

**PLAN DE NEGOCIOS PARA EL MONTAJE DE UN OUTSOURCING DE
ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y JURÍDICAS PARA EL
SECTOR COMERCIAL DE BAZURTO**



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA EL MONTAJE DE UN OUTSOURCING DE
ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y JURÍDICAS PARA EL
SECTOR COMERCIAL DE BAZURTO**



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

NOTA DE ACEPTACION

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Cartagena 19 de octubre del 2009

Cartagena 19 de octubre del 2009

Señores:

Universidad Tecnológica de Bolívar
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Comité Evaluador Tesis Grado
Ciudad

Respetados señores:

Por medio de la presente nos permitimos someter a consideración la tesis de grado titulada "**PLAN DE NEGOCIOS PARA EL MONTAJE DE UN OUTSOURCING DE ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y JURÍDICAS PARA EL SECTOR COMERCIAL DE BAZURTO**" para optar por el título de Contador Público.

Atentamente:

César Gerardo Márquez Morales
C.C: 1.128.047.168 de Cartagena

Miguel Mercado Mercado
C.C: 73.214.161 de Cartagena

Cartagena 19 de octubre del 2009

Señores:

Universidad Tecnológica de Bolívar
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Ciudad

Respetados señores:

Por medio de la presente me permito presentar en calidad de asesor la tesis de grado titulada "**PLAN DE NEGOCIOS PARA EL MONTAJE DE UN OUTSOURCING DE ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y JURÍDICAS PARA EL SECTOR COMERCIAL DE BAZURTO**", de los estudiantes del programa de Contaduría Pública Cesar Gerardo Márquez Morales y Miguel Mercado Mercado.

Atentamente:

Juan Pérez

Asesor.

AUTORIZACION

Cesar Gerardo Márquez Morales CC 1.128.047.168 de Cartagena de Indias y Miguel Ángel Mercado Mercado CC 73.214.161 de Cartagena de Indias autoriza a la Universidad Tecnológica de Bolívar, para hacer uso de su Tesis y publicarla en el catalogo on-line de la biblioteca.

CESAR GERARDO MARQUEZ MORALES

CODIGO: 03-14-500

CC 1.128.047.168 de Cartagena de Indias

MIGUEL ANGEL MERCADO MERCADO

CODIGO: 03-14-502

CC 73.214.161 de Cartagena de Indias

CONTENIDO

INTRODUCCION

0. EL PROBLEMA DE INVESTIGACION	14
0.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA	14
0.2 OBJETIVOS.....	18
0.2.1 OBJETIVO GENERAL.....	18
0.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	18
0.3 JUSTIFICACION	20
0.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN.....	22
0.5 METODOLOGÍA DE TRABAJO.....	23
0.5.1 TIPO DE INVESTIGACION.....	23
0.5.2 UNIVERSO Y MUESTRA.....	23
0.5.3 TECNICAS APLICADAS EN LA RECOLECCION DE LA INFORMACION....	24
0.6 LOGROS ESPERADOS	25
1. MARCO DE REFERENCIA.....	26
1.1 MARCO TEORICO.....	26
2. ESTUDIO DE MERCADO	38
2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO	38
2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	38
2.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	40
2.3.1 Posicionamiento En El Mercado.....	40
2.4 ESTRATEGIA DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN	40
2.5 ANÁLISIS EXTERNO E INTERNO	42
2.5.1 Análisis Externo	42
2.5.2 Evaluación Estratégica De Porter.....	44
2.5.3 Estrategias Competitivas.....	48
2.5.4 Análisis Interno.....	48
2.6 INVESTIGACION DE MERCADO	49
3. ESTUDIO LEGAL	63
3.1 CREACION Y CONSTITUCION DE LA EMPRESA	63
3.2 DOCUMENTO DE CONSTITUCION.....	65
3.3 OBLIGACIONES LABORALES.....	70
3.3.1 Afiliación A La Aseguradora De Riesgos Profesionales (ARP).....	70
3.3.2 Régimen De Seguridad Social.....	70
3.3.3 Fondo De Pensiones Y Cesantías.....	71
3.3.4 Aportes Parafiscales	71

4. ESTUDIO TECNICO	73
4.1 DESCRIPCION DEL NEGOCIO.....	73
4.2 DISEÑO DEL SERVICIO.....	74
4.3 PORTAFOLIO DE SERVICIO:.....	76
4.4 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA Y SUS CARACTERÍSTICAS	78
4.4.1 <i>Tamaño De La Empresa</i>	79
4.5 EMPLEOS QUE GENERA EL PROYECTO.....	79
4.6 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPLEOS GENERADOS POR EL PROYECTO	80
4.7 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.....	83
4.8 IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.....	84
4.8.1 <i>Nombre de la Empresa</i>	84
4.8.2 <i>Misión</i>	84
4.8.3 <i>Visión</i>	84
4.8.4 <i>Objetivos Y Metas</i>	84
4.8.5 <i>Principios</i>	85
4.8.6 <i>Valores</i>	85
4.8.7 <i>Logotipo</i>	86
4.8.8 <i>Eslogan</i>	86
4.9 ACTIVOS FIJO NECESARIOS.....	87
5. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	87
5.1 PRONOSTICO FINANCIERO	87
5.1.2 <i>DEPRECIACIÓN</i>	88
5.2 INGRESOS POR VENTA DE SERVICIOS	89
5.3 PRESUPUESTO DE GASTOS	92
5.4 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA	93
5.6 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	96
5.6.1 <i>BALANCE GENERAL</i>	96
5.6.1.1 REGISTROS CONTABLES.....	96
5.6.1.2 BALANCE DE APERTURA.....	99
5.6.1.3 BALANCE GENERAL	100
<i>Tabla 20 Estado de resultados Año 1- año 3</i>	102
5.6.3 <i>FLUJO DE CAJA NETO</i>	104
6. CONCLUSIONES	106
GLOSARIO.....	108
ANEXOS	111
7. BIBLIOGRAFÍA	113

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Frecuencia de respuestas de la pregunta 1.....	50
Tabla 2 Frecuencia de respuestas de la pregunta 2.....	51
Tabla 3 Frecuencia de respuestas de la pregunta 3.....	54
Tabla 4 Frecuencia de respuestas para pregunta 4.	55
Tabla 5 Frecuencia de respuestas de la pregunta 5.....	58
Tabla 6 Frecuencia de respuestas de la pregunta 6.....	59
Tabla 7 Frecuencia de respuestas de la pregunta 7.....	60
Tabla 8 Frecuencia de respuestas para pregunta 8.	61
Tabla 9 Maquinas y equipos	87
Tabla 10 Valor de activos fijos	88
Tabla 11 Depreciación anual.....	89
Tabla 12 Ingresos por Servicios Año 1.	90
Tabla 13 Ingresos por Servicios Año 2.	91
Tabla 14 Ingresos por Servicios Año 3.	91
Tabla 15 Presupuesto de Gastos	92
Tabla 16 Nomina Mensual Márquez & Mercado Ltda.....	93
Tabla 17 Nomina Anual Márquez & Mercado Ltda.	94
Tabla 18 Descripción de Costos Año 1 – Año 3.....	95
Tabla 19 Registros Contables Año 1.....	96
Tabla 20 Estado de resultados Año 1- año 3	102
Tabla 21 Flujo de Caja Año 1 – Año 3	104

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Distribución porcentual de pregunta No 1.....	50
Ilustración 2 Distribución porcentual de pregunta No 2.....	52
Ilustración 3 Distribución porcentual de pregunta No 3.....	54
Ilustración 4 Distribución porcentual de pregunta No 4.....	56
Ilustración 5 Distribución porcentual de pregunta No 5.....	58
Ilustración 6 Distribución porcentual de pregunta No 6.....	59
Ilustración 7 Distribución porcentual de pregunta No 7.....	61
Ilustración 8 Distribución porcentual de pregunta No 8.....	62
Ilustración 9 Diagrama de flujo. Prestación del servicio.....	75
Ilustración 10 Organigrama de Márquez & Mercado Ltda.....	83
Ilustración 11 Logotipo de Outsourcing Márquez & Mercado.....	86
Ilustración 12 Análisis del Balance General.....	101

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 Encuestas

INTRODUCCION

El Outsourcing es un mecanismo por el cual una organización contrata a un tercero para que realice un trabajo en el que está especializado, con los objetivos de reducir costos y/o evitar a la organización la adquisición de una infraestructura propia que le permita la correcta ejecución del trabajo.¹

El Outsourcing es una práctica que data desde el inicio de la Era Moderna. Este concepto no es nuevo en Latinoamérica, ya que muchas compañías competitivas lo realizan como una estrategia de negocio.²

Delegar responsabilidades y compromisos que no son inherentes a la esencia del negocio ha sido una constante en las organizaciones. Al comienzo de la era post-industrial se inicia la competencia en los mercados globales, y es entonces cuando las empresas deciden que otros asuman responsabilidades, porque no parecía suficiente su capacidad de servicios para acompañar las estrategias de crecimiento.

Existen muchos tipos de Outsourcing dentro de estos se encuentra el contable, este se puede definir como aquel encargado de prestar servicios contables, tributarios y jurídicos a personas naturales obligadas a llevar contabilidad y personas jurídicas; además brindarles la asesoría necesaria en este campo combinando tecnología, recursos humanos y recursos financieros para lograrlo.

Un Outsourcing contable permite que las empresas dejen en cabeza de personas especializadas la gran responsabilidad que significa llevar el

¹ ROMERO, Antonio. Outsourcing, www.gestiopolis.com. Junio 16 del 2008

² *Ibíd.*

lenguaje económico que toda organización debe tener, esto es a lo que llamamos contabilidad, la cual es la que refleja la situación económica y financiera de todo ente económico y a partir de ella la pertinente toma de decisiones que conlleven al crecimiento, éxito y continuidad.

A demás del hecho contable surgen los efectos tributarios y jurídicos que se tienen que aplicar de conformidad con las normas vigentes para desarrollar sus procesos y actividades.

Este proyecto tiene como objetivo principal crear un plan de negocios para el montaje de un Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas en la ciudad de Cartagena dirigido a empresas ubicadas en el sector comercial de Bazurto, el cual a lo largo de la historia es y seguirá siendo uno de los principales sectores comerciales de dicha ciudad encontrándose en un proceso de organización y progreso. Para ello se basará en los estudios de mercado, técnico, legal y financiero propios de un plan de negocios y así se determinará la viabilidad y factibilidad de la idea.

0. EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

0.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

Para las empresas de hoy en día, es de vital importancia tener información contable precisa y útil que le permita además de tener control de las actividades, poder tomar decisiones que garanticen su continuidad y su productividad.

La información contable debe ser útil para los usuarios externos e internos, y debe cumplir con todas las características para satisfacer las necesidades de los mismos. La necesidad de llevar contabilidad en las empresas nació hace mucho tiempo pero los objetivos de la contabilidad han ido cambiando, ya no solo consiste en registrar datos, si no que ahora esos datos, es decir la información contable, debe cumplir con unas características (comparable, útil, comprensible) y esta debe servir para la toma de decisiones, por lo tanto la necesidad de las empresas de contar con una sistema de información contable adecuado, eficiente y eficaz es cada vez mayor.

Actualmente llevar contabilidad no es solo una obligación legal si no también una necesidad ya que es la base fundamental para que las empresas puedan tomar decisiones. Las grandes empresas de hoy en día tienen implementado un departamento de contabilidad, sin embargo a pesar de que este es esencial y efectivo para un mejor desarrollo empresarial, las micro y pequeñas empresas carecen de él, o en muchos de los casos estos no desarrollan la información pertinente que requieren.

La Estructura empresarial de la jurisdicción de la cámara de comercio de Cartagena al finalizar el año 2007, estaba constituida por 21.041 empresas.

El predominio de la microempresa se hace notar en cuanto a su participación dentro del total de las empresas, pues esta representó el 91.4%.³

De acuerdo a la distribución de las empresas por actividades económicas encontramos que la mayor parte de las empresas están dedicadas al comercio las cuales representan el 47,9%. Dentro de las 1.256 empresas que se crearon durante el 2007, estas se concentraron principalmente en la microempresa con el 96,75% de las constituciones, seguido de la pequeña y mediana empresa con 3,0% y 0,2% respectivamente. Dentro de estas la actividad en donde se concentro fue en el sector comercio con el 29,7% de las constituciones.⁴

Bazurto es un sector de la ciudad de Cartagena en el cual se encuentra la central de abastos y el principal mercado de la ciudad, y la gran parte de comercio formal y principalmente informal de la ciudad. En este sector la mayoría de las empresas son micro, pequeñas y medianas, dentro de las cuales se encuentran registradas en la cámara de comercio 537.

El gobierno nacional reglamento que a partir del 29 de mayo del 2008 entro en vigencia la reforma que se le hace el decreto 2649 de 1993, mediante el Decreto 1878 de mayo 29 de 2008, en el cual se adicionan nuevos artículos al decreto 2649 los cuales se refieren a las nuevas obligaciones de las Microempresas que cumplan con las siguientes características: tengan unos activos totales excluida la vivienda por valor inferior a 500 SMMLV, y una planta de personal no superior a 10 trabajadores. Esta reforma menciona

³ LOPEZ PINEDA, Luis Fernando. Informe Económico de la Jurisdicción de Cartagena. www.cccartagena.org.co 2007. 01-06-2008

⁴ *Ibíd.*

para estas empresas (microempresas para efectos legales) solamente están obligadas a presentar como estados financieros básicos, 1. El balance general y 2. El estado de resultados. En consecuencia no quedan obligadas a presentar los restantes estados enumerados en el artículo 22 del decreto 2649 de 1993: Estado de cambios en el patrimonio, Estado de cambios en la situación financiera y el Estado de flujos de efectivo.⁵

Las microempresas ubicadas en el sector comercial de Bazarro juegan un papel importante en la economía Cartagenera, generando empleo, contribuyendo al crecimiento económico y a una distribución más equitativa del ingreso. Estas unidades productivas afrontan determinados problemas dentro de los más frecuentes en este tipo de empresas se encuentran:

- Escasa formación y desconocimiento relacionado a su actividad, esto genera la necesidad de cualificar y asesorar en las áreas de contabilidad básica y derecho comercial, administración general, control de inventarios, servicios y asesorías tributarias a los propietarios.
- Predominio del funcionamiento ilegal de los negocios, lo que implica la necesidad de la legalización de los establecimientos.
- Funcionamiento de los negocios con escaso recurso de capital de trabajo, lo que implica asistencia en la identificación de posibles líneas de crédito para incrementar estos y permitir que los empresarios sigan compitiendo con las grandes superficies.
- Problema en el ámbito tecnológico: Técnicas de producción simples y artesanales, bajo nivel de componentes tecnológicos no físicos (no se

⁵ TRUJILLO DEL CASTILLO, José Israel. Estados Financieros y Libros de Contabilidad Para Microempresas. www.actualicese.com. 01-06-08

manejan conceptos modernos de organización ni de administración) y falta de capital para mejorar la tecnología productiva.

La necesidad de contar con asesorías tributarias y jurídicas también es notoria para este tipo de empresa ya que en la mayoría de los casos los dueños, (empresarios) desconocen las normas y las leyes por las cuales deben regirse y a lo que se encuentran obligados con el estado.

En la actualidad estos empresarios no cuentan con una infraestructura legal y contable debido en la mayoría de los casos a los altos costos que implica tener asesoría de personal especializado en esta área, así como también, poder contar con tecnologías propias y particulares. Esto conlleva, a la falta de recursos adecuados, entre ellos; servicios contables que le permitan mantener un mejor control de sus inventarios, clientes, proveedores, costos, entre otros.

A partir de lo expuesto anteriormente se plantea la idea de crear una empresa de servicios de asesorías contables específicamente para las microempresas ubicadas en el sector de Basurto de la ciudad de Cartagena, con el objetivo de brindarles asesorías contables, tributarias y jurídicas que le garantice información adecuada que muestre la situación económica y financiera real de la empresa, adicionando asesorías, en cuanto a lo referente a creación, constitución, funcionamiento de una empresa y sometimiento a nuevas normas legales; fiscales en lo referente al cumplimiento de sus obligaciones tributarias con el estado.

0.2 OBJETIVOS

0.2.1 OBJETIVO GENERAL

Crear un plan de negocios para el montaje de un Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas en la ciudad de Cartagena dirigido al sector comercial de Bazarro, basado en el estudio de mercado, técnico, legal y financiero que estructuran un plan de negocios y así determinar la viabilidad y factibilidad de la idea.

0.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir los aspectos del mercado que se requieren para la construcción de un plan de negocios para el montaje de un Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas en la ciudad de Cartagena dirigido al sector comercial de Bazarro.
- Describir los aspectos técnicos y organizacionales que se requieren para la construcción de un plan de negocios para el montaje de un Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas en la ciudad de Cartagena dirigido al sector comercial de Bazarro.
- Describir los aspectos legales que se requieren para la construcción de un plan de negocios para el montaje de un Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas en la ciudad de Cartagena dirigido al sector comercial de Bazarro.

- Describir los aspectos financieros que se requieren para la construcción de un plan de negocios para el montaje de un Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas en la ciudad de Cartagena dirigido al sector comercial de Bazarito.

0.3 JUSTIFICACION

Con ésta investigación se pretende crear un plan de negocios para el montaje de un Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas en la ciudad de Cartagena dirigidas al sector comercial de Bazurto, analizando las etapas, elementos y estudios que estructuran un plan de negocio, buscando esclarecer los grandes interrogantes que determinaran el éxito de todo negocio:

- ¿Qué producto o servicio proporciona su negocio y qué necesidades satisface?
- ¿Quiénes son los clientes potenciales para su producto o servicio y por qué se lo comprarían a Ud.?
- ¿Cómo llegaría a sus clientes potenciales?
- ¿Dónde obtendrá los recursos financieros para comenzar su negocio?

La finalidad principal de un plan de negocio consiste en la reducción de riesgos que puedan conllevar al fracaso a demás permite una amplia proyección para el futuro del negocio; básicamente esto tiene que ver con los aspectos del mercado y la demanda, los aspectos técnicos, administrativos y de recursos humanos, los aspectos económicos y financieros.

A demás la idea de construir un plan de negocio este proyecto nos permitirá ser personas proactivas y emprendedoras capaces de crear, desarrollar y sostener ideas que permitan la implementación de los conocimientos adquiridos y dar paso firme al nacimiento de una fuente de ingresos propia y lo más importante las ventajas que se le puede aportar a la sociedad.

Al prestar los servicios mediante el OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA, se reconoce la gran importancia para las pequeñas, medianas y micro empresas, comerciantes minoritarios del sector comercial de Bazurto en la ciudad de Cartagena de contar con un adecuado servicio de asesoría contable, tributaria, jurídica y labora que le permitan planificar, organizar, administrar y controlar mejor todo lo relacionado con su objeto social, así mismo diseñar programas para el mejoramiento de las ventas, compras, control de inventarios y contabilidad, además a través de este garantizar confianza y seguridad en el suministro de su información contable.

Para los autores como futuros empresarios permite que se reduzca el riesgo de fracaso y pérdida económica de su inversión y por el contrario vislumbrarles un horizonte de oportunidades para desarrollarse profesionalmente y asegurarse su autoempleo y poder aplicar todos sus conocimientos referentes al servicio que pretenden ofrecer a las empresas que lo requieran.

0.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

Hasta el momento no se han realizado estudios o investigaciones previas en la ciudad de Cartagena referente al tema a investigar. Pero para identificar la importancia que están teniendo los Outsourcing como tal decidimos tener en cuenta los siguientes temas:

Análisis DOFA del Outsourcing en el sector hotelero de la ciudad de Cartagena. Rosa Linda Puerta Almeida, Delia Parra Hernández - Asesor: Agosto Covo Torres. Facultad de ciencias económicas, programa administración de empresas Universidad de Cartagena.

Estudio de viabilidad de la implementación del Outsourcing en el departamento de servicios generales y mantenimiento. Ronald de la Rosa Torres. Facultad de ciencias económicas, Universidad Tecnológica de Bolívar.

Determinantes del mercado de Outsourcing su incidencia sobre el empleo, la eficiencia y la productividad de las empresas de Cartagena. Ivonne Caridad Pérez Correa. Facultad de ciencias económicas, programa de economía, Universidad de Cartagena.

0.5 METODOLOGÍA DE TRABAJO

0.5.1 TIPO DE INVESTIGACION

Para la realización de este estudio se hará una investigación de tipo descriptiva y analítica.

Investigación Descriptiva: Permite ordenar el resultado de las observaciones de variables tales como preferencias, precios y necesidades de las empresas del sector de estudio.

Investigación Analítica: Consiste en comparar las variables anteriores de las empresas del sector de estudio.

0.5.2 UNIVERSO Y MUESTRA

UNIVERSO: el universo está conformado por el total de las empresas del sector comercial de Bazurto. Dentro de este la gran mayoría son micro, pequeñas y medianas, en la cámara de comercio de Cartagena se encuentran registradas 537.

MUESTRA: 100 de empresas del sector comercial de Bazurto seleccionadas aleatoriamente de una base de datos suministrada por la cámara de comercio de Cartagena.

0.5.3 TECNICAS APLICADAS EN LA RECOLECCION DE LA INFORMACION

- **Fuentes Primarias:** para obtener información acudiremos a encuestas y/o entrevista realizadas a las empresas del sector comercial de Bazurto en la ciudad de Cartagena.
- **Fuentes Secundarias:** para obtener información sobre el tema se acudirá a textos, revistas administrativas, documentos y la tecnología del internet.
- **Técnicas De Procesamiento Y Análisis De La Información:** luego de obtener toda la información proveniente de las fuentes primarias y secundarias se tabulará y codificará teniendo en cuenta los indicadores e índices de cada variable, ítem y porcentajes. Luego serán interpretados para diseñar el informe final.

Nuestro estudio será desarrollado dentro de las siguientes etapas:

PRIMERA ETAPA: Realización del anteproyecto donde se identifica necesidades y problemas, a demás fijar objetivos, logros y explicar la justificación del porque se realizara la investigación.

SEGUNDA ETAPA: Elaboración del proyecto en sí, utilizando los medios para la recolección de información y realizar los respectivos estudios necesarios para la elaboración del plan de negocio.

TERCERA ETAPA: Presentación y sustentación del informe final.

0.6 LOGROS ESPERADOS

Con base en los análisis y estudios de viabilidad, el logro ideal de nuestro plan de negocio es dar las respuestas y argumentos pertinentes para crear un convencimiento de la factibilidad que tendrá nuestra idea y así motivar a las empresas localizadas en el sector comercial de Bazurto de Cartagena a adquirir nuestros servicios.

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1 MARCO TEORICO

Para el desarrollo de esta investigación es importante tener en cuenta dos conceptos amplios que sirven de base para los referentes teóricos como lo es el término plan de negocios y Outsourcing.

El plan de negocios es un documento que se utiliza para analizar, evaluar y presentar un proyecto comercial. Con él se analizan las alternativas para llevar adelante un negocio, evaluando la factibilidad técnica (¿puede hacerse?), Económica (¿dará los resultados esperados?) y financiera (¿existen los recursos necesarios?). Se utiliza también durante la puesta en marcha para guiar las operaciones.

El plan de negocios resume las variables producto o servicio, producción, comercialización, recursos humanos, costos y resultados, finanzas.

La creación de una nueva empresa tiene su origen en personas, que forma un equipo de trabajo y desarrollan una idea hasta identificar una OPORTUNIDAD de hacer negocios en un mercado.

La IDEA va tomando forma, hasta llegar al momento de las decisiones, en la que los futuros inversionistas deben seguir los procedimientos adecuados para direccionarse por el camino adecuado.

Todo proyecto debe ser planificado. Ya que de antemano se debe estar seguro de los compromisos, responsabilidades y beneficios que se van a adquirir.

Los elementos cruciales de información en un plan de negocio, deben centrarse en las investigaciones y proyecciones esperadas de la demanda de los bienes o servicios que van a ofrecerse al mercado.

Definitivamente, un Plan de Negocio es apenas un proceso expresado en un documento, al que sólo se le da vida cuando existe un compromiso con la gestión y todos los elementos claves e irrenunciables del mundo de los negocios y de las empresas.⁶

El plan de negocios además de ayudar a alcanzar un conocimiento amplio y objetivo de la empresa o la actividad que pretende poner en marcha. Al mismo tiempo puede aportar para encontrar socios potenciales o servir de base para convencer a estos del mérito del proyecto, consiguiendo reunir recursos y capacidades necesarias para lanzar el plan al mercado y de esta manera obtener el financiamiento para ejecutar el negocio.

Existen razones internas y externas que deben prepararse cuidadosamente y con realismo. Entre las razones internas más importantes que justifican la elaboración de un plan de negocios están el hecho que permita hacer una evaluación real del potencial de la oportunidad de negocio, determinar las variables críticas del mismo, es decir, aquellas cuyas fluctuaciones podrían afectar sustancialmente el proyecto, determinar las variables que exigen control permanente, e identificar supuestos fatales para el éxito del negocio. Entre las razones externas, está el hecho que es una herramienta absolutamente necesaria para la búsqueda y consecución de los recursos del proyecto, especialmente los financieros, el ayudar a identificar proveedores y

⁶ ANONIMO. Plan de Negocio.

<http://www.mipymes.gov.co/emprendedor/newsdetail.asp?id=153&idcompany=44>

clientes, conocer el entorno en que se va a desarrollar el negocio entre otros⁷.

En el plan de negocios, el empresario debe lograr demostrar tres atributos básicos: que dispone de un excelente producto/servicio, con suficientes clientes dispuestos a adquirirlo, que cuenta con un excelente grupo empresarial humano en lo técnico y administrativo y que tienen bien definidas las formas de operaciones, requerimientos de recursos, resultados potenciales y estrategias que permitan lograr todas las metas previstas.⁸

En conclusión las ventajas del plan de negocios quedan resumidas en:

- Ayuda a la toma de decisiones acertadas.
- Descubre riesgos ocultos y debilidades permitiendo tomar a tiempo acciones correctivas.
- Ayuda a identificar nuevas oportunidades para el negocio.
- Identifica y aclara los criterios y supuestos sobre los que se fundamentará la actividad empresarial.
- Permite el manejo del riesgo y la incertidumbre.
- Define las necesidades de inversión y capital.
- Es una forma de visualizar el futuro y sus posibilidades.
- Permite conectar la empresa con su entorno, que es en general el conjunto de sus clientes, proveedores, inversionistas, gobierno, aliados y por supuesto, todos los competidores y clientes potenciales.
- Atraer Inversionistas.
- Atraer y retener personas de alta calidad profesional al equipo de trabajo.

⁷ VARELA, Rodrigo, Espiritu y creación de empresa, Ecos editores.2001.

⁸ Ibíd.

Una vez establecidos los términos de referencia del plan de negocios, se procede a planear su ejecución que incluye actividades, tiempos, personal, recursos y objetivos en cada una de las etapas. Estas etapas son:

El análisis de la empresa y de su entorno, el análisis de mercado que tiene como objetivo central determinar con un buen nivel de confianza, la existencia real de clientes con pedidos para los productos / servicios, la disposición de ellos para pagar el precio establecido, la determinación de la cantidad demandada en término de poder elaborar una proyección de ventas, la aceptación de la forma de pago, la identificación de las ventajas y desventajas competitivas, etc.

Pocos errores son tan graves como lanzar un producto o servicio sin conocer con profundidad el mercado.

La investigación de mercado se utiliza para conocer la oferta (cuáles son las empresas o negocios similares y qué beneficios ofrecen) y para conocer la demanda (quiénes son y qué quieren los consumidores). El plan de negocios refleja algunos sucesos históricos (trayectoria de la empresa, del mercado, del consumo, etc.), pero fundamentalmente describe situaciones posibles en el futuro.

En sus resultados se fundamenta gran parte de la información de un plan de negocios: ¿cuáles son las necesidades insatisfechas del mercado? , ¿Cuál es el mercado potencial?, ¿qué buscan los consumidores?, ¿qué precios están dispuestos a pagar?, ¿cuántos son los clientes que efectivamente comprarán?, ¿por qué comprarán?, ¿qué otros productos o servicios similares compran actualmente?

Si bien no en todos los casos es imprescindible contratar una investigación de mercado extrema, debe buscarse información sobre la demanda que responda estas preguntas, sustentando la propuesta del plan de negocios. Fuentes como revistas y diarios especializados, cámaras empresariales, Internet, consultores o personas que ya están en el mercado pueden aportar información valiosa.

El análisis técnico detalla cómo se va a generar el producto o la prestación del servicio que se ha previsto ofrecer e incluye el diseño previo de los más importantes procesos o conjuntos de actividades, tiene como objetivo central definir la posibilidad de lograr el producto / servicio deseado en la cantidad, con la calidad y el costo requerido.

A demás en este se definen las necesidades del perfil del grupo empresarial y de personal que el negocio exige, la estructura y los estilos de dirección, los mecanismos de control, las políticas de administración de personal y la participación del grupo empresarial en la gestión y en los resultados, esto también es fundamental ya que toda empresa es ante todo un equipo humano estratégicamente conformado, donde cada persona realiza un aporte real y cuantificable al proceso de creación de valor en la empresa por consiguiente demostrar al entorno, que el equipo promotor del proyecto está capacitado para afrontar y sacar adelante la nueva empresa. Internamente, se trata de asignar las distintas responsabilidades a las personas que van a trabajar en la empresa.

El análisis legal y social tiene el objetivo de definir la posibilidad legal y social para que el negocio se establezca y opere; aspectos tales como permisos, reglamentaciones, leyes, obligaciones, tipo de sociedad, responsabilidades,

entre otros, deben estudiarse para visualizar la factibilidad de cumplirlos y evitar las incidencias negativas sobre la organización y la comunidad.⁹

El análisis económico tiene como objetivo central determinar las características económicas del proyecto al identificar las necesidades de inversión, los ingresos, los costos, los gastos y la utilidad, determinar la posibilidad de que al vender el producto/servicio al precio establecido, el negocio deje un excedente adecuado. Este análisis está relacionado con la evaluación integral del proyecto.

El análisis financiero tiene como objetivo central determinar las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de estos y las posibilidades reales de acceso a los mismos.

Ahora es importante hacer mención del término Outsourcing¹⁰: Es una palabra de origen norteamericano que está compuesta por las palabras “out” (afuera o externa) y “source” (fuente), usándose el sufijo “ing” que sugiere una acción continua. Este término no tiene una traducción exacta al español, pero en muchas partes se conoce como tercerización.

El Outsourcing es una tendencia actual que ha formado parte importante en las decisiones administrativas de los últimos años en todas las empresas a nivel mundial. Es el uso de recursos exteriores a la empresa para realizar actividades tradicionalmente ejecutadas por personal y recursos internos. Es

⁹ MONSERRAT, Olle y otros. El plan de empresa. Editorial Marcombo.1997.

¹⁰ Nota: El término Outsourcing, aunque no es específico del área de contabilidad, refleja el uso de agentes externos para ejecutar una o más actividades organizadas (Viega María José, documento Internet).

una estrategia de administración por medio de la cual una empresa delega la ejecución de ciertas actividades a empresas altamente especializadas.¹¹

También se puede definir como la contratación de los servicios de una empresa ajena, para la ejecución de algunos procesos que se realizan dentro de la organización, así como adquirir productos y servicios de proveedores externos en lugar de utilizar los recursos internos. En países latinos es todavía poca la confianza que se tiene para este tipo de servicio, en Europa y Asia cada vez es más común y los resultados están a la vista, tienen un mejor posicionamiento en el mercado y una mejor productividad que se supervisa y mide a cada momento.¹²

Para la implementación efectiva de un Outsourcing es importante mencionar algunas reglas a seguir, por ejemplo:

Los directores de las empresas deberían preguntarse si están en condiciones de adquirir Outsourcing y analizar los posibles riesgos que puedan afectar al núcleo del negocio. Uno de los riesgos en los que se caer es la incapacidad de monitorear la prestación. Asimismo, se debe evitar que el proceso de aplicación del Outsourcing (externalización) sea causa de un bajo rendimiento o desmotivación de los profesionales que anteriormente realizaban estas funciones.

¹¹ ANONIMO, Outsourcing. www.gestiopolis.com.07/11/08

¹² NIEVES CRUZ, Felipe. [://www.universia.net.co](http://www.universia.net.co) - Universia Colombia Generado: 7 November, 2008, 15:38

Otra regla es definir los objetivos económicos (ahorros) de negocio (competitividad) y tecnológicos (eficiencias) que se persiguen mediante la externalización.

La tercera de las reglas hace mención a la posibilidad de crear una plataforma de licitación en la que los mejores proveedores compitan. Entre los factores más importantes a la hora de seleccionar un proveedor de Outsourcing se encuentran la experiencia en procesos similares, capacidad de infraestructura, capacidad tecnológica, capacidad financiera, alcance de la solución propuesta y niveles de servicio, costo y objetivos mutuos.

La cuarta de las reglas destaca la importancia de evitar el proporcionar los costos al proveedor. Debe ser el proveedor en cada caso el que oferte el precio y servicios que él crea benéfico para la empresa y para él.

La quinta de las reglas hace referencia a que raramente es posible liberarse de todos los costos tras la externalización. Como mínimo, además de los cargos del proveedor, deberá contar con los costos generados por la gestión del Outsourcing.

En sexto lugar, debido a que los contratos de Outsourcing son de larga duración, podría suceder que la provisión del mismo no fuera capaz en un período a corto plazo de estar a la altura de los nuevos objetivos que surjan.

La séptima de las reglas hace mención al tiempo necesario que debe tomarse la empresa antes de seleccionar un proveedor, debido en parte a que éste se constituirá en una parte importante en la marcha del negocio. En algunos casos es posible protegerse con cláusulas de rescisión de contrato,

pero esto conllevaría un coste elevado y a fin de cuentas un deterioro del servicio.

La octava de las reglas se dirige hacia los posibles riesgos que puedan detectarse en la implantación de un proceso de Outsourcing. Para ello, debe prestarse especial atención a la definición de acuerdos de Nivel de Servicio, así como a penalizaciones por incumplimiento y bonificaciones por buen servicio.

El noveno de los puntos exigen un personal dedicado a la gestión de la relación contractual y a la supervisión de la provisión de los servicios contratados, de otra manera se corre el riesgo de que el Outsourcing tome también las riendas de este punto por la falta de compromiso de ese personal.

Por último, se deberá evaluar la conveniencia o no de la implantación de un modelo de externalización, aunque generalmente se piensa en el beneficio porque dentro de la organización algo anda mal, de lo contrario no se pensaría en el Outsourcing como medida de apoyo y solución de problemas.

Como podemos darnos cuenta, son muchos los “pros” y muy pocos los “contras” al decidir sobre este servicio que cada vez tiene más aceptación en las empresas líderes y en las que lo quieren llegar a ser.

El Outsourcing hasta hace tiempo era considerado simplemente como un medio para reducir significativamente los costos; sin embargo en los últimos años ha demostrado ser una herramienta útil para el crecimiento de las empresas.

Las cinco razones para adoptar Outsourcing:

- Reducir o controlar el gasto de operación. En un estudio realizado por el Outsourcing Institute se encontró que las compañías redujeron costos en un 90 %.
- Disponer de los fondos de capital. El Outsourcing reduce la necesidad de tener que incluir fondos de capital de funciones que no tienen que ver con la razón de ser de la compañía.
- Tener acceso al dinero efectivo. Se puede incluir la transferencia de los activos del cliente al proveedor.
- Manejar más fácilmente las funciones difíciles o que están fuera de control. El Outsourcing es definitivamente una excelente herramienta para tratar esta clase de problema.

Las cinco razones estratégicas más importantes:

- Enfocar mejor la empresa. Permite a la compañía enfocarse en asuntos empresariales más ampliamente.
- Tener acceso a las capacidades de clase mundial. La misma naturaleza de sus especializaciones, los proveedores ofrecen una amplia gama de recursos de la clase mundial para satisfacer las necesidades de sus clientes.
- Acelerar los beneficios de reingeniería.
- Compartir riesgos.
- Destinar recursos para otros propósitos.

Un servicio de estos busca resolver problemas funcionales y/o financieros a través de un enfoque que combina infraestructura, tecnológica y física, recursos humanos y estructura financiera en un contrato definido a largo plazo.

La subcontratación tiende a usarse para proyectos o componentes de proyectos específicos, normalmente para ser ejecutados en corto plazo los convenios de Outsourcing tiene mayor alcance puestos que son las delegación de la administración de actividades que tienden a firmarse por periodos entre 3 y 10 años; no se orientan solo a labores de bajo nivel, eventualmente entregan actividades no esenciales y repetitivas, pero también pueden llegar a ser una asociación donde se comparte el riesgo y utilidades.¹³

La compañía contratante logrará en términos generales, una "Funcionalidad mayor" a la que tenía internamente con "Costos Inferiores" en la mayoría de los casos, en virtud de la economía de escala que obtienen las compañías con su contratista.

Luego de tener claro el concepto de Outsourcing y conocer las ventajas y beneficios que, definiremos que es un Outsourcing contable.

Un Outsourcing contable es aquel que presta servicios de Registros contables de ingresos, gastos, costos, conciliaciones bancarias, elaboración de estados financieros, cálculos de nomina, cálculo de impuestos, elaboración de declaraciones de pagos provisionales, declaración anual (Impuesto sobre la renta, Impuesto al valor agregado, Impuesto al activo y retenciones) e informativas para personas morales y físicas con actividades empresariales. Cálculo y elaboración de declaraciones de pagos provisionales y anual para personas físicas que perciben ingresos por

¹³ MORALES, Gustavo. Outsourcing. www.monografias.com. 07/11/08

honorarios, arrendamiento y pequeños contribuyentes, elaboración de presupuestos de operación, asesoría contable, fiscal, financiera y administrativa; entre otros; a empresas o terceros que contratan sus servicios.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO

El mercado es el lugar en donde interactúan la oferta y la demanda, y además es donde las personas expresan sus necesidades y buscan la satisfacción de estas. Dichas personas son las que tienen el deseo de adquirir bienes y servicios (Clientes), por otro lado tenemos las que buscan identificar y satisfacer las necesidades que los clientes demandan (oferentes).

Nosotros como emprendedores estamos en la posición de oferentes y por lo tanto debemos analizar el mercado donde incursionaremos, nuestros clientes, nuestra competencia y otros aspectos importantes para así poder tomar decisiones acertadas acerca del servicio que ofreceremos y si estarían dispuestos a acceder a este.

2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Conocer cómo es la demanda, cuáles son las características, las necesidades, los comportamientos, los deseos y las actitudes de los clientes, siempre puede resultar una cuestión de alto interés para facilitar la planificación y la gestión en un sector tan importante y complejo de la ciudad de Cartagena como es Bazurto.

2.2.1 Tamaño

La medición de la demanda del mercado requiere una comprensión clara del mercado que se va afectar. El tamaño del mercado dependerá del número de compradores existentes y potenciales del servicio ofrecido por “OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA”, para una oferta de mercado, esta se concentra en las micro, pequeñas, y medianas empresas que se ubican en el sector comercial de Bazurto de la ciudad de Cartagena.

Con base en los datos obtenidos de fuentes secundarias (Cámara de Comercio de Cartagena), se encuentra que la demanda potencial para el servicio de “OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA” sería de aproximadamente 20.914 empresas de las cuales existe un mercado real que podrían acceder de manera suelta en la utilización de estos servicios.

Bazurto es un sector de la ciudad de Cartagena en el cual se encuentra la central de abastos y el principal mercado de la ciudad, y la gran parte de comercio formal y principalmente informal de la ciudad. En este sector la mayoría de las empresas son micro, pequeñas y medianas, dentro de las cuales se encuentran registradas en la cámara de comercio 537.

2.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado¹⁴.

La empresa se concentrará en un segmento de las siguientes características:

El mercado al cual va dirigido el servicio de Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas es dirigida las micro, pequeñas y medianas del sector comercial de Bazurto en la ciudad de Cartagena.

2.3.1 Posicionamiento En El Mercado

Con nuestro mercado definido se optará por buscar las estrategias para que el Outsourcing obtenga su posicionamiento dentro del sector comercial de Bazurto, mostrando competitividad, calidad y solides en el servicio.

2.4 ESTRATEGIA DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

Para establecer una estrategia para el producto, es importante que se tomen en cuenta las áreas de mercado y servicio en las cuales la empresa podría

¹⁴ANONIMO. segmentación del mercado. www.monografias.com

expandirse. Las estrategias que se utilizaran para lograr el posicionamiento del servicio, en los clientes son:

Estrategia De Entrada En El Mercado: La empresa pretende entrar en el mercado durante la etapa de introducción, buscado cuanto antes una posición dominante en el mercado y con ello atenuar el interés de los competidores actuales.

Estrategias De Accesibilidad Al Servicio: buscar la forma de que el cliente acceda al servicio con facilidad en trámites y en (movilidad) es por esto que la empresa estará ubicada en el mismo sector al que ella va dirigida, sector comercial de Bazurto en la ciudad de Cartagena.

Estrategias De Precio-Calidad: la empresa a través de esta estrategia buscará brindar un servicio respaldado por su alta calidad, pero con precios asequibles a todos los posibles clientes del sector comercial de Bazurto de la ciudad de Cartagena.

Estrategias De Publicidad: Solo puede tener lugar en tiempos adecuados y bajo circunstancias propicias para que los potenciales clientes lo tengan presente en su mente.

Las asesorías contables, tributarias y jurídicas no son nuevas en la ciudad de Cartagena pero si en un sector importante de la ciudad como es el de Bazurto, ninguna empresa ha dirigido sus servicios a dicho sector por lo cual se hizo pertinente conocer la disposición que tienen nuestros clientes potenciales en acceder a los servicios de nuestro Outsourcing Márquez & Mercado Ltda.

2.5 ANÁLISIS EXTERNO E INTERNO

2.5.1 Análisis Externo

La empresa “OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA”, en sus actividades y acorde a las tendencias económicas y políticas del momento, ha generado un entorno propicio donde se han descubierto las siguientes oportunidades que implican ventajas para la empresa, estas son:

- Sector donde operará el negocio. El espacio geográfico de operaciones como ya se ha mencionado anteriormente, es uno de los principales sectores comerciales de la ciudad de Cartagena y de acuerdo a sus necesidades se considera una gran ventaja para la implementación de nuestro plan de trabajo.
- Condiciones del mercado para ganar nuevos clientes. Dentro de las principales oportunidades que encontramos para enriquecer nuestra clientela podemos destacar, la situación actual que viven los negocios independientemente de su tamaño, respecto a las obligaciones o requerimientos que deben cumplir ya sea con la DIAN, entidades gubernamentales o con terceros, por lo cual se pretende prestar servicio a las empresas y así cumplan con los requisitos exigidos por la ley.

A su vez los macro factores que afectarían a la empresa “OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA” s:

- *Entorno político:* el posible acuerdo entre Colombia y estado unidos del TLC, significa una amenaza para nuestra empresa ya que llegarían

empresas extranjeras fuertes en la prestación de este tipo de servicios, que podrían acaparar nuestros clientes.

- *Entorno legal:* los constantes cambios en la legislación colombiana tanto en la parte comercial, como tributario podría afectar nuestro negocio ya sea positiva o negativamente; el aumento en los impuestos nos perjudicaría ya que significaría una disminución en nuestras utilidades, pero por su partes si se expiden mas normas y leyes para las empresas del sector comercial de Bazarro que les imponga mas control y vigilancia, entonces estas acudirían mas a nosotros para recibir nuestras asesorías.
- *Competencia:* actualmente en Cartagena no existe ninguna sociedad que se dedique a prestarle servicios contables, jurídicos y tributarios al sector comercial de Bazarro, pero cabe resaltar que muchos independientes contadores y similares se encargan de atender este sector, ellos representan una competencia para nuestro negocio.
- *Entorno demográfico:* el crecimiento de la población cartagenera ha generado la necesidad de crear un sistema masivo de transporte. La construcción del Transcaribe, podría generar una fuerte disminución en las ventas de la mayoría de las empresas del sector, ya que el acceso se haría difícil, esto de igual manera nos afecta a nosotros ya que ellos no tendrían la misma capacidad económica para adquirir nuestros servicios.
- *Entorno tecnológico:* el avance de la tecnología ha permitido crear avanzados software contables que facilitan el trabajo de los contadores públicos, esto influye positivamente en nuestro negocio ya que a medida de que evolucione la tecnología de los software contable se facilitará mucho mas el trabajo y nos ayudara en a reducción de costos.

2.5.2 Evaluación Estratégica De Porter.

Otro de los enfoques modernos y reconocidos para la competitividad a nivel internacional y aplicable a este tipo de estudio es el del Doctor Michael Porter con su famoso análisis de las cinco fuerzas competitivas donde se identifican las principales fuerzas competitivas y se evalúa su impacto sobre la empresa. Los resultados de un análisis competitivo pueden utilizarse para posicionar estratégicamente la empresa con respecto a sus competidores reales y potenciales; el tratamiento de las cinco fuerzas de Michael Porter puede desglosarse en diez factores claves como son: Tasa de crecimiento potencial, amenazas de entrada de nuevos competidores, amenaza de productos o servicios sustitutos, poder de negociación de los compradores - clientes, poder de negociación de los proveedores, re afirmamiento tecnológico de la industria, innovación, capacidad directiva y presencia pública¹⁵.

A continuación se analizan cada uno de los factores claves de la empresa:

Tasa de Crecimiento Potencial. El crecimiento o evolución del sector servicios esta hoy en muchas economías alrededor del 65% de la ocupación y del valor agregado. Uno de los rasgos más destacables de los servicios es que sus principales ramas de actividad son generadoras de empleo para la economía. A ello ha contribuido el gran proceso de transformación y expansión surgido en el ámbito de los servicios como consecuencia del progresivo avance tecnológico que ha hecho posible la creación de nuevas

¹⁵ STEPHEN P, Robbins. COULTER, Mary. Administración. Prentice Hall. Quinta Edición. Pág. 271.

actividades (las tecnologías de la información y las comunicaciones) esenciales para el resto de sectores económicos, al hacer posible mejorar su productividad. También se han producido importantes cambios en los procesos de organización empresarial que han propiciado la externalización de algunos servicios que se producían en el interior de las empresas, determinando una notable expansión de los mismos.

Otro rasgo común a gran parte de las actividades de servicios es su componente inflacionista, en muchas ocasiones relacionado con el tipo de mercado en el que se ofrecen, más regulado, con mayores barreras a la entrada y menos sometido a la competencia. También presentan generalmente un menor ritmo de crecimiento de la productividad (considerando la productividad aparente del trabajo) y registran un comportamiento más estable a lo largo del ciclo económico que el resto de los sectores económicos.

Con base en lo anterior se puede mencionar que el sector servicios y empresas como el del servicio de Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas, se encuentra en una tasa de crecimiento modesta donde se presentan oportunidades para empresas agresivas que buscan una mayor participación en el mercado, apoyados en la ventaja competitiva que la empresa pretende, al ofrecer varios servicios orientados a la parte financiera, contable, fiscal y jurídicas de la empresa.

Amenaza de Entrada. Se considera que para el sector servicios y en especial para el caso del servicio de Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas no es un sector complejo (moderado). Para pertenecer a él, no se requieren grandes niveles de inversión; en cuanto a los aspectos legales y políticos, se considera igualmente moderado, donde surge una barrera alta es en la inversión tecnológica, el Know How conocimiento o

saber como para el desempeño de esta actividad al momento de ofrecer un excelente servicio al cliente.

Intensidad de la Rivalidad. Se considera que existe una mediana rivalidad de las firmas existentes (Anaya & Anaya, Didier Sánchez & asociados, Abaconta, Contadores Asociados Presutti y Cia), Acontis & cia Ltda., Arguelles Auditores & Asociados S.A., ASPRUN Garcilaso De La Vega Serna, Servicontable Ltda.) debido a que prestan el mismo servicio, generalmente son del mismo tamaño y manejan habilidades y capacidades para desempeñar la actividad requerida por el servicio. Adicionalmente los asesores independientes son competencia potencial.

Poder De Los Sustitutos. Para la prestación de servicios de asesorías dirigidas por parte del personal especializado hacia las empresas que requieran el servicio se considera que el sustituto seria un software y que las empresas los compren directamente a las empresas fabricantes y lo apliquen directamente.

Poder De Negociación De Los Compradores – Clientes. Se considera que el poder de negociación lo tienen los compradores, es decir, es alto por parte de estos, debido a que existen varias empresas que prestan el mismo servicio (asesorías contables, jurídicas y tributarias) por lo tanto se tienen menores ventajas para negociar.

Poder De Negociación De Los Proveedores. El poder de negociación de los proveedores es bajo para algunos casos como es suministro de computadores, los programas, papelería, útiles de oficina, donde la empresa saca mayores ventajas debido a que existen varias empresas que suministran lo mismo, para el caso de los servicios públicos se puede decir

que el poder de negociación por parte de los proveedores es alto debido a que son los únicos que suministran los servicios y hay que aceptarlos bajo sus condiciones y tarifas.

Refinamiento Tecnológico. Se considera que el refinamiento tecnológico de la empresa “OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA” se encuentra en un nivel adecuado debido a que se contará con la tecnología y comunicaciones necesarias para prestar el servicio y satisfacer las necesidades de los clientes.

Innovación En La Empresa. Con relación a este factor se considera que la empresa “OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA” está sometida a cambios moderados de innovación y ventaja competitiva al ofrecer servicios, pero es importante estar actualizados y atentos a cambios en las legislaciones, además a la expectativa de las necesidades demandadas por el mercado.

Capacidad Directiva. En este factor se considera que la capacidad de la dirección de la empresa y sus miembros es de nivel medio, la empresa presenta una estructura plana, igualmente se contará con personal idóneo, con buenas relaciones interpersonales al momento de prestar los servicios, todos estos elementos se consideran una ventaja competitiva de la empresa.

Presencia Pública. Se considera que la empresa “OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA”, no necesita de la presencia pública para prestar sus servicios, pero es claro que las actividades a desempeñar van acorde con las reglamentaciones exigidas por la ley.

2.5.3 Estrategias Competitivas.

Del trabajo del doctor Michael Porter, su marco de estrategias competitivas identifica tres estrategias genéricas que los gerentes pueden elegir. El éxito depende en seleccionar la estrategia correcta que se ajuste a las fuerzas competitivas de la empresa; estas estrategias son: Liderazgo en Costos, Diferenciación y Enfoque.

La empresa “OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA”, busca ofrecer servicios de asesorías contables, tributarias y jurídicas por lo tanto considera que la estrategia a utilizar es de enfoque, es decir desempeñando las actividades correspondientes al trabajo al que se comprometen. Las fuentes de este enfoque podría ser la calidad en la prestación servicio, colaboradores profesionales idóneos o especialistas en la materia. La clave en esta estrategia está en que la empresa identifique el nicho de mercado al que tiene que dirigirse y ofrecerles el servicio.

2.5.4 Análisis Interno

Las fortalezas al interior de la empresa son seguridad en el funcionamiento de la misma y solidez e imagen para el personal y las presentamos a continuación:

- Calidad del servicio: En la empresa “OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA” se contará con personal motivado y comprometido para la prestación de un excelente servicio.
- Imagen de calidad: La empresa contará con una excelente imagen que sea reconocida y recordada por los clientes al momento de recibir un servicio.

- Personal capacitado para prestar el servicio de asesorías, contables, tributarias y jurídicas las empresas que lo requieran.
- Política de compras. La empresa iniciará con capital propio, de tal manera que en las compras de equipos, programas, herramientas de oficina buscará un descuento financiero por pronto pago o pagos de contado.
- Estrategias de mercadeo. La empresa contará con las estrategias de mercadeo necesarias y adecuadas para prestar un excelente servicio al cliente.

2.6 INVESTIGACION DE MERCADO

Teniendo en cuenta todos los elementos anteriores y la demanda potencial que tendría el servicio con base en la población se realizó una encuesta con la cual se busca determinar cuál es la aceptación de los servicios y las condiciones para la prestación de un servicio de Outsourcing de asesorías, contables, tributarias y jurídicas en el sector comercial de Bazurto en la ciudad de Cartagena.

Esta encuesta fue dirigida a las micro, pequeñas y medianas empresa de dicho sector para determinar la aceptabilidad del servicio de Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas.

A continuación se presentan por medio de tablas, gráficas y su interpretación los resultados obtenidos:

Para la pregunta 1. ¿Estaría usted dispuesto a utilizar los servicios de asesorías contables, tributarias y jurídicas?

Tabla 1 Frecuencia de respuestas de la pregunta 1.

VARIABLE	FR. ABS.	FR RELAT.
Si	79	79%
No	13	13%
NS/NR	8	8%
TOTAL	100	100%

Ilustración 1 Distribución porcentual de pregunta No 1.



La mayoría (79%) de las Micro, pequeñas y medianas empresas encuestadas estaría de acuerdo con utilizar un servicio de asesorías contables, tributarias y jurídicas, justificando que por medio de estas pueden tener actualizada su contabilidad, en un periodo determinado, pueden requerir de asesorías fiscal en cuestiones de impuestos, tributación entre otros, o para los aspectos jurídicos de una empresa, un 13 % de los encuestados considera que no estaría dispuesto a utilizar este tipo de herramientas debido a que ellos solo pueden manejar sus empresas ya que por mucho tiempo lo han hecho, y una minoría equivalente a un 8% no sabe o no responde a la pregunta.

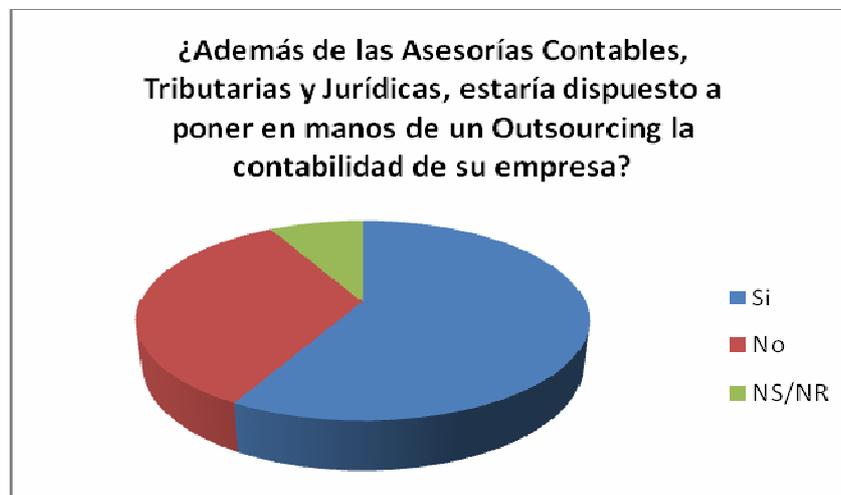
Para la pregunta 2. ¿Además de las Asesorías Contables, Tributarias y Jurídicas, estaría dispuesto a poner en manos de un Outsourcing la contabilidad de su empresa?

Tabla 2 Frecuencia de respuestas de la pregunta 2

VARIABLE	FR. ABS.	FR RELAT.
Si	58	58%
No	34	34%

NS/NR	8	8%
TOTAL	100	100%

Ilustración 2 Distribución porcentual de pregunta No 2.



La mayoría (58%) de las Micro, pequeñas y medianas empresas encuestadas estaría de acuerdo con dejar en manos de un outsourcing la contabilidad de su negocio, justificando que por medio de este pueden tener actualizada su contabilidad, un 34 % de los encuestados considera que no estaría dispuesto a utilizar esta herramienta debido a que piensa que su contabilidad es muy sencilla y no es necesario y una minoría equivalente a un 8% no sabe o no responde a la pregunta.

Para la pregunta 3. ¿Qué servicios de Asesorías ha utilizado?

Tabla 3 Frecuencia de respuestas de la pregunta 3.

VARIABLE	FR. ABS.	FR RELAT.
Contable	11	11%
Tributaria	16	16%
Jurídica	73	73%
TOTAL	100	100%

Ilustración 3 Distribución porcentual de pregunta No 3.



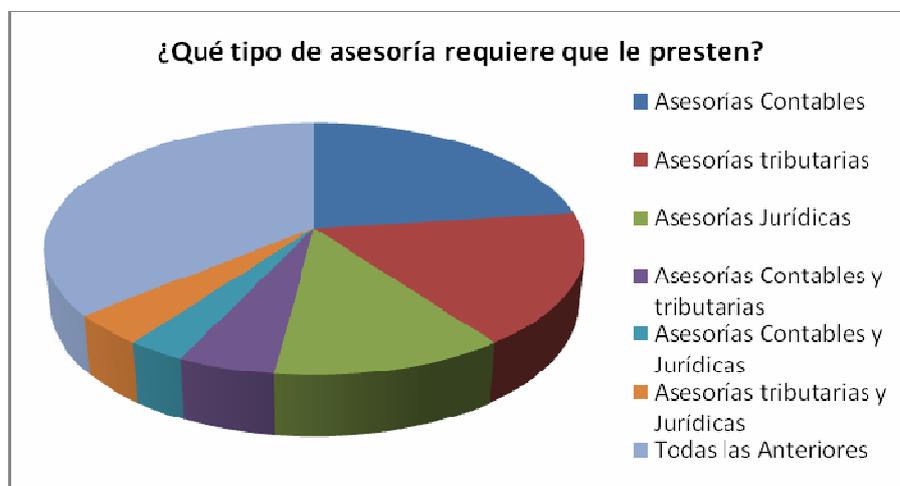
La mayoría (73%) de las Micro, pequeñas y medianas empresas encuestadas afirmaron que usaron servicios de asesoría jurídica al momento de la constitución del negocio y sus aspectos legales, un 16 % de los encuestados argumentó que ha recibido asesoría tributaria cuando se reciben notificaciones por parte de la DIAN y una minoría equivalente a un 11% responde que ha usado asesorías contables cuando los registros contables se encuentran desactualizado.

Para la pregunta 4. ¿Qué tipo de asesoría requiere que le presten?

Tabla 4 Frecuencia de respuestas para pregunta 4.

VARIABLES	FR. ABS.	FR. RELT.
Aseorías Contables	23	23%
Aseorías tributarias	17	17%
Aseorías Jurídicas	12	12%
Aseorías Contables y tributarias	5	5%
Aseorías Contables y Jurídicas	3	3%
Aseorías tributarias y Jurídicas	4	4%
Todas las Anteriores	36	36%
TOTAL	100	100%

Ilustración 4 Distribución porcentual de pregunta No 4.



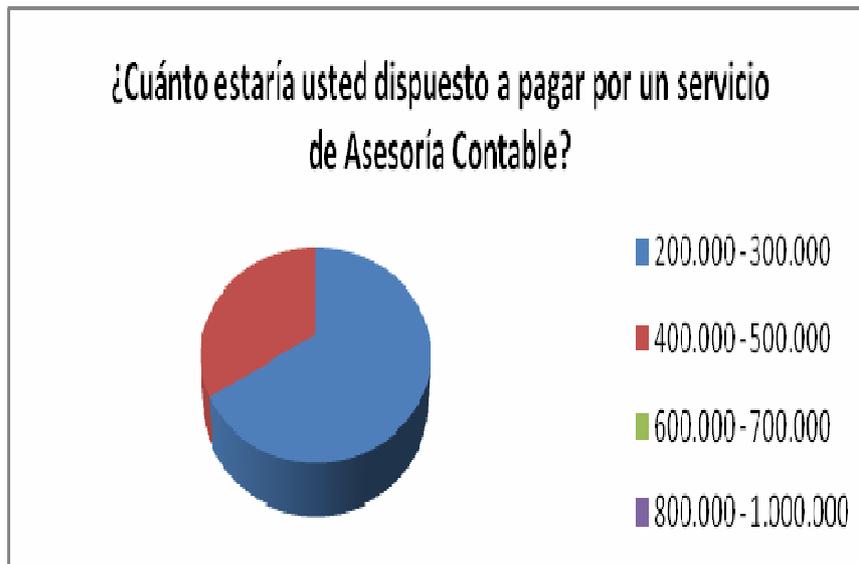
Los micro, pequeños y medianos empresarios tuvieron opiniones divididas con respecto al tipo de servicio que les gustaría que les presten, un 36% requieren que les presten asesorías contables, tributarias y jurídicas, para que sea un paquete integral y llevar en un perfecto orden la empresa en cuestiones contables, de tributarias, estructura jurídica, entre otras, un 23% de las empresas requiere que le presten asesorías contables, con el objetivo de organizar la contabilidad, llevar bien sus inventarios, sus cuentas por pagar, sus cuentas por cobrar, entre otras, un 17% desearía asesoría tributaria porque consideran primordial que la empresa cumpla con la legislación, con un 12% de los encuestados encontramos clientes que prefieren asesorías jurídicas en muchos de los casos se encuentran con problemas con trabajadores u otros conflictos legales y en menores proporciones existen empresas 5% que requieren de servicios contables y tributarias, 4% tributarias y jurídicas, 3% asesorías contables y jurídicas, debido a que algunas ya tienen personas encargadas de la contabilidad, y cualquier información que requieran el mismo empleado es el asesor.

Para la pregunta 5. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de Asesoría Contable?

Tabla 5 Frecuencia de respuestas de la pregunta 5.

VARIABLE	FR. ABS.	FR RELAT.
200.000 - 300.000	66	66%
400.000 - 500.000	34	34%
600.000 - 700.000	0	0%
800.000 - 1.000.000	0	0%
TOTAL	100	100%

Ilustración 5 Distribución porcentual de pregunta No 5.



En la siguiente pregunta se observa que un 66% de las empresas encuestadas están dispuestas a pagar por asesoría contables entre \$200.000 y \$300.000, precio que consideran accesible para este tipo de

negocios, un 34% estaría dispuesto a pagar entre \$400.000 y \$500.000 ya que consideran que este servicio es la base primordial para el buen funcionamiento de la empresa. Cabe resaltar que ninguno de los encuestados está de acuerdo con cancelar por el mencionado servicio valores mayores a \$500.000.

Para la pregunta 6. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de Asesoría Fiscal?

Tabla 6 Frecuencia de respuestas de la pregunta 6.

VARIABLE	FR. ABS.	FR RELAT.
200.000 - 300.000	26	26%
400.000 - 500.000	46	46%
600.000 - 700.000	23	23%
800.000 - 1.000.000	5	5%
TOTAL	100	100%

Ilustración 6 Distribución porcentual de pregunta No 6.



Con relacion a los servicios Tributarios, un 46% de los encuestados estarian dispuestos a cancelar entre \$400.000 y \$500.000 ya que consideran que estos precios cubririan justamente todo lo que incluye este servicio como, declaraciones bimestrales de impuesto a las ventas, declaracion de renta y complementarios, declaracion de impuesto de indutria y comercio, y todos los demas tramites y procesos que se incluyen dentro de este svicio.

Para la pregunta 7. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de Asesoría Jurídica?

Tabla 7 Frecuencia de respuestas de la pregunta 7.

VARIABLE	FR. ABS.	FR RELAT.
200.000 - 300.000	73	73%
400.000 - 500.000	15	15%
600.000 - 700.000	12	12%
800.000 - 1.000.000	0	0%
TOTAL	100	100%

Ilustración 7 Distribución porcentual de pregunta No 7.



A partir de la grafica se determina que por este servicio los empresarios no están dispuestos a pagar más de \$300.000, a pesar que es muy solicitado, y de gran importancia para los negocios.

Para la pregunta 8. ¿Cuál sería la forma de pago del servicio de asesorías?

Tabla 8 Frecuencia de respuestas para pregunta 8.

VARIABLES	FR. ABS.	FR. RELT.
Por servicio prestado	25	25%
Mensual	67	67%
Trimestral	8	8%
TOTAL	100	100%

Ilustración 8 Distribución porcentual de pregunta No 8.



Los resultados de la siguiente pregunta son, un 67% de los encuestados estarían dispuestos a cancelar los servicios recibidos de las asesorías ya sean contables, tributarias o jurídicas mensualmente, porque se les facilita más y no van acumulando cuentas por pagar, mientras que un 8% les parece bien cancelar trimestralmente ya que pueden ir rotando ese dinero en otras inversiones y un 25% considera que los pueden cancelar por servicio prestado.

3. ESTUDIO LEGAL

3.1 CREACION Y CONSTITUCION DE LA EMPRESA

La empresa a formarse será una Persona Jurídica De Responsabilidad Limitada.

La Sociedad Limitada es un contrato de colaboración, en virtud del cual dos o más personas realizan unos aportes en dinero, especie o trabajo, para el desarrollo de unas actividades mercantiles o civiles, respondiendo hasta el monto de lo que cada uno de ellos ha aportado a la sociedad. Los socios pueden ser mínimos dos máximo veinticinco y el capital está dividido en partes iguales. Para nuestro caso la sociedad será constituida por dos socios.

En este tipo de sociedad prevalece la voluntad de asociarse que surge, no solo en consideración al conocimiento de los otros integrantes, sino con propósito de producir utilidades.

Para la creación de nuestra empresa se deben realizar una serie de pasos:

- 1. Verificar el nombre o razón social de la empresa para evitar la HOMONIMIA.**
 - En el puesto de información de cualquiera de las Sedes de la Cámara de Comercio, se puede solicitar un volante para la consulta de nombres.
 - Luego Diligenciamos el formulario con los nombres que desea consultar y la actividad a la que nos vamos a dedicar.
 - Cancelemos el valor de la consulta.

- Presentamos el formulario diligenciado en las ventanillas de Cámara de Comercio y el empleado nos indicará cuando reclamarlo, con el fin de saber si puede usar dicho nombre o no, debido a que ya existe o hay alguno similar.

La Formalidad para la constitución de una sociedad de responsabilidad LTDA, es por medio de Escritura pública; copia de esta debe ser inscrita en la cámara de comercio, en donde se establezca su domicilio. En la escritura de constitución, entre otros datos, se deben incluir los estatutos de la sociedad (que son las reglas pactadas por los socios). Estos estatutos deben contener, como mínimo:

- La denominación de la sociedad.
- El objeto social (a lo que se dedica la empresa).
- El domicilio social (sede de la empresa).
- El capital social, las participaciones en que se divide, su valor nominal y su numeración correlativa.
- El modo de organizar la administración, en los términos establecidos por la ley.
- Los días y la forma de convocar y constituir la asamblea o junta de socios ya sea de manera ordinaria o extraordinaria, y la forma como se decidirá en un determinado asunto.
- Las fechas en que se deben hacer los balances generales y como se distribuirán las utilidades, así como también la reserva legal.
- La duración de la empresa y sus causales para disolverla, y la forma de liquidarla.
- Establecer el representante legal de la sociedad con su domicilio, sus facultades y obligaciones.

3.2 DOCUMENTO DE CONSTITUCION

Para el caso de la sociedad a constituirse MARQUEZ & MERCADO LTDA, el documento de constitución será el siguiente:

1. Nombre o razón social: la sociedad se denominará “MARQUEZ & MERCADO Limitada”.
2. Domicilio: el domicilio principal CARTAGENA - BOLIVAR, sin embargo la sociedad puede establecer sucursales, en otras ciudades del país, al igual en el exterior.
3. Objeto social: brindar asesorías contables, tributarias y jurídicas para el sector comercial de Bazurto, en la ciudad de Cartagena.
4. Duración de la sociedad: se fija en 50 años, contados desde la fecha de constitución. La junta de socios podrá mediante reforma, prolongar dicho término o disolver extraordinariamente la sociedad, antes de que dicho término expire.
5. El capital de la sociedad es la suma de \$30.000.000
6. Cuotas: El capital social se divide en 2 cuotas, el capital, las cuales se encuentran pagadas en su totalidad de la siguiente forma: El socio Cesar Gerardo Márquez Morales CC 1.128.047.168, suscribe el Cincuenta por ciento pagado en efectivo el valor de \$15.000.000. El socio Miguel Ángel Mercado Mercado CC 73.214.161, suscribe el Cincuenta por ciento pagado en efectivo el valor de \$15.000.000. Así los aportes han sido pagados íntegramente a la sociedad.
7. Responsabilidades: la responsabilidad de cada uno de los socios se limita al monto de sus aportes.

8. Aumento del capital: el capital de los socios puede ser aumentando por nuevos aportes de los socios, por la admisión de nuevos socios o por la acumulación que se hicieron de utilidades por determinación de común acuerdo de los socios.
9. Cesión de cuotas: las cuotas correspondientes al interés social de cada uno de los socios no están representadas por títulos, ni son negociables en el mercado, pero sí pueden cederse. La cesión implicará una reforma estatutaria y la correspondiente escritura será otorgada por el representante legal, el cedente y el cesionario.
10. Administración: la administración de la sociedad corresponde por derecho a los socios, pero estos convienen en delegarla en un gerente, con facultades para representar la sociedad. Esta delegación no impide que la administración y representación de la sociedad, así como el uso de la razón social se someta al gerente, cuando los estatutos así lo exijan, según la voluntad de los socios.
11. Requiere para su validez el consentimiento de todos los socios, la ejecución o ejercicio de los siguientes actos o funciones: Disponer de una parte de las utilidades líquidas con destino a ensanchamiento de la empresa o de cualquier otro objeto distinto de la distribución de utilidades.
12. Reuniones: la junta de socios se reunirá ordinariamente una vez por año, el primer día de Marzo a las 10:00 de la mañana en las oficinas del domicilio de la compañía.
13. Votos: en todas las reuniones de la junta de socios, cada socio tendrá tantos votos como cuotas tenga en la compañía. Las decisiones se tomarán por número plural de socios que represente la mayoría

absoluta de las cuotas en que se halla dividido el capital de la sociedad, salvo que de acuerdo con estos estatutos se requiera unanimidad.

14. La sociedad tendrá un gerente y un subgerente que lo reemplazará en sus faltas absolutas o temporales. Ambos elegidos por la junta de socios para períodos de un año, pero podrán ser reelegidos indefinidamente y removidos a voluntad de los socios en cualquier tiempo. Le corresponde al gerente en forma especial la administración y representación de la sociedad, así como el uso de la razón social con las limitaciones contempladas en estos estatutos.
15. Inventarios y Balances: mensualmente se hará un Balance de prueba de la sociedad. Cada año a 31 de Diciembre se cortarán las cuentas, se hará un inventario y se formará el Balance de la junta de socios.
16. Reserva Legal: aprobado el Balance y demás documentos, de las utilidades líquidas que resulten, se destinará un 10% de reserva legal.
17. La sociedad se disolverá por: 1. La expedición del plazo señalado para su duración. 2. La pérdida de un 50% del capital aportado. 3. Por acuerdo unánime de los socios. 4. Cuando el número de socios exceda de veinticinco. 5. Por demás causales señaladas en la ley.
18. Liquidación: disuelta la sociedad se procederá a su liquidación por el gerente salvo que la junta de socios resuelva designar uno o más liquidadores con sus respectivos suplentes, cuyos nombramientos deberán registrarse en la Cámara de Comercio del domicilio de la ciudad.

Luego de esto adquirir en la Cámara de Comercio el formulario de Matrícula Mercantil “Sociedades Comerciales”, posteriormente se debe presentar lo siguiente:

- Formulario de matrícula mercantil diligenciando, junto con el volante de “consulta de nombres” aprobado.
- Dos copias autenticadas de la escritura pública de constitución de la sociedad, en la que debe aparecer el nombramiento del representante legal.
- Carta de cada una de las personas nombradas, como: representantes legales, junta directiva y revisor fiscal cuando sea el caso.
- Documento de identificación del representante legal.
- Permiso de funcionamiento de la sociedad, en caso de hallarse sujeta a vigilancia estatal.
- En caso de aporte de inmuebles al capital social, acreditar el pago del impuesto de anotación y registro (boleta de rentas).
- Solicitar en la taquilla de la Cámara de Comercio el valor de la liquidación de los derechos de matrícula.
- Cancelar los derechos de matrícula. Al momento del pago le entregarán un recibo con el cual podrá reclamar el certificado de su matrícula, así como las copias de los formularios, las escrituras y las cartas de aceptación.
- Obtener copia del certificado de existencia y representación legal de la sociedad.
- Luego de haber realizado la inscripción, se debe solicitar a la Cámara de Comercio, el certificado de existencia y representación.

Una vez matriculada la sociedad o empresa, el representante legal debe presentar y solicitar el registro de los libros de comercio, con carta dirigida a

la Cámara de Comercio y diligenciar el formulario de solicitud respectivo. Los libros son los siguientes: Libro auxiliar, Libro caja – diario, Libro mayor, Libro inventario y balance, Libro de accionistas, Libro de actas.

En la cámara de comercio se debe:

- Llevar el formato, la carta y los libros en cualquier taquilla de la Cámara de Comercio.
- Pagar los derechos de inscripción de los libros. Al momento de cancelar le entregarán el recibo de pago con el cual podrá reclamar los libros registrados, en la fecha que allí se indica.
- Cuando sean entregados los libros, se debe verificar que la primera página de cada libro registrado este sellado por la Cámara de Comercio y rubricadas todas las demás.

Con el certificado de existencia y representación que se solicita en la Cámara de Comercio, nos dirigimos a la DIAN y solicitamos el formulario de RUT (registro único tributario), por medio del cual se puede realizar los siguientes trámites, entre otros:

- Asignación de NIT
- Inscripción en el registro de vendedores si se es responsable de IVA.

Una vez adquirido y diligenciado el formulario, hay que presentarse ante la DIAN, con los siguientes documentos:

- Formulario de **RUT** diligenciado en original y dos copias.
- Certificado de existencia y representación, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha no mayor a tres meses antes de su presentación.
- Fotocopia de la cédula del representante legal.

Simultáneamente con la solicitud del formulario RUT, hay que diligenciar el formulario donde la DIAN autoriza la numeración para las facturas de venta que se usaran en el negocio.

3.3 OBLIGACIONES LABORALES

La empresa debe cumplir además con unas obligaciones laborales con sus empleados, dentro de ella encontramos, afiliación a la aseguradora de riesgos profesionales (ARP), afiliación a (EPS) entidad promotora de salud y Fondo de Pensiones y Cesantías.

3.3.1 Afiliación A La Aseguradora De Riesgos Profesionales (ARP)

Una vez elegida la ARP, el empleador debe llenar una solicitud de vinculación de la empresa al sistema general de riesgos profesionales, la cual es suministrada sin ningún costo por la ARP, dependiendo el grado y la clase de riesgo de las actividades de la empresa, ellos establecen la tarifa de riesgo la cual es un porcentaje total de la nómina y debe ser asumida por el empleador, dicho valor se debe pagar cada mes.

Adicionalmente debe vincular a cada trabajador, llenando la solicitud de vinculación del trabajador al sistema general de riesgos profesionales.

3.3.2 Régimen De Seguridad Social

Se deberá inscribir a alguna entidad promotora de salud (EPS) a todos los trabajadores, los empleados podrán elegir libremente a que entidad desean vincularse. Una vez elegida el empleador deberá adelantar el proceso de afiliación tanto de la empresa como para el trabajador, mediante la diligencia de los formularios, los cuales son suministrados en la EPS elegida.

El formulario de afiliación del trabajador deberá diligenciarse en original y dos copias, el original es para la EPS, una copia para el empleador y la otra para el trabajador.

El porcentaje total de aportes a salud es de un 12.5% del salario básico por el trabajador. El aporte se divide en dos partes el 8.5% a cargo del empleador y el 4% restante le es descontado mensualmente al trabajador.

3.3.3 Fondo De Pensiones Y Cesantías

El empleador debe afiliar a todos los miembros de la empresa al fondo de pensiones, el cual el trabajador podrá elegir. Una vez elegido se llena la solicitud de vinculación, la cual se la suministra el fondo.

Ya vinculado se debe pagar mensualmente el 16% del cual el 12% será asumido por el empleador y el 4% restante es descontado mensualmente del total devengado del empleado.

3.3.4 Aportes Parafiscales

Son pagos a que está obligado todo empleador a cancelar sobre el valor de la nómina mensual destinados para las Cajas de compensación familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y SENA.

Para realizar la respectiva inscripción, se debe adquirir un formulario en la Caja donde desea afiliarse, donde entregan adjunto el formulario de afiliación al ICBF y al SENA.

Los pasos para la afiliación de la empresa son:

Presentar solicitud escrita, suministrada por la Caja de Compensación Familiar, donde conste: domicilio, NIT, información sobre si estaba afiliado o no a alguna caja de compensación familiar. A la solicitud se le debe anexar lo siguiente:

- Fotocopia de la cédula si es persona natural
- Certificado de existencia y representación legal vigente si es persona jurídica.
- Relación de trabajadores indicando para cada uno: número de cédula, nombre completo y salario actual.
- Formulario diligenciado de afiliación a la empresa.
- Formulario de afiliación del trabajador y de las personas a cargo.

Para afiliar al trabajador debe:

- Presentar el formulario de inscripción del trabajador debidamente diligenciado.
- Adjuntar los documentos necesarios para inscribir las personas que tengan a cargo trabajadores.

Una vez esté en la Caja de Compensación Familiar elegida, debe pagar mensualmente, el valor correspondiente al 9% del total devengado en la nómina mensual, los cuales deberán ser asumidos por el empleador. La distribución del 9% es la siguiente:

- 4% para la Caja de Compensación Familiar.
- 3% para el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.
- 2% para el SENA.

4. ESTUDIO TECNICO

4.1 DESCRIPCION DEL NEGOCIO

El Outsourcing Márquez & Mercado Ltda. Es una nueva iniciativa que se impulsara en la ciudad de Cartagena de indias a partir del mes de Enero de 2010. La actividad consiste en brindar asesorías contables, tributarias y jurídicas para el sector comercial de Bazarro, en la ciudad de Cartagena existen varias empresas que brindan este servicio pero ninguna dirigida específicamente a este importante sector comercial de la ciudad.

Las asesorías contables, tributarias y jurídicas son de vital importancia para cualquier tipo de negocio. Identificando las necesidades y problemas que pueden padecer los comerciantes del sector comercial de Bazarro se hace más evidente la implementación de procesos contables más especializados y eficiente que puedan mostrar la situación financiera real y así poder llegar a una toma de decisiones acertada que garantice la continuidad y éxito de la empresa.

Los servicios serán prestados por profesionales en Contaduría Pública o Abogados titulados si es necesario, los cuales tienen el conocimiento y la experiencia para ofrecer el servicio, así mismo en algunos casos se utilizaran software requeridos para cumplir con los objetivos propuestos.

4.2 DISEÑO DEL SERVICIO

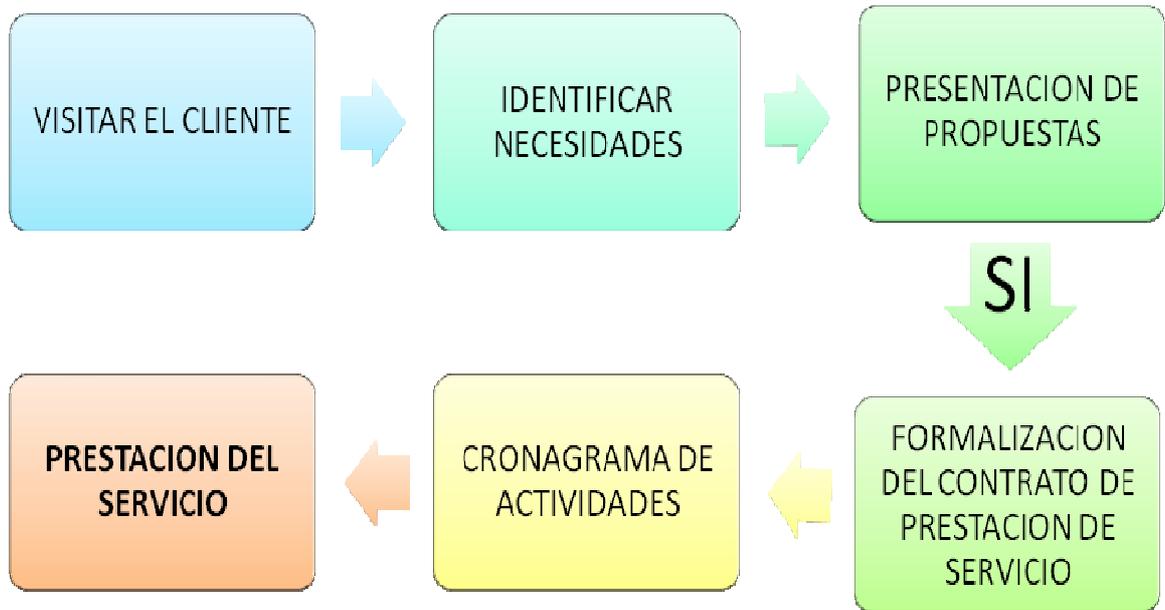
Nuestro servicio consiste en brindar asesorías contables, tributarias y jurídicas, este será soportado en las normas técnicas de contabilidad y auditoría generalmente aceptadas en Colombia; Decreto 2649, Leyes 145 de 1.960 y 43 de 1.990; con relación a los Procedimientos, Registros, Uniformidad, Legalidad, Veracidad y Confiabilidad de la Información Contable.

Además para la prestación de nuestro servicio y desarrollo de actividades es necesario obtener las licencias necesarias para la compra o adquisición de software contable, como las patentes, derechos y licencias.

Los pasos a tener en cuenta para acceder al servicio son:

- Visitar al cliente: Se le proponerle el servicio y se da a conocer un plan de asesorías.
- Identificación de las necesidades: Estudiar al cliente y su problemática y así identificar sus debilidades y fortalezas.
- Presentar la propuesta a los clientes: Se le da a conocer el portafolio de servicio y su respectiva cotización.
- Si el cliente acepta se formaliza la venta por medio de un contrato de prestación de servicio.
- Realizar un cronograma de actividades: Se establecerá un plan de trabajo, para determinar el personal y otros elementos para desarrollar dicho servicio.
- Prestar el servicio.
- Si el cliente no acepta simplemente se archiva la solicitud.

Ilustración 9 Diagrama de flujo. Prestación del servicio.



4.3 PORTAFOLIO DE SERVICIO:

AREA CONTABLE Y TRIBUTARIA

De acuerdo a las necesidades de las diferentes entidades, nuestra empresa prestara el servicio de Asesoría Contable, la cual inicia desde la estructura del plan contable (centros de costos), codificación, digitación, análisis, elaboración e interpretación de los diferentes informes intermedios y finales (Estados Financieros), en forma oportuna.

Además nuestro servicio de Asesoría tributaria tiene como fin la verificación y minimización de riesgos a través de la implantación de controles, interpretación de la normatividad, revisión de las diferentes declaraciones tributarias, para evitar sanciones e intereses moratoria y dar cumplimiento a lo establecido por la ley.

Los servicios son los siguientes:

- Contabilidad Sistematizada.
- Inventarios Permanentes (Opcional).
- Cartera.
- Nómina.
- Procesamiento de datos.
- Análisis y conceptos sobre estados financieros.
- Estudios sobre controles internos.
- Estudios sobre aplicación de costos.

- Aplicación de la contabilidad administrativa.
- Elaboración de las declaraciones de renta.
- Asesoría tributaria.
- Certificación de estados financieros y balances para efectos financieros y tributarios.
- Declaraciones de IVA.
- Declaraciones de Retención en la fuente.
- Declaración de impuesto de Industria y Comercio.
- Solicitud devolución saldos a favor ante la DIAN.
- Elaboración y presentación medios magnéticos – DIAN, Súper Sociedades, Súper Salud, otras.
- Otras asesorías de acuerdo a las necesidades del usuario.

AREA JURIDICA

- Diagnósticos integrales de empresas
- Organización de empresas
- Constitución, disolución y liquidación de sociedades
- Asesoría comercial
- Asesoría laboral
- Manuales de funciones y procedimientos
- Asesoría en comercio exterior

- Misión, visión y principios empresariales.
- Registro Mercantil Cámara de Comercio

NUESTRO ALCANCE

- Análisis y presentación mensual de los Estados Financieros y/o otros informes requeridos por la Administración.
- Seguimiento y control contable de los costos directos e indirectos de obras, contra lo presupuestado.
- Revisión de las declaraciones de impuestos.
- Elaboración de la declaración de renta.
- Estudio de requerimientos ante entidades de vigilancia y control.
- Planificación tributaria, organización administrativa, responsabilidad en las actuaciones legales para la elaboración de todas las declaraciones tributarias y todo lo relacionado específicamente con la contabilidad de la compañía.
- Acompañamiento permanente a la entidad a través de reuniones periódicas con el Consejo de Administración y/o la Junta Directiva, Junta de Vigilancia y/o Comité de Control Social y Comités siempre que se requiera.
- Filosofía del mejoramiento continuo de los procesos acorde con las expectativas del cliente.

4.4 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA Y SUS CARACTERÍSTICAS

Mucho de los negocios fracasan por causa de la inadecuada planeación y el poco análisis que estos le dan al lugar donde desarrollan su objeto social, es por eso que debemos profundizar de la manera más adecuada las ventajas y desventajas que conducen el ubicar nuestro negocio en determinado lugar.

MARQUEZ & MERCADO LTDA por ser una empresa contable y que brinda una serie de asesorías quizás no necesita de una ubicación estratégica y podríamos desarrollar nuestras actividades desde cualquier lugar de la ciudad, pero como el servicio que prestará nuestra empresa está dirigido al sector comercial de Bazurto consideramos pertinente y benéfico para nuestros clientes potenciales estar ubicada en este sector para su mayor comodidad y más facilidad de acceso al servicio.

4.4.1 Tamaño De La Empresa

El tamaño de la empresa será Microempresa, ya que tiene un número de empleado que no supera los 50 y unos activos menores a 500 salarios mínimos legales vigentes.

4.5 EMPLEOS QUE GENERA EL PROYECTO

NÚMERO DE EMPLEOS DIRECTOS

Para desarrollar nuestro objeto social nuestra empresa estará constituida por cuatro (4) empleos fijos y estimadamente (4) temporales, dependiendo las necesidades de la empresa y el volumen de servicios los cuales son:

Fijos

- Gerente
- Dos (2) Contadores
- Una (1) Secretaria Auxiliar Contable

Por servicios

- Abogado
- Un (1) asesor(a)

El abogado será contratado cuando se requieran asesorías en las en la parte laboral y tributaria que demanden un mayor estudio y trámites legales.

4.6 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPLEOS GENERADOS POR EL PROYECTO

GERENTE:

Identificación Del Cargo: Gerente Administrativo y Comercial

Naturaleza Y Funciones Del Cargo:

- Supervisar el proceso y el personal que dan servicio a las asesorías contables, tributarias y jurídicas.
- Realizar estrategias para mejorar y mantener la satisfacción del cliente
Velar por la rentabilidad de la empresa.
- Administrar eficientemente los gastos de la empresa.
- Sistema de administración de personal, de acuerdo con las normas de la empresa.
- Establecer métodos de medición de productividad eficiencia y calidad del trabajo.
- Utilización efectiva de recursos, competitividad en costos e incrementar la satisfacción del cliente.
- Toma de decisiones, planeación de la gestión de la empresa.

- Administración de gastos de la empresa.
- Supervisión del cumplimiento de cada una de las funciones y desempeño de cada cargo.
-

Competencias Y Habilidades: Contador Público o Administrador de Empresas titulado, con experiencia comercial, excelentes relaciones interpersonales y Habilidades gerenciales

CONTADOR:

Identificación Del Cargo: Contador Público

Naturaleza Y Funciones Del Cargo:

- Dirigir el departamento de contabilidad de la empresa.
- Vigilar y controlar la información contable.
- Brindar las asesorías a los clientes en lo referente a la parte contable y tributaria.
- Realizar estrategias para mejorar y mantener la satisfacción del cliente.
- Planeación y toma de decisiones pertinentes.
- Preparación e interpretación de estados financieros de los clientes y de la empresa como tal.

Competencias Y Habilidades: contador público titulado, con tarjeta profesional, especialista y experimentado en tributaria, proactivo y buenas relaciones interpersonales.

SECRETARIA AUXILIAR CONTABLE

Identificación Del Cargo: Secretaria y Auxiliar en Contabilidad

Naturaleza Y Funciones Del Cargo:

- Recepción de llamadas y documentos, atención al cliente, archivo y actividades de apoyo a gerencia.
- Digitación de información contable, facturación de ingresos y egresos, correspondientes al Outsourcing como tal.
- Manejar la caja menor

Competencias y Habilidades: técnico, tecnólogo o estudiante de últimos semestres de contaduría pública, proactiva, buenas relaciones interpersonales, conocimientos en manejo de software contables.

ABOGADO:

Identificación Del Cargo: Abogado Titulado

Naturaleza Y Funciones Del Cargo:

- Brindar las asesorías correspondientes a la parte jurídica (laboral, comercial).
- Vigilar el cumplimiento de las obligaciones legales de la empresa con los terceros (estado, clientes).

Competencias y Habilidades: profesional en derecho, con énfasis y experiencia en derecho comercial y laboral.

ASEADORA:

Identificación Del Cargo: Aseadora

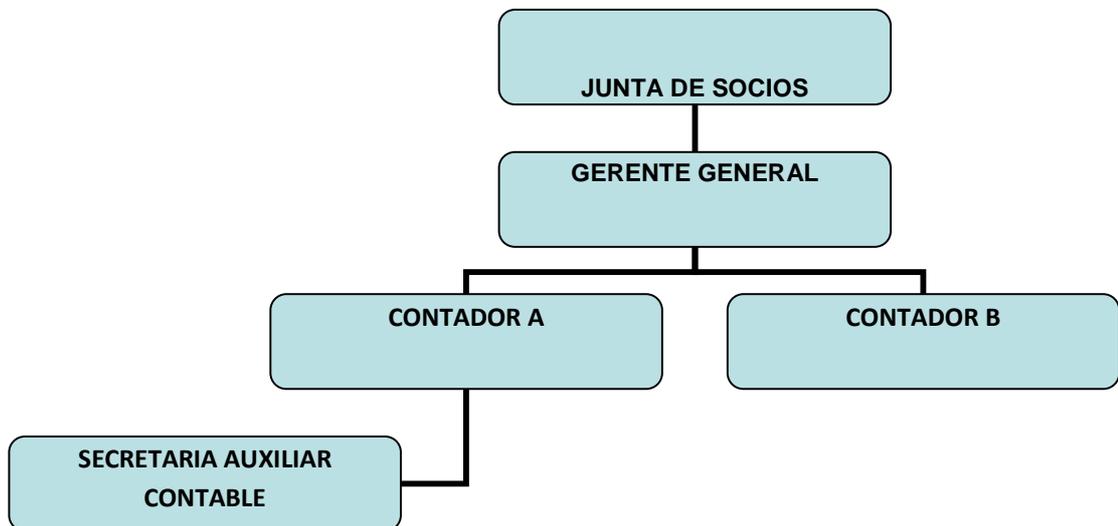
Naturaleza Y Funciones Del Cargo:

- Mantener las oficinas de la empresa aseadas y organizadas
- Encargarse de la cafetería.

Competencias Y Habilidades: Mujer con buenas relaciones interpersonales.

4.7 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Ilustración 10 Organigrama de Márquez & Mercado Ltda.



4.8 IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

4.8.1 Nombre de la Empresa: MARQUEZ & MERCADO LTDA

4.8.2 Misión:

Somos una organización que proporciona soluciones integrales en asesorías contables, tributarias y jurídicas para el sector comercial de Bazurto, buscando continuamente los más altos estándares de calidad con el propósito de satisfacer las necesidades de nuestros clientes, adicionalmente ayudar a mejorar la capacidad financiera de sus empresas, esto es logrado a través de un grupo selecto de profesionales que aplican sus conocimientos dentro de los principios y valores que rigen la organización.

4.8.3 Visión:

La organización tiene como visión para el 2015 ser líder en la ciudad de Cartagena en servicios de asesorías contables, tributarias y jurídicas con una optima calidad y un excelente servicio, apoyado en un talento humano competente que faciliten la satisfacción de los clientes y generen mayores beneficios para los clientes.

4.8.4 Objetivos Y Metas

La empresa "OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA, en orden de alcanzar la visión propuesta, declara los siguientes objetivos necesarios para lograr ésta intención:

- Crear y posicionar la empresa "OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA" año 2015.
- Incrementar en un 20% la participación del mercado en los próximos 3 años.
- Crecer como organización, generando más empleos en la ciudad.
- De acuerdo a la solidez y niveles de confianza de nuestros servicios, expandirse y consolidarse como una prestigiosa empresa de la ciudad.

4.8.5 Principios:

- Integridad social
- Calidad en el servicio
- Lealtad con los clientes
- Mejoramiento Continuo
- Esfuerzo

4.8.6 Valores:

- Lealtad
- Responsabilidad
- Calidad
- Honestidad
- Respeto
- Sinceridad

4.8.7 Logotipo

Ilustración 11 Logotipo de Outsourcing Márquez & Mercado



4.8.8 Eslogan

“Confiabilidad Y Soluciones Para Nuestros Negocios”

4.9 ACTIVOS FIJO NECESARIOS

Tabla 9 Maquinas y equipos

Activo Fijo Necesario	Cantidad
Escritorios	4
Computadores	2
computadores portátil	2
Sillas de oficina Ergonómica	4
Silla de Escritorio	6
Archivador	2
Aire acondicionado	1
Impresora	2
Software contable	1
TOTALES	24

5. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

5.1 PRONOSTICO FINANCIERO

Para la prestación de servicios de "OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA", se requiere una inversión inicial de \$30.000.000, esta inversión será aporte de los socios obtenida por préstamo familiar a una tasa mínima del 1.13% y será cancelada en los tres años siguientes de la puesta en marcha con los dividendos obtenidos en los respectivos años, la inversión incluye equipos de oficina, muebles y enseres, equipos de computo necesarios para poder prestar los servicios que se requieren para la prestación del servicio.

La inversión inicial será realizada desde la puesta en marcha del negocio con un costo de activos fijos discriminados de la siguiente manera:

Tabla 10 Valor de activos fijos

Activo Fijo Necesario	Cantidad	valor unitario	valor Total
Escritorios	4	500.000	2.000.000
Computadores	2	1.500.000	3.000.000
computadores portátil	2	1.500.000	3.000.000
Sillas de oficina Ergonómica	4	150.000	600.000
Silla de Escritorio	6	100.000	600.000
Archivador	2	200.000	400.000
Aire acondicionado	1	1.500.000	1.500.000
Impresora	2	280.000	560.000
Software Contable Trident milenium	1	5.000.000	5.000.000
TOTALES	24		16.660.000

5.1.2 DEPRECIACIÓN

Los cálculos de depreciación con relación a los equipos de tecnología de hardware (computadores), se realizó con base a cinco años, puesto que si se calcula a más tiempo los equipos caen en obsolescencia y deben ser remplazados por unos nuevos, para los cuales debe existir una nueva inversión, para los muebles y enseres se realizó una depreciación por la vida útil que es de 10 años, esta depreciación se realizó en línea recta para cada una de los rubros.

Tabla 11 Depreciación anual

Activo Fijo	Cantidad	valor unitario	valor Total	Vida Útil	Depreciación anual
Escritorios	4	500.000	2.000.000	10	200.000
Computadores	2	1.500.000	3.000.000	5	600.000
computadores portátil	2	1.500.000	3.000.000	5	600.000
Sillas de oficina Ergonómica	4	150.000	600.000	10	60.000
Silla de Escritorio	6	100.000	600.000	10	60.000
Archivador	2	200.000	400.000	10	40.000
Aire acondicionado	1	1.500.000	1.500.000	10	150.000
Impresora	2	280.000	560.000	10	56.000
TOTALES		5.730.000	11.660.000		1.766.000

5.2 INGRESOS POR VENTA DE SERVICIOS

El volumen de ventas está representado por empresas las cuales están dispuesta a utilizar los servicios ofrecidos por "OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA", el cálculo del precio fue estimado por el promedio ponderado de los precios sugeridos por los encuestados, además se verifico que estuvieran acordes a los del mercado; el precio por servicios oscila así:

- Servicios Contables: \$200.000 y \$500.000, por tal razón consideramos nuestro precio promedio para la venta de \$350.000 por servicio.
- Servicios Tributarios: \$400.000 y \$700.000, precio promedio para la venta de estos servicios de \$550.000.
- Servicios Jurídicos: \$200.000 y \$500.000, precio promedio para la venta de \$350.000 por servicio.

Las estimaciones acerca de la cantidad de clientela esperada es resultado de las encuestas realizadas ya que todas las empresas estarían interesadas en adquirir nuestros servicios, pero en la realidad y de acuerdo al personal con que la empresa dispone para el desarrollo de su actividad se proyecta un total de 23 empresas para la puesta en marcha del negocio distribuidos en 10 contables, 10 tributarias y 3 jurídicos, con un aumento porcentual del 30% de los clientes potenciales para los siguientes años y con un aumento esperado en los precios de venta del 3,5%.

Entonces se encuentra que el volumen de ingresos estimados para el primer año es de \$120.600.000, recaudando \$100.500.000 y quedando pendientes por cobrar \$20.100.000, los cuales serán recaudados en el segundo año; para el segundo año se espera unos ingresos de \$164.006.100, recaudando \$136.671.750 y pendientes por cobrar \$27.334.350 y para el año tres de \$220.670.208, recaudando \$183.891.840 y pendientes por cobrar \$36.778.368.

Tabla 12 Ingresos por Servicios Año 1.

Proyección de Ingresos Año 1						
Ingresos						
Servicios	No de Clientes	Valor por Servicios	Mensuales	Anuales	Ingresos Recaudados	Por Cobrar Noviembre y Diciembre
Contables	10	350.000	3.500.000	42.000.000	35.000.000	7.000.000
Tributarias	10	550.000	5.500.000	66.000.000	55.000.000	11.000.000
Jurídicas	3	350.000	1.050.000	12.600.000	10.500.000	2.100.000
Totales	23		\$10.050.000	\$120.600.000	\$100.500.000	\$20.100.000

Tabla 13 Ingresos por Servicios Año 2.

Proyección de Ingresos Año 2							
Ingresos							
Servicios	No de Clientes	Valor por Servicios	Mensuales	Anuales	Ingresos Recaudados	Recaudos año anterior	Por Cobrar Noviembre y Diciembre
Contables	13	362.250	4.709.250	56.511.000	47.092.500	7.000.000	9.418.500
Tributarias	13	569.250	7.400.250	88.803.000	74.002.500	11.000.000	14.800.500
Jurídicas	4	362.250	1.557.675	18.692.100	15.576.750	2.100.000	3.115.350
Totales	30		\$13.667.175	\$164.006.100	\$136.671.750	\$20.100.000	\$27.334.350

Tabla 14 Ingresos por Servicios Año 3.

Proyección de Ingresos Año 3							
Ingresos							
Servicios	No de Clientes	Valor por Servicios	Mensuales	Anuales	Ingresos Recaudados	Recaudos año anterior	Por Cobrar Noviembre y Diciembre
Contables	17	374.929	6.336.296	76.035.551	63.362.959	9.418.500	12.672.592
Tributarias	17	589.174	9.957.036	119.484.437	99.570.364	14.800.500	19.914.073
Jurídicas	6	374.929	2.095.852	25.150.221	20.958.517	3.115.350	4.191.703
Totales	39		\$18.389.184	\$220.670.208	\$183.891.840	\$27.334.350	\$36.778.368

En el presupuesto de ventas se pronostican mayor volumen de ventas para los servicios tributarias teniendo en cuenta que para el primer semestre del año hay una gran demanda por este servicios con motivo de la presentación de las declaraciones de renta y complementarios, tanto para personas naturales como jurídicas, es por esta razón que se proyecta un alto volumen en las ventas de este servicio. El impuesto a las ventas generado por la prestación de nuestros servicios no está incluido en la proyección de los ingresos, además no será tenido en cuenta en nuestros registros y estados financieros, pero estamos en conocimiento que en la puesta en marcha

tendremos la obligación de recaudar, declarar y pagar bimestralmente este impuesto.

5.3 PRESUPUESTO DE GASTOS

En este presupuesto se muestra el monto en que incurre la empresa "OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA" para los servicios y gastos de operación, los cuales no son elevados teniendo en cuenta que obedecen a los pagos por concepto de servicio de Internet, servicios públicos, publicidad, siendo el rubro mas alto el del arriendo del local, seguido del servicio de la publicidad. Los gastos totales para el primer año son de \$17.166.000, para el segundo año se estimo un incremento de un 5% ascendiendo a \$16.886.000 y para el año tres se estimo nuevamente un 5% encontrando así que los gastos son de \$17.642.000.

Tabla 15 Presupuesto de Gastos

OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA GASTOS

AÑO 1 - AÑO 3

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Internet y Teléfono	1.800.000	1.890.000	1.984.500
Luz	1.800.000	1.890.000	1.984.500
Agua	480.000	504.000	529.200
Arriendo	6.000.000	6.300.000	6.615.000
Publicidad	2.400.000	2.520.000	2.646.000
Papelería y Aseo	1.200.000	1.260.000	1.323.000
Aseadora	720.000	756.000	793.800
Constitución y otros	1.000.000	0	0
Total Admon	15.400.000	15.120.000	15.876.000
Depreciación	1.766.000	1.766.000	1.766.000
Total Gastos	17.166.000	16.886.000	17.642.000

5.4 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

Esta tabla refleja el personal requerido para prestar el servicio, con su salario y sus respectivas prestaciones, el presupuesto de mano de obra es el mayor costo en que se incurre para la operación del negocio.

Tabla 16 Nomina Mensual Márquez & Mercado Ltda.

Cargo	Días	Básico	Salario	Aux Tte.	Extras	Total devengado	4%	4%	1%	Total Dctos	TOTAL A PAGAR
							EPS	Pensión	Solidaridad		
Gerente	30	2.000.000	2.000.000	-	-	2.000.000	80.000	80.000	20.000	180.000	1.820.000
Contador A	30	1.200.000	1.200.000	-	-	1.200.000	48.000	48.000	-	96.000	1.104.000
Contador B	30	1.200.000	1.200.000	-	-	1.200.000	48.000	48.000	-	96.000	1.104.000
Secretaria Aux. contable	30	550.000	550.000	59.300	-	609.300	24.372	22.000	-	46.372	562.928
TOTAL			4.950.000			5.009.300					4.590.928

Tabla 17 Nomina Anual Márquez & Mercado Ltda.

Cargo	Días	Básico	salario	Aux Tte.	Total devengado	4%	4%	1%	total Dctos	TOTAL A PAGAR
						EPS	Pensión	solidaridad		
Gerente	30	24.000.000	24.000.000	-	24.000.000	960.000	960.000	240.000	2.160.000	21.840.000
Contador A	30	14.400.000	14.400.000	-	14.400.000	576.000	576.000	-	1.152.000	13.248.000
contador	30	14.400.000	14.400.000	-	14.400.000	576.000	576.000	-	1.152.000	13.248.000
Secretaria Aux. contable	30	6.600.000	6.600.000	711.600	7.311.600	292.464	264.000	-	556.464	6.755.136
TOTAL			59.400.000		60.111.600					55.091.136

Tabla 18 Descripción de Costos Año 1 – Año 3

**OUTSOURISING MARQUEZ & MERCADO LTDA
COSTOS DE VENTA
AÑO 1 - AÑO 3**

Descripción de Costos	Año 1	Año 2	Año 3
SALARIOS			
Gerente	24.000.000	25.200.000	26.460.000
Contador A	14.400.000	15.120.000	15.876.000
Contador B	14.400.000	15.120.000	15.876.000
Secretaria Aux. contable	7.311.600	7.677.180	8.061.039
Total Costos Salarios	60.111.600	63.117.180	66.273.039
SEGURIDAD SOCIAL			
Salud	5.049.000	5.301.450	5.566.523
Pensión	7.128.000	7.484.400	7.858.620
ARP	308.880	324.324	340.540
Total costos Seguridad Social	12.485.880	13.110.174	13.765.683
PRESTACIONES SOCIALES			
Cesantías	5.009.300	5.259.765	5.522.753
Intereses sobre Cesantías	601.116	631.172	662.730
Primas de servicio	5.009.300	5.259.765	5.522.753
Vacaciones	2.476.980	2.600.829	2.730.870
Total Costos Prestaciones Sociales	13.096.696	13.751.531	14.439.107
PARAFISCALES			
Caja de compensación Familiar	2.376.000	2.494.800	2.619.540
I.C.B.F	1.782.000	1.871.100	1.964.655
Sena	1.188.000	1.247.400	1.309.770
Total costo Parafiscales	5.346.000	5.613.300	5.893.965
TOTAL COSTOS ANUALES	91.040.176	95.592.185	100.371.794

5.6 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Para un adecuado análisis de las operaciones que necesita la compañía para el desarrollo de su objeto social y una puesta en marcha exitosa tendremos en cuenta los registros contables de manera Global creando el Balance General para el primer año y demás estados financieros por los tres primeros periodos los cuales indicaran nuestra situación económica proyectada.

5.6.1 BALANCE GENERAL

5.6.1.1 REGISTROS CONTABLES

Tabla 19 Registros Contables Año 1.

OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA

Registros Contables Operaciones Año 1

1. APORTE SOCIAL			
	Descripción	Debito	Crédito
11050501	Caja General	30.000.000,00	
31150501	Cesar Márquez Morales		15.000.000
31150502	Miguel Mercado Mercado		15.000.000
Total comprobante 1		30.000.000,00	30.000.000,00
2. TRASPASO DE APORTES DE CAJA A BANCO			
11100501	Banco Nal-Corriente	30.000.000	
11050501	Caja General		30.000.000
Total comprobante 2		30.000.000,00	30.000.000,00

3. ADQUISICION DE ACTIVOS FIJOS			
15280501	Computadores	6.000.000	
15240501	Muebles y Enseres	5.660.000	
11100501	Banco Nal-Corriente		11.660.000
Total comprobante 3		11.660.000	11.660.000
4. ADQUISICION DE ACTIVO INTAGIBLE			
16350501	Licencia Software Contables	5.000.000	
11100501	Banco Nal-Corriente		5.000.000
Total comprobante 4		5.000.000	5.000.000
5. DEPRECIACION ACUMULADA DE ACTIVO FIJOS			
51601501	Muebles y Enseres	566.000	
51602001	Computadores	1.200.000	
15921501	Muebles y Enseres		566.000
15922001	Computadores		1.200.000
Total comprobante 5		1.766.000	1.766.000
6. PAGO DE GASTOS DE ADMINISTRACION			
51353001	Energía Eléctrica	1.800.000	
51353501	Teléfono e Internet	1.800.000	
51352501	Acueducto y Alcantarillado	480.000	
51201001	Arriendos	6.000.000	
51959501	Publicidad	2.400.000	
51953001	Papelería y Aseo	1.200.000	
51351001	Aseadora	720.000	
51400501	Constitución y Otros	1.000.000	
11100501	Banco Nal-Corriente		15.400.000
Total comprobante 6		15.400.000	15.400.000
7. CAUSACION DE LOS INGRESOS POR PRESTACION DE SERVICIOS			
13050501	Clientes Nacionales	120.600.000	
41555001	Ingresos		120.600.000
Total comprobante 7		120.600.000	120.600.000

8. RECAUDO DE INGRESOS POR PRESTACION DE SERVICIOS			
11100501	Banco Nal-Corriente	100.500.000	
13050501	Clientes Nacionales		100.500.000
Total comprobante 8		100.500.000	100.500.000
9. PROVISION DE PRESTACIONES SOCIALES			
26100501	Cesantías		5.009.300
26100502	Intereses Sobre Cesantías		601.116
26100503	Primas de Servicio		5.009.300
26100504	Vacaciones		2.476.980
61555001	Costo de ventas	13.096.696	
Total comprobante 9		13.096.696	13.096.696
10. PRESTACIONES POR PAGAR			
26100501	Cesantías	5.009.300	
26100502	Intereses Sobre Cesantías	601.116	
26100503	Primas de Servicio	5.009.300	
26100504	Vacaciones	2.476.980	
25101001	Cesantías por pagar		5.009.300
25151001	intereses por pagar		601.116
25201001	Primas por pagar		5.009.300
25251001	Vacaciones por pagar		2.476.980
Total comprobante 10		13.096.696	13.096.696
11. PAGO GLOBAL COSTO DE VENTA DE SERVICIO			
61555001	Salarios	60.111.600	
61555001	Seguridad social	12.485.880	
61555001	Parafiscales	5.346.000	
11100501	Banco Nal-Corriente		77.943.480
Total comprobante 11		77.943.480	77.943.480
12. PAGO DE PRESTACIONES SOCIALES MENOS CESANTIAS			
25151001	Intereses por pagar	601.116	
25201001	Primas por pagar	5.009.300	

25251001	Vacaciones por pagar	2.476.980	
11100501	Banco Nal-Corriente		8.087.396
Total comprobante 12		8.087.396	8.087.396
13. PROVISION DE IMPUESTO DE RENTA Y COMPL.			
54050501	Impuesto de Renta y C.	4.089.962	
26150501	Prov. Impuesto de Renta y C.		4.089.962
Total comprobante 13		4.089.962	4.089.962
14. IMPUESTO DE RENTA POR PAGAR			
26150501	Prov. Impuesto de Renta y C.	4.089.962	
24040501	Impuesto de Renta y C. por pagar		4.089.962
Total comprobante 14		4.089.962	4.089.962

5.6.1.2 BALANCE DE APERTURA

OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA BALANCE DE APERTURA

ACTIVO

CORRIENTE

DISPONIBLE

Bancos Nacionales 30.000.000

TOTAL ACTIVO

30.000.000

PASIVOS

CORRIENTE

-

TOTAL PASIVO

-

PATRIMONIO

Capital Social 30.000.000

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

30.000.000

5.6.1.3 BALANCE GENERAL

OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA BALANCE GENERAL A DICIEMBRE 31 AÑO 1

ACTIVO

CORRIENTE

DISPONIBLE

Bancos Nacionales 12.409.124

DEUDORES

Clientes 20.100.000

TOTAL ACTIVO CORRIENTE 32.509.124

NO CORRIENTE

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

Equipo de Oficina 5.660.000

Equipo de Computación y Comunicación 6.000.000

Depreciación Acumulada

Equipo de Oficina 566.000

Equipo de Computación y Comunicación 1.200.000

INTANGIBLES

Licencias 5.000.000

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE 14.894.000

TOTAL ACTIVO 47.403.124

PASIVO

Impuestos

Impuesto de renta y Complementarios 4.089.962

Obligaciones Laborales

Cesantías 5.009.300

TOTAL PASIVO 9.099.262

PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL

Cuotas o Partes de Interés Social 30.000.000

Utilidad Del Ejercicio 8.303.862

TOTAL PATRIMONIO 38.303.862

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO 47.403.124

En el Balance proyectado a diciembre 31 del año 1, se muestra la situación financiera de la empresa MARQUEZ & MERCADO LTDA, mostrando unos activos de \$47.403.124, el cual está compuesto por un activo corriente de \$32.509.124 que representa el 68.58% del total del activo y un activo no corriente de \$14.894.000 el cual representa un 31.42% del total del activo, un pasivo de \$9.099.262 que representa un 19.2% del total del activo, y un patrimonio de \$33.303.862 que representa el 80.8% del total del activo. Esto nos indica que la empresa cuenta con suficiente capacidad económica para cubrir sus pasivos y quedar con la suficiente liquidez para continuar sus operaciones económicas.

Ilustración 12 Análisis del Balance General

ACTIVO CORRIENTE	PASIVO
68.58 %	19.2%
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO
31.42%	80.8%

5.6.2 ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 20 Estado de resultados Año 1- año 3

OUTSOURSING MARQUEZ & MERCADO LTDA
ESTADO DE RESULTADO
AÑO 1 - AÑO 3

Ingresos Brutos	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Contables	42.000.000	56.511.000	76.035.551
Servicios Tributarias	66.000.000	88.803.000	119.484.437
Servicios Jurídicos	12.600.000	18.692.100	25.150.221
Total Ingresos Brutos	120.600.000	164.006.100	220.670.208
Costo de Venta			
Salario	(60.111.600)	(63.117.180)	(66.273.039)
Seguridad Social	(12.485.880)	(13.110.174)	(13.765.683)
Prestaciones Sociales	(13.096.696)	(13.751.531)	(14.439.107)
Parafiscales	(5.346.000)	(5.613.300)	(5.893.965)
Total Costo de Venta	(91.040.176)	(95.592.185)	(100.371.794)
Utilidad Bruta	29.559.824	68.413.915	120.298.414
Gastos Operacionales de Administración			
Gastos Operacionales de Administración	(15.400.000)	(15.120.000)	(15.876.000)
Depreciación Acumulada	(1.766.000)	(1.766.000)	(1.766.000)
Total Gastos Operacionales	(17.166.000)	(16.886.000)	(17.642.000)
Utilidad Operacional	12.393.824	51.527.915	102.656.414
Impuesto de Renta y complementarios 33%	(4.089.962)	(17.004.212)	(33.876.616)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	8.303.862	34.523.703	68.779.797

El estado de resultados muestra la operación proyectada que tendría la empresa "OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA", para los tres años analizados, en los cuales se observa que las ventas superan los costos y gastos de operación, por tal motivo se presentan utilidades para los respectivos años, como se puede percibir las ventas del primer año son \$120.600.000, en este periodo se generó una utilidad de \$9.456.262, en el segundo año se proyectan ventas de \$164.006.100, utilidades proyectadas para ese año de \$35.030.223 y para el tercer año se proyectan ventas por \$220.670.208 y una utilidad por valor de \$69.311.64.

5.6.3 FLUJO DE CAJA NETO

Tabla 21 Flujo de Caja Año 1 – Año 3

OUTSOURING MARQUEZ & MERCADO LTDA
FLUJO DE CAJA
AÑO 1 - AÑO 3

Detalle	Años a proyectar		
	Año 1	Año 2	Año 3
Entradas de efectivo			
Efectivo Caja General	30.000.000	12.409.124	39.629.192
Valor Ingresos Recaudados	100.500.000	156.771.750	211.226.190
Subtotal Entradas de efectivo Anual	100.500.000	156.771.750	211.226.190
Subtotal disponible ANTES de gastos	130.500.000	169.180.874	250.855.382
Salidas de Efectivo			
Pago de nómina	(60.111.600)	(63.117.180)	(66.273.039)
Pago de aportes a la seguridad social y parafiscales	(17.831.880)	(18.723.474)	(19.659.648)
Pagos de prestaciones sociales	(8.087.396)	(13.501.066)	(14.176.119)
Pagos a Acreedores (Publicidad, Suministros y otros)	(5.320.000)	(4.536.000)	(4.762.800)
Pagos de servicios públicos	(4.080.000)	(4.284.000)	(4.498.200)
Pagos de arrendamientos de locales	(6.000.000)	(6.300.000)	(6.615.000)
Pago para compra de activos fijos	(16.660.000)	0	0
Pagos de impuesto de Renta y Complementarios	0	(4.089.962)	(17.004.212)
Distribución de utilidades para pago deuda patrimonial	0	(15.000.000)	(30.000.000)
Subtotal Salidas de efectivo en el Año	(118.090.876)	(129.551.682)	(162.989.018)
Dinero líquido disponible al final del Año	12.409.124	39.629.192	87.866.364

El flujo de caja muestra la operación proyectada que tendría la empresa "OUTSOURCING MARQUEZ & MERCADO LTDA", para los tres años proyectados, en los cuales observamos un primer año donde las entradas de efectivo corresponden a los aportes por parte de los socios y el total de ingresos recaudados, los cuales superan a las salidas distribuidas en la cancelación de los activos fijos y los costos y gastos sin incluir las cesantías y el impuesto de renta del año uno que serán desembolsados en el año dos generando para el primer año un dinero líquido total de \$12.409.124. Los desembolsos por concepto de Cesantías e Impuesto de Renta en el presente flujo de caja serán reflejados en el año inmediatamente siguiente, al igual que el recaudo de las cuentas por cobrar que quedan pendientes los cuales aumentaran el flujo de efectivo de esos años. Adicionalmente reflejamos los desembolsos porcentuales de la distribución de los dividendos destinados para el pago del crédito familiar adquirido para la constitución y puesta en marcha de la sociedad. En definitiva para el flujo de caja del segundo año se proyectan tener un flujo de caja disponible \$39.629.192 y el tercer año de \$87.866.364.

6. CONCLUSIONES

- La idea de construir y evaluar un plan de negocio para el montaje de un servicio de Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas en el sector comercial de Bazurto en la ciudad de Cartagena de indias, muestra en su investigación de mercado unos buenos resultados de las empresas encuestadas.
- Se realizó un diagnostico estratégico que permitió identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa, así mismo se elaboró una misión y una visión de la empresa.
- El estudio de mercado arrojó resultados positivos que muestran que la población del sector comercial de Bazurto están interesados y dispuestos a demandar el servicio de asesorías contables, tributarias y jurídicas.
- En cuanto al análisis competitivo del mercado de los servicios de Outsourcing de asesorías contables, tributarias y jurídicas, muestra un alto número de sustitutos pero no dirigidos a este principal sector de la ciudad.
- Se realizó el análisis comercial del negocio, el cual permitió identificar las estrategias a utilizar al momento de implementar el plan de negocios.
- Se realizó un análisis técnico y organizacional, proponiendo la planta de personal necesaria para la prestación del servicio, la descripción de

objetivos y funciones de cada cargo, habilidades y aptitudes de las personas al momento de la prestación de sus servicios a las empresas, además identificar la personería jurídica de la empresa, su estructura organizacional y política salarial.

- Se realizó el análisis financiero, donde se analizó la inversión inicial requerida para empezar a operar, se realizó el presupuesto de gastos, el presupuesto de mano de obra, así mismo el estado de resultados y el flujo de caja, el cual resultó factible al momento de hacer las proyecciones para los tres años respectivos.

GLOSARIO

Activo: Recursos con los que cuenta la empresa, como: bienes, inversiones, cuentas por cobrar, recursos monetarios en bancos.

Activo Fijo: Son los activos que permanecen en la empresa. (como equipo, oficinas).

Asesoría: Proceso en el que se da asistencia, apoyo mediante la sugerencia, ilustración u opinión con conocimiento.

Capital: Recursos materiales que pueden generar un beneficio o renta.

Contabilidad: Es la disciplina que sirve para proporcionar información útil en la toma de decisiones económicas.

Demanda: En términos económicos, esta se define como la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir bajo condiciones determinadas de tiempo y precio.

Empresa: Es la unidad económico-social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.

Estado de Resultados: Informe financiero que muestra los ingresos, los gastos y el resultado de una empresa o negocio, ya sea como beneficio o pérdida, durante el periodo contable.

Estudio de Mercado: Detalla el mercado donde va a ofrecer los productos y servicios, acercarse al mismo para comprenderlo y luego desarrollar su estrategia para satisfacerlo.

Estudio Legal: Detalla la forma jurídica que adoptara la empresa, la cual estará en función de la responsabilidad que se quiere asumir, del capital a aportar y el número de socios, entre otros.

Estudio Técnico: Detalla cómo se va a generar el producto o la prestación del servicio que se ha previsto ofrecer e incluye el diseño previo de los más importantes procesos o conjuntos de actividades.

Estudio Financiero: Presenta cómo se va obtener el capital necesario para poner en marcha la empresa. Cómo se sostendrá el funcionamiento y cómo va a financiarse el crecimiento y desarrollo de los negocios y de la empresa y finalmente, qué beneficios va a generar la inversión realizada.

Economías de escala: Existe una economía de escala en una actividad o factor de una empresa, cuando a medida que aumenta el volumen de producción, disminuyen los costos unitarios por producto fabricado o elaborado.

Flujo de caja: Entradas y salidas de caja que se producen dentro de una organización en un período determinado. Liquidez (en inglés: cash flow)

Logotipo: Emblema formado por letras o abreviaturas, distintivo de una empresa, marca o productos.

Misión: Esta marca un rumbo, no es ni una meta, ni un propósito. Contribuye al logro de los objetivos de la compañía estableciendo su identidad.

Objetivos: Metas o logros que se pretenden conseguir en una empresa, y cuya medida de consecución sirve para valorar el rendimiento alcanzado.

Objeto social: Actividad para la que se crea una sociedad.

Outsourcing: Contratación de los servicios de una empresa ajena, para la ejecución de algunos procesos que se realizaban dentro de la organización.

Plan de Negocio: Documento en el que se identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio con el fin de evaluar su viabilidad técnica, económica y financiera.

Segmentación del Mercado: Acción de clasificar el mercado en grupos homogéneos, para conocerlo y establecer una estrategia de marketing adecuada.

Visión: Hace alusión a la identidad a alcanzar por la empresa a mediano o largo plazo, que se establece desde el inicio de la misma.

ANEXOS



ENCUESTA PARA EL MONTAJE DE UN DE UN OUTSOURCING DE ASESORÍAS CONTABLES, TRIBUTARIAS Y JURÍDICAS PARA EL SECTOR COMERCIAL DE BAZURTO

1. ¿Estaría usted dispuesto a utilizar los servicios de asesorías contables, tributarias y jurídicas?

SI ___ NO___ NS/NR___

2. ¿Además de las Asesorías Contables, Tributarias y Jurídicas, estaría dispuesto a poner en manos de un Outsourcing la contabilidad de su empresa?

SI ___ NO___ NS/NR___

3. ¿Alguna vez ha utilizado servicios de Asesorías?

Contables___ Tributaria___ Juridica___

4. ¿Qué tipo de asesoría requiere que le presten?

Asesorías Contables__ Asesorías tributarias__ Asesorías
Jurídicas__

Asesorías Contables y tributarias__ Asesorías Contables y
Jurídicas__

Asesorías tributarias y Jurídicas__ Todas las Anteriores__

5. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de Asesoría
Contable?

200.000 - 300.000__ 400.000 - 500.000__ 600.000 - 700.000__
800.000 - 1.000.000__

6. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de Asesoría
Fiscal?

200.000 - 300.000__ 400.000 - 500.000__ 600.000 - 700.000__
800.000 - 1.000.000__

7. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de Asesoría
Jurídica?

200.000 - 300.000__ 400.000 - 500.000__ 600.000 - 700.000__
800.000 - 1.000.000__

8. ¿Cuál sería la forma de pago del servicio de asesorías?

Por servicio prestado__ Mensual__ Trimestral__

7. BIBLIOGRAFÍA

- Decreto 2649 de 1993 Editores LEGIS S.A.
- Decreto 1878 del 2008
- Decreto 624 de 1989. Estatuto Tributario
- Manual de Creación de Empresas, Román Villaescusa
- Decreto 2649 de 1993 Editores LEGIS S.A.
- Decreto 1878 del 2008
- Decreto 624 de 1989. Estatuto Tributario
- Manual de Creación de Empresas, Román Villaescusa
- ANONIMO. Plan de Negocios. www.mipymes.gov.co
- ROMERO, Antonio. Outsourcing. www.gestiopolis.com
- LOPEZ PINEDA, Luis Fernando. Informe Económico de la Jurisdicción de Cartagena www.cccartagena.org.co
- TRUJILLO DEL CASTILLO, José Israel. Estados financieros y libros de contabilidad para Microempresas. www.actualicese.com
- MORALES, Gustavo. Outsourcing. www.monografias.com