso de incumplimiento de cualquiera de las obligaciones del contratista, una suma equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del contrato, en caso de incumplimiento de cualquiera de las obligaciones del contratista, sin necesidad que se demuestre que hubo perjuicios. Si los hay y no quedan cubiertos por este valor, EL CONTRATANTE podrá hacerlos efectivos por separado. El valor de dichos perjuicios se hará efectivo, a elección del CONTRATANTE, deduciéndolo de las sumas que existan a favor del contratista, que estuviesen pendientes de pago o de la garantía de cumplimiento o por vía judicial. CLAUSULA DÉCIMA SEGUNDA. SUJECCIÓN A LA LEY COLOMBIANA: El presente contrato se rige por la Ley Colombiana y se somete a la jurisdicción de los tribunales colombianos. EL CONTRATISTA renuncia a reclamación diplomática en lo tocante a las obligaciones y derechos originados en el contrato, salvo el caso de denegación de justicia. Se entiende que no hay denegación de justicia cuando el contratista ha tenido expeditos los recursos y medios de acción que conforme a las leyes colombianas pueden ejercerse ante las jurisdicciones, ordinaria y contencioso-administrativa. Este contrato no podrá cederse a personas extranjeras que no renuncien expresamente a dicha reclamación diplomática.

CLAUSULA DÉCIMA TERCERA. CONFIDENCIALIDAD: EL CONTRATISTA deberá utilizar todos los medios a su alcance para garantizar que los empleados a su servicio y demás personas autorizadas respeten la obligación de reserva y confidencialidad sobre cualquier información obtenida con ocasión de la ejecución del contrato. Para tales efectos se tendrá como confidencial cualquier información no divulgada que posea legítimamente su titular que pueda usarse en alguna

actividad productiva, industrial o comercial, y que sea susceptible de transmitirse a un tercero, en la medida en que dicha información sea secreta, en el sentido que como conjunto o en la configuración y reunión precisa de sus componentes no sea generalmente conocida ni fácilmente accesible a quienes se encuentran en los círculos que en forma usual manejan la información respectiva, tenga un valor comercial por ser secreta, y haya sido objeto de medidas razonables tomadas por su legítimo poseedor para mantenerla secreta.

La obligación de reserva consiste en abstenerse de usar, facilitar, divulgar o revelar, sin causa justificada y sin consentimiento del titular, la información sobre cuya confidencialidad se la haya prevenido en forma verbal o escrita; dicha obligación subsistirá durante la vigencia del contrato, y luego de su terminación mientras subsistan las características para considerarla como información confidencial.

CLAUSULA DÉCIMA CUARTA. INTERVENTORÍA: EL CONTRATANTE, ejecutará por su cuenta la interventoría de los trabajos, la ejecución y el desarrollo del Contrato por medio de un interventor que designará para tales efectos, quien en cumplimiento de su labor de vigilancia del contrato deberá desarrollar las funciones propias de la interventoría acordes a la ejecución del objeto contractual.

CLAUSULA DÉCIMA QUINTA. PUBLICACIÓN Y PAGO DE IMPUESTOS: EL CONTRATISTA se obliga para con EL CONTRATANTE a cancelar en la forma descrita y ordenada por la ley, los siguientes impuestos cuando haya lugar a ello:

El impuesto de Industria y Comercio, pago del Impuesto al valor agregado IVA, pago de los derechos de publicación en la gaceta municipal.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA. DOCUMENTOS DEL CONTRATO: Para todos los efectos legales se entienden incorporados al presente contrato: La propuesta – cotización, los documentos anexos de la propuesta o cotización, el contrato mismo sus aclaraciones y adendas y los demás estudios y documentos previos del proceso de contratación.

CLÁUSULA DÉCIMA SEPTIMA. DOMICILIO CONTRACTUAL: Para todos los efectos legales y contractuales se tendrá como domicilio contractual la ciudad de xxxxx.

Dado en xxxxx, a los _____.

xxxxxxxxxxxx

Director xxxxxxx

EL CONTRATANTE

Xxxxxxxxxxxx