

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UNA EMPRESA DE
ASESORIAS EMPRESARIALES EN EL DISTRITO DE SANTA MARTA**

**PAOLA PATRICIA NOGUERA OÑORO
ISABEL CRISTINA SUBERO WEDEFORD**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONOMICAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SANTA MARTA, D.T.C.H.
2004**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UNA EMPRESA DE
ASESORIAS EMPRESARIALES EN EL DISTRITO DE SANTA MARTA**

**PAOLA PATRICIA NOGUERA OÑORO
ISABEL CRISTINA SUBERO WEDEFORD**

**Memoria de grado presentada como requisito para optar al título de
ECONOMISTA AGRÍCOLA, CON ÉNFASIS EN ECONOMIA INTERNACIONAL**

**FREDYS NÚÑEZ TORRES
Director**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONOMICAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SANTA MARTA, D.T.C.H.
2004**

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	
PRESENTACIÓN	15
0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
0.2 ESTADO DE DESARROLLO O ANTECEDENTES	18
0.3 MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	21
0.3.1 Competitividad	21
0.3.2 Entorno	21
0.3.3 Características del entorno	22
0.3.4 Microempresas	22
0.3.5 Microempresas de subsistencia	23
0.3.6 Productividad	23
0.3.7 Crecimiento económico	23
0.3.8 Consultores independientes	23
0.3.9 Profesores consultores	24
0.4 JUSTIFICACIÓN	24
0.5 OBJETIVOS	25
0.5.1 Objetivo general	25

0.5.2	Objetivos específicos	25
0.6	FORMULACIÓN Y GRAFICACIÓN DE HIPÓTESIS	25
0.6.1	Hipótesis central	25
0.6.2	Hipótesis de trabajo	26
0.6.3	Graficación de la hipótesis	26
0.7	DISEÑO METODOLÓGICO	26
0.7.1	Selección y medición de las variables	27
0.7.1.1	Variables dependientes	27
0.7.1.2	Variables independientes	27
0.7.1.3	Operacionalidad de las variables	28
0.7.2	Formas de observar la población	29
0.7.3	Técnicas utilizadas para la recolección de Información	29
0.7.3.1	Recolección de la información	29
0.7.3.2	Técnicas o procesamiento de análisis de información	30
0.8	LIMITACIONES	31
1.	ANÁLISIS DE RESULTADO	32
2.	ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y DE MERCADO	49
2.1	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	49
2.2	FUNCIONES DEL PERSONAL	50
2.2.1	Gerente General	50
2.2.2	Asesores Profesionales	50
2.2.3	Secretaria general	51
2.2.4	Servicios generales y auxiliar administrativo	52
2.3	ESTRUCTURA DE MERCADO	52

3. VIABILIDAD TÉCNICA Y FINANCIERA	54
3.1 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	56
3.1.1 Balance general inicial proyectado	56
3.1.2 Estado de resultado proyectado	58
3.1.3 Balance General proyectado	59
3.1.4 El flujo de caja efectivo proyectado	60
4. REQUERIMIENTOS LEGALES	62
5. CONCLUSIONES	64
6. RECOMENDACIONES	66
BIBLIOGRAFÍAS	67
ANEXOS	68

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Actividad económica de la empresa.	33
Gráfica 2. Naturaleza de la empresa	34
Gráfica 3. Tipos de empresas	35
Gráfica 4. Cuanto tiempo tiene de funcionar la empresa	36
Gráfica 5. Cuantos empleados tiene la empresa	37
Gráfica 6. Lleva un control de gastos e ingresos	38
Gráfica 7. Ha recibido capacitación microempresarial	39
Gráfica 8. Conoce empresas de asesorías Microempresariales	40
Gráfica 9. Ha utilizado este tipo de asesoría	41
Gráfica 10. Que tipo de asesorías ha utilizado	42
Gráfica 11 Cuanto cancelo en las asesorías o asesoría Utilizadas.	43
Gráfica 12. Cuantas veces al año la utiliza	44

Gráfica 13. Cree usted que es importante el uso de la Asesoría	
45	
Gráfica 14. Utilizaría las asesorías para mejorar sus Servicios	46
Gráfica 15. Que tipo de asesorías	
	47
Gráfica 16. La formación del administrador del negocio	
	48
Gráfica 17. Está realizando estudios actualmente	
	48

LISTA DE TABLAS Y FIGURAS

	Pág.
Tabla 1. Actividad económica de la empresa	32
Tabla 2. Naturaleza de la empresa	33
Tabla 3. Tipos de empresas	34
Tabla 4. Cuanto tiempo tiene de funcionar la empresa	35
Tabla 5. Cuantos empleados tiene la empresa	36
Tabla 6. Lleva un control de gastos e ingresos	37
Tabla 7. Ha recibido capacitación microempresarial	38
Tabla 8. Conoce empresas de asesorías Microempresariales	39
Tabla 9. Ha utilizado este tipo de asesoría	40
Tabla 10. Que tipo de asesorías ha utilizado	41
Tabla 11 Cuanto cancelo en la asesorías o asesoría Utilizadas.	42
Tabla 12. Cuantas veces al año la utiliza	43

Tabla 13. Cree usted que es importante el uso de la Asesoría	44
Tabla 14. Utilizaría las asesorías para mejorar sus Servicios	45
Tabla 15. Que tipo de asesorías	46
Tabla 16. La formación del administrador del negocio	47
Tabla 17. Está realizando estudios actualmente	48
Tabla 18. Asesorías requeridas por las empresas	53
Tabla 19. Microempresas que han recibido capacitación	54
Tabla 20. Microempresas dispuestas a utilizar las Asesorías	55
Tabla 21. Sueldos trabajadores	56
Figura 1. Organigrama de la empresa	49

NOTA DE ACEPTACION

.....
.....
.....
.....

.....
Firma del presidente

.....
Firma del jurado

.....
Firma del jurado

Santa marta, _____

Dedico a:

Dios todopoderoso, porque me ha dado la oportunidad de llegar hasta donde estoy actualmente.

Mi madre, Bertina, que con su esfuerzo y tezon me guió hacia adelante.

Mis hijas, Alexa Silene, Maria Elvira y Laura Sofía, que son el motivo más fuerte para seguir adelante.

Mis hermanos, Maria de los Reyes y José Gregorio, que siempre me apoyaron en todo lo que emprendía.

Mi abuela Juana (Q.E.P.D.), quien siempre estuvo presente durante toda mi vida de estudiante y se preocupó por darme todo su amor.

Mi esposo Evelio, quien me alentó a seguir adelante.

Todos y cada uno de mis profesores, quienes con su conocimiento me forjaron para llegar a ser una profesional.

A Elizabeth, que aunque ya no labora en la universidad siempre estuvo muy pendiente de mi bienestar.

PAOLA PATRICIA NOGUERA OÑORO

Dedico este triunfo primeramente a Dios, ya que El lo es todo para mí y sin su ayuda no lo hubiera logrado, pues nada de lo que hacemos o logramos es en nuestras fuerzas sino por el eterno poder de El.

A mis padres y hermanos, quienes creyeron en mí, en mis habilidades y aptitudes, brindándome su apoyo y respaldo en el transcurso de mi carrera y así poder lograr la meta establecida.

A mi esposo e hija quienes fueron mi fuente de inspiración para poder cumplir con mi compromiso de estudiantes, y que por ellos me esforcé para llegar a ser lo que hoy soy, una profesional.

Mi abuela CILA RIVAS, quien siempre ha estado pendiente de mi carrera.

ISABEL CRISTINA SUBERO WEDEFORD

AGRADECIMIENTOS

Las autoras agradecen a:

Dios quien nos guió para poder llevar a cabo nuestras metas.

A los microempresarios de la ciudad, quienes nos colaboraron en nuestra investigación.

A cada uno de nuestros profesores, quienes con sus conocimientos nos forjaron e impulsaron para hacer de nosotras unas profesionales.

A JUAN CORVACHO y sus monitores, quienes fueron de gran ayuda para poder realizar este proyecto.

A Carlos Padilla, por su colaboración.

A los jurados, por su ayuda y paciencia para con nosotras y así poder tener excelentes resultados en nuestro proyecto.

RESUMEN

A medida que se fue realizando la investigación, pudimos ir observando una serie de aspectos que incidieron en una forma directa o indirecta en la misma; aspectos estos, que ustedes podrán ir descubriendo en la medida en que vayan ahondando en la lectura.

Después de un trabajo bastante dispendioso, de haber hecho la investigación mercado, encaminado bajo el método analítico sintético y con la utilización de las herramientas básicas necesarias para comenzar un proceso investigativo, cuando se trata de determinar la viabilidad de un proyecto de inversión.

Los resultados que se obtuvieron nos indican la viabilidad tanto administrativa, técnica y financiera para la creación de la empresa de Asesorías Integrales para las microempresas del distrito Turístico, Cultural e Histórico de Santa Marta.

PRESENTACIÓN

La microempresa, ignorada por años, hoy forma parte del debate económico. Tanto políticos como técnicos, se preguntan qué hacer con miles de microempresas que tras esta década han quedado en terapia intensiva y cómo ayudar a crear nuevas microempresas para generar empleos.

En este debate la microempresa ha quedado situada en un espacio borroso, algunos lo enfocan desde lo social, otros desde lo económico. Enfocando la problemática desde lo social vemos que las repercusiones de todo lo bueno y malo que le sucede al emprendedor terminan afectando a su relación con la familia, en la generación de trabajo o desempleo, etc. Si lo enfocamos desde lo económico vemos las posibilidades de una mejor distribución de los ingresos, vemos la empresa como una unidad que debe generar renta, ve sus problemas de competitividad; si queremos avanzar podemos abordarlo desde otros tantos enfoques tales como el de la psicología, la psicología social, la administración, etc. Eso nos muestra que las investigaciones tendrán más riqueza en la medida que se escriban trabajos desde enfoques multidisciplinarios. Colombia se encuentra en estos momentos en un proceso de fortalecimiento y promoción del sector micro-empresarial, es así, como se ha venido trabajando en programas de gobierno tendientes a dinamizar este sector con el fin de generar empleo e incrementar la productividad del país. En tal sentido se promulgó la Ley 590 del 2000, cuyo objetivo es "Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos. Además, promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando

el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y de equipos para la realización de sus productos y servicios en el ámbito nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales”¹.

Por otro lado se vienen desarrollando una serie de programas tendientes a concienciar y coadyuvar al crecimiento de estas; es por ello, que existe la necesidad palpable e imperiosa de crear organizaciones que ayuden al fortalecimiento de empresas y propicien la inversión hacia determinados sectores.

En tal sentido se pretende crear una empresa de asesorías empresariales cuya finalidad es brindar información confiable en el área administrativa, financiera, tributaria y de mercadeo para estos inversionistas (PYME), para de esta forma incentivar al crecimiento económico del distrito de Santa Marta.

0.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con la promulgación de la Ley Mi PYME (Ley 590 del 2000), se dan las bases legales para el acompañamiento y fortalecimiento del sector microempresarial; es así, como en esta se plantean incentivos para el establecimiento de pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen una estructura demasiado doméstica, pero desean ampliarse a inversionistas externos.

1. Ley 590 de 2000

Según estudios realizados por Infopyme “el 60% de las Pymes son familiares, lo que significa que el poder y la capacidad de decisión están concentrada en una sola persona (cabeza de familia)”²; significa esto que la supervivencia de la compañía no está garantizada, pues los integrantes de la familia optaran por continuar o no con la microempresa. Además de esto, “el 70% de las pequeñas y medianas empresas que existen en Colombia carecen de Junta directiva para tomar decisiones, pues es el gerente quien conoce el modo de fabricación del producto, el comportamiento del mercado y la estrategia de venta”³. Esto trae consigo problemas financieros agudos, falta de planeación a mediano y largo plazo, una baja efectividad en cifras y hermetismo a la hora de presentar información empresarial a los bancos; muchas veces no son claras, entonces, como los empresarios no saben si están haciendo las cosas bien temen presentar números a las entidades de control.

Teniendo en cuenta, que “el 60% de las microempresas, contratan con terceros, se evidencia que estas microempresas en su mayoría hacen uso a personal externo debido a la falta de recursos e infraestructura para contratar personal de planta que realicen estas actividades como son contables, planeación, y mercadeo para su fortalecimiento”⁴. En tal sentido, esta visión, en cuanto a la utilización de outsourcing, favorece el montaje de la empresa de Asesorías empresariales que se pretende implantaren el distrito de Santa Marta, ya que existe una demanda para este producto.

². PYMES quieren abrirse a terceros de Colprensa, Bogotá.

³. PYMES quieren abrirse a terceros de Colprensa, Bogotá

⁴. PYMES quieren abrirse a terceros de Colprensa, Bogotá

Debido a la información anterior es de imperiosa necesidad la existencia de entidades cuya finalidad sea brindarle apoyo en lo administrativo, financiero, tributario y de mercadeo; además de información oportuna a respecto de laceración de nuevos negocios a inversionistas en el sector microempresarial.

Por esto, la presente investigación es de vital importancia y coadyuvaría al fortalecimiento del sector microempresarial en la ciudad de Santa Marta.

0.2. ESTADO DE DESARROLLO O ANTECEDENTES

El primer vestigio de microempresa surgió en la comunidad ateniense, donde la vida transcurría entre labores domésticas y el cultivo de trigo, con salidas esporádicas a pueblos lejanos a vender sus productos, y adquirir así bienes indispensables. Sin embargo, al enfrentarse a una necesidad muy apremiante como era la obtención del agua, ya que dadas las labores de siembra, recolección y transporte del trigo, no se disponía de mucho tiempo para transportar el agua hasta la comunidad.

Fue entonces cuando un integrante de la misma comunidad, se le ocurrió la idea de organizar a los demás miembros y les propuso que él los proveería del agua necesaria para las labores diarias y en contraprestación recibiría trigo. Sucesivamente y en forma semejante surgió quien se encargara del transporte del trigo y traer suministros, quien contribuyera y mejorara las viviendas, etc. Pero fue en el siglo XVIII cuando se acentuó el concepto de "microempresa" en Europa, como respuestas a la revolución industrial, ya que con la aparición de las máquinas que reemplazaban la mano de obra, generaron desocupación masiva y enfrentamiento entre la artesanía y la manufactura.

En el año de 1844 se organizaron en Alemania con normas totalmente opuestas al sistema capitalista, convirtiéndose en modelo para su expansión en el mundo entero, hasta llegar a América Latina, donde tuvo sus orígenes en el Brasil, y de acuerdo con el enfoque tradicional del desarrollo económico fue frustrante en cuanto a los propósitos planteados, pero finalmente salió avante gracias a las políticas del auto-esfuerzo.

La gran empresa industrial perdió dinamismo en la generación de empleo, hasta llegar a una situación en la que el empleo industrial decrece o aumenta a un ritmo inferior al crecimiento de la población, y se produce el auge de las pequeñas manufacturas de calzado, ebanistería, panadería, cerrajería, etc.

Este heterogéneo mundo de pequeñas unidades económicas asumió la tarea de proporcionar empleo e ingresos a la mano de obra desocupada que no tenía un espacio en la gran empresa industrial y fue cogiendo importancia y posicionamiento dentro de los grandes sectores económicos.

En Colombia aparecen las microempresas en el año de 1918, surgen como una posible solución a la creciente necesidad de las comunidades, pero su deficiente organización y administración la hacen fracasar, perdiendo toda protección legal.

En 1926 se promulgó una legislación como respuesta a la crisis económica que vivía el país en ese momento y el resultado fue la creación de un gran número de microempresas de producción y consumo principalmente.

En 1976 la Fundación Carvajal como entidad privada incursionó en el área de las microempresas a partir de un diagnóstico que indicaba las necesidades insatisfechas de una cantidad de personas que tenían talleres, áreas de servicios y negocios en sus residencias y que más tarde fueron llamados microempresarios. La Fundación consideró importante ofrecer tres tipos de servicios que no

prestaban, ni el Estado, ni las empresas privadas: Formación empresarial, asesoría y crédito; logrando desde entonces capacitar y asesorar aproximadamente a 22.000 microempresarios. Fue así como a través del programa en Cali, se crearon en el país 45 Fundaciones, tales como: Mario Santo Domingo, Compartir, Corona, Antonio Puerto, Sarmiento Palau, Microempresas de Antioquia, San Isidro y la Shell, entre otras, quienes aplicaron el modelo en sus áreas de influencia como parte de la responsabilidad con el medio.

En 1984 bajo el gobierno del doctor Belisario Betancourt, se aprobó el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa (P.N.D.M), con participación de sectores privados y públicos, luego fue adscrito al Departamento Nacional de Planeación (D.P.N) quien actualmente realiza programas de apoyo microempresarial con la coordinación de la Corporación Mixta para el Desarrollo de la Microempresa.

Fue precisamente en el mismo año de 1984 cuando a través del Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa cuando surgió la Microempresa en el Distrito Turístico, Cultural e Histórico de Santa Marta, como un sector productivo y como estrategia de atención al sector informal, institucionalizándose los Programas de Promoción Profesional Urbana (P.P.P.U.) y el de Promoción Profesional Rural (P.P.P.R.).

Estos programas se dieron como una orientación directa a los microempresarios del sector rural y urbano de Santa Marta, atendiendo específicamente aspectos administrativos, financieros y contables, los cuales se adelantaron en coordinación con el programa de integración de servicios y participación comunitaria (IPC.), Caja Agraria, Banco Popular, Financiacoop, Corporación Financiera Popular y la Cámara de Comercio.

En el gobierno del presidente Andrés Pastrana Arango se promulgó la Ley 590 del 2000, cuya finalidad es fortalecer el sector microempresarial y dar herramientas a

este tipo de empresas las cuales generan un alto porcentaje de empleo en nuestro país. Con la reestructuración del Estado, la actual administración del doctor Álvaro Uribe Vélez las Pyme cobran mayor vigencia debido a las constantes fusiones y reestructuraciones de entidades estatales lo cual genera un alto desempleo, siendo las microempresas una alternativa de empleo para los colombianos.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el SENA, la Cámara de Comercio y las Universidades, vienen brindando programas de capacitación tendientes a fortalecer este sector y apoyándolo logísticamente en los planes de negocios con mayor nivel de impacto social y económico y que garanticen su permanencia en el tiempo.

Es así como se estableció la necesidad de implantar una empresa de asesorías empresariales con el fin de ayudar al fortalecimiento microempresarial del Distrito de Santa Marta.

0.3. MARCO TEORICO CONCEPTUAL

0.3.1. Competitividad. Capacidad de competencia que adquiere una empresa frente a sus inmediatos competidores, está condicionada a la identificación de oportunidades y amenazas y a la disposición de los recursos necesarios para enfrentar el mercado. La competitividad se mide en el grado de aceptación que tienen los productos o servicios de una empresa ante el cliente y en la creación de ventajas competitivas o de lograr diferenciación de sus productos.

0.3.2. Entorno. Está comprendido por todos los factores externos que afectan, positiva o negativamente el normal funcionamiento de una empresa. El entorno está comprendido por los siguientes componentes:

0.3.2.1. Sistema macroeconómico. Comprende por aquellos factores generales que de una u otra manera pueden incidir en los resultados de todas las empresas de un mercado, estos factores pueden ser nacionales o internacionales.

0.3.2.2. Sistema microeconómico: Comprende por el radio de acción en el cual se desenvuelve la empresa o el sector objeto de estudio.

0.3.2.3. Sistema Tecnológico: Se refiere a la tecnología utilizada en los diferentes sectores de la economía informal y su grado de incidencia en la producción.

0.3.3. Característica del entorno. Los rasgos genéricos del entorno son la complejidad, la dinámica y la aleatoriedad.

- ◆ **Complejidad:** Se refiere a la facilidad o dificultad para identificar, analizar y estudiar las diferentes variables que se relacionan en el sector económico.
- ◆ **Dinámica:** Se refiere a la velocidad con que se presentan cambios en los diferentes factores que afectan la empresa o el sector.
- ◆ **Aleatoriedad:** Se refiere a sí los cambios o variaciones de un sector económico están sujetas al azar o a decisiones de sus administradores, o a decisiones de los gobernantes de un país, departamento o municipio en particular.

0.3.4. Microempresa. Ejercen la función de ocupar espacios sociales y económicos que deja la gran empresa, reemplazan los objetivos empresariales que el sector moderno es incapaz de cumplir y como puente del flujo migratorio de un gran torrente de mano de obra compuesta por jóvenes desocupados que se capacitan empíricamente con potencial de vincularse a la gran industria, y por mano de obra veterana que es expulsada o retirada de la gran industria.

0.3.5. Microempresas De Subsistencias. Son unidades dedicadas a actividades muy simples, debido a la carencia de una mínima acumulación; son empresas inestables con medios de trabajos simples y trabajadores poco calificados, que frecuentemente combinan las actividades y medios productivos de la empresa con los del hogar.

0.3.6. Productividad. Es una medida de la eficacia con que una empresa produce bienes y servicios; o bien es la relación entre la producción de bienes y servicios y los insumos (humano o no humano) utilizados en el proceso.

0.3.7. Crecimiento Económico. No es una etapa, sino un proceso, fenómeno de propagación y evolución de la economía, que conduce a resultados distintos en áreas geográficas diferentes. Es el proceso de crecimiento total por habitante y de los ingresos de un país, acompañado de cambios fundamentales en la estructura de su economía.

0.3.8. Consultores Independiente. Pese a la competencia de las organizaciones más importantes, existen consultores independientes que

muestran que hay un gran número de microempresas que están interesadas en trabajar con estos profesionales.

0.3.9. Profesores Consultores. Se da un gran número de profesores catedráticos, capacitadores e investigadores de administración de empresas cuyo principal trabajo es la consultoría, pero participan en ella con dedicación parcial aunque con mucha regularidad.

0.4. JUSTIFICACIÓN

La actual situación económica del país ha conducido a que cada día más personas se conviertan en su propio empleador, en tal sentido se ha generado una serie de MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS, los cuales invierten sus ahorros para el montaje de estos establecimientos; pero el desconocimiento de una serie de factores internos y externos que afectan a estas, ha conducido al cierre de muchos de ellos, debido a la falta de información oportuna que evite o que ayude a un manejo administrativo óptimo de los recursos invertidos en estos negocios.

Las nuevas tendencias del gobierno nacional encaminadas a jalonar la reactivación económica en el país, ha traído consigo la implementación de normas dirigidas a incentivar la creación de negocios productivos que coadyuven a mejorar el nivel de vida de los colombianos. De igual forma, la ley MI PYME da herramientas o incentivos para la creación de pequeñas empresas.

En tal sentido, este proyecto pretendió utilizar las herramientas legales existentes e intelectuales para fortalecer este sector económico, contribuyendo con el desarrollo de las PYMES existentes en el Distrito de Santa Marta, dado que fortalecerá el área administrativa y financiera de estas y por lo tanto generará fuentes de empleo y crecimiento de la economía en el Distrito. De igual forma,

esta investigación generó información a la Unimag. , La cual podrá ser utilizada en los programas y proyectos existentes en la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas como son asesorías en el Centro de Creación de Empresas (C.C.E.) y el fortalecimiento de las empresas locales mediante el Centro de Asesorías Empresariales (C.A.E.).

0.5. OBJETIVOS

0.5.1. Objetivo General. Determinar la viabilidad para la creación de una empresa de asesorías integrales a microempresarios.

0.5.2. Objetivos Específicos:

- ◆ Caracterizar la estructura administrativa y de mercado de la empresa.
- ◆ Precisar la viabilidad técnica y financiera para la creación de este tipo de empresa.
- ◆ Analizar los requerimientos legales necesarios para la creación de una empresa de sociedad limitada.

0.6. FORMULACION Y GRAFICACION DE LA HIPOTESIS

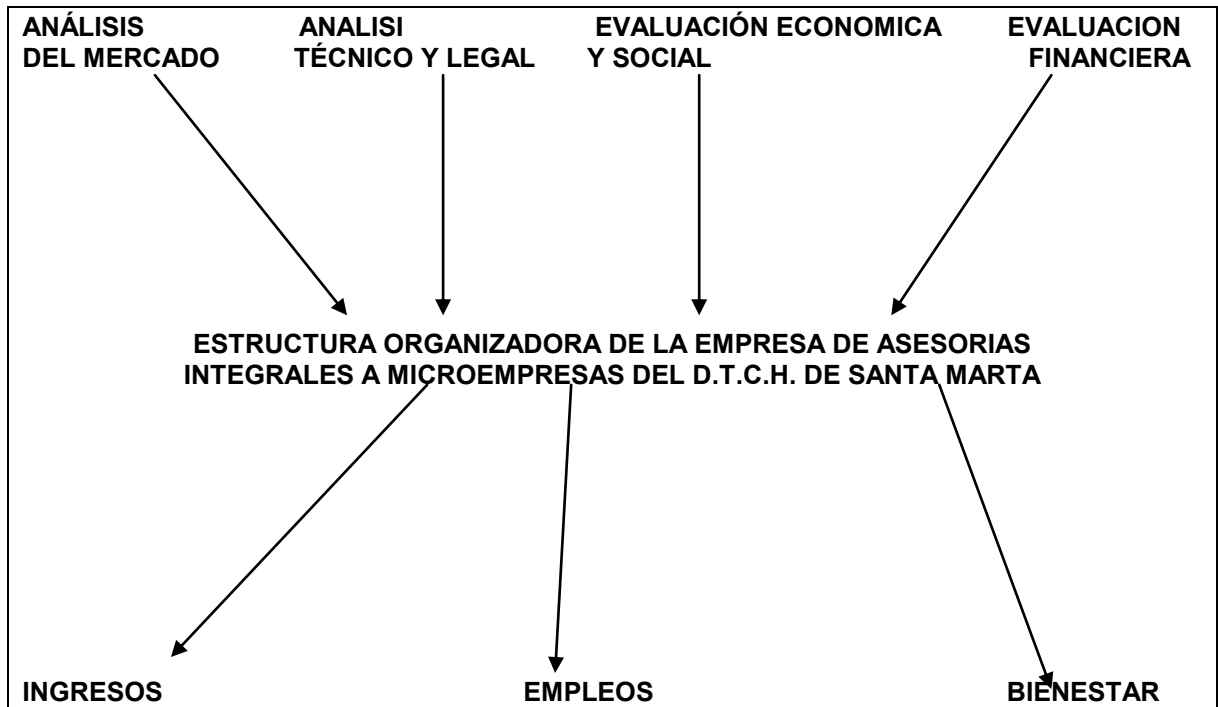
0.6.1. Hipótesis Central. La carencia de una adecuada administración, basada en desarrollo del proceso administrativo (Planeación, Organización, Integración, Dirección y Control), así como el escaso manejo de tecnología en el proceso productivo, impiden al sector micro-empresarial de Santa Marta tener una

proyección empresarial, de crecimiento económico y administrativo, que le permita traspasar las fronteras del mercado local y lograr un nivel competitivo.

0.6.2. Hipótesis de Trabajo:

- ◆ Las microempresas de la ciudad de Santa Marta, no tienen un manejo administrativo eficiente.
- ◆ Técnica, financiera y legalmente es viable el montaje de una empresa de asesorías micro-empresariales en la ciudad de Santa Marta.

0.6.3. GRAFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS



0.7. DISEÑO METODOLOGICO

Este estudio se realizó dentro del D.T.C.H. de Santa Marta, el cual tuvo un carácter de tipo investigativo-descriptivo; el método deductivo, que nos permitió mostrar la verdadera realidad por la cual atraviesa las microempresas en la ciudad de Santa Marta.

0.7.1. Selección y medición de las variables.

Las variables que se tuvieron en cuenta y se analizaron en la presente memoria son las siguientes:

0.7.1.1. Variables dependientes (x).

Estuvo constituida por la factibilidad de crear una empresa dedicada a prestar servicios de asesorías integrales a microempresas en el D.T.C.H. de Santa Marta.

0.7.1.2. Variables independientes (y).

Son aquellas que inciden directamente en la creación de la empresa de asesorías integrales a microempresas.

0.7.1.3. Operacionalidad De Las Variables

Variable Principal	Variable secundaria	Indicadores
Estructura organizadora(y_1)	Administrativa	Planeación, control, organización y dirección
	Financiera	Tasa de rentabilidad de activos y de patrimonio.
	Tributaria	Constitución nacional, legislación laboral y tributaria, monto de los aportes, tasa de interés.
	Mercadeo	Oferta y demanda de bienes y servicios, volumen de ventas.
Análisis del mercado(y_2)	Demanda, oferta, competencia.	Precio en el mercado, publicidad, ingreso del consumidor.
Análisis técnico y legal(y_3)	Capacidad de la planta, procesos fiscales.	Decisiones de tamaño, de localización, matrícula mercantil.
Evaluación económica y social(y_4)	Medición de la TIR, VPN, Punto de equilibrio.	Tasa de interés, balances.
Evaluación Financiera(y_5)	Rentabilidad, liquidez.	Patrimonio, activos, disponibilidad de capital.

0.7.2. Formas De Observar La Población.

La investigación se realizó teniendo en cuenta como base una observación parcial del total de microempresas existentes en el distrito de Santa Marta que constituyen la población, en este caso se tomó una muestra, la cual fue en forma aleatoria.

El universo poblacional para la selección de la muestra fueron las microempresas existentes en el Distrito de Santa Marta.

0.7.3. Técnicas Utilizadas para la Recolección de la Información.

De acuerdo con los objetivos propuestos se utilizaron una serie de técnicas para la recolección de la información y entre estas tenemos:

0.7.3.1. Recolección de la información. La información no solo se limitó a la recolección de datos, a la interpretación de estos, sino que también apuntaron hacia el análisis e identificación de soluciones a posibles problemas que se pudieron encontrar.

0.7.3.1.1. Fuente Primaria. Se logró a través de entrevistas a los gerentes de las microempresas existentes en el Distrito de Santa Marta. Anexo 1

0.7.3.1.2. Fuentes Secundarias. Se establecieron a través de la revisión de literatura, como son los documentos, investigaciones realizadas al respecto, trabajos, tesis, etc.

0.7.3.2. Técnicas o procesamientos de análisis. Los análisis se realizaron mediante la utilización de las estadísticas como la herramienta principal, es decir, a través de distribución de frecuencias. .

La muestra se tomo a partir del total de microempresas legalmente constituidas en el distrito y se realizo aplicando la ecuación muestral para poblaciones finitas. El tamaño de la muestra queda determinada por la formula:

$$n = \frac{p \cdot q}{\frac{E^2}{Z^2} + \frac{p \cdot q}{N}}$$

De donde;

n: Tamaño de la muestra

N: Población (100)

Z: Tipificación de la curva normal, nivel de confianza 93% Z = 1.81

p: Probabilidad de que sea éxito 50%

q: Probabilidad de que sea fracaso 50%

E: Error máximo admisible

$$n = \frac{(0.5)(0.5)}{\frac{0.07^2}{1.81^2} + \frac{(0.5)(0.5)}{100}}$$

$$n = \frac{0.25}{0.003995}$$

$$n = 62.5$$

0.8. LIMITACIONES

Las limitaciones que se presentaron se deben a las siguientes causas:

Dificultad en cuanto a información bibliográfica, por la poca investigación sobre esta temática.

La escasa colaboración de algunas instituciones gubernamentales y no gubernamentales para facilitar la información.

1. ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se analizaron los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a los microempresarios del distrito de Santa Marta, los cuales hacían parte de la muestra que se obtuvo de la población, los resultados son los siguientes: Ver tabla No. 1

Tabla 1. Actividad económica de la microempresa

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Comercio	36	57
Manufactura	1	2
Servicios	24	38
Otros	2	3
Total	63	100,0

Fuente: Los autores

Como se puede observar, la principal actividad económica de los microempresarios de la ciudad de Santa Marta es el comercio, y en los resultados obtenidos se puede ver que este representa el 57% de la inversión en el sector microempresarial. Le sigue en su orden los servicios con una participación del 38%, lo que quiere decir que esta es la segunda actividad, la cual tiene y genera mayor interés en los microempresarios de la ciudad, esto se debe a que este tipo de empresas al igual que la anterior no necesitan una alta infraestructura para su implantación y su rentabilidad es muy alta, esto se puede observar en la cantidad de centros de comunicaciones que en los últimos años han ido proliferando el mercado de los servicios en esta ciudad.

El sector manufacturero con una participación del 2% y otros los cuales incluyen los prefabricados con una participación del 3%, fueron los sectores a los cuales los microempresarios no consideran atractivos para invertir en ellos por los altos

costos que genera su instalación debido a que se necesita maquinaria y tecnología para tal fin y los recursos que estos poseen para esta actividad económica hacen que estas dos actividades no estén en los planes de los microempresarios samarios. Observemos la gráfica 1.

Gráfica 1 . Actividad económica de la Microempresa

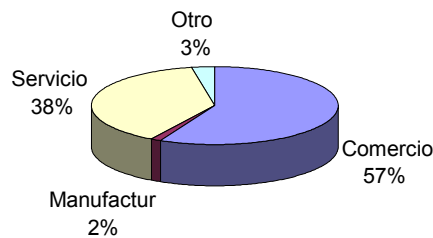


Tabla 2. Naturaleza de la microempresa

Validos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Persona Natural	51	81	81	81
Persona jurídica	12	19	19	100.00
Total	63	100,0	100,0	

Fuente: Los autores.

Como se puede observar en la tabla No. 2, el 81% de los microempresarios, es decir, 81 de cada 100 microempresarios, se constituyen como personas naturales; lo anterior se debe a que para constituir una empresa jurídica se requiere muchos requisitos y estos consideran que para generar empleo existe tanta tramitología y que esto se debe simplificar con el fin de incentivar la creación de este tipo de

empresas y reducir la tasa de desempleo en el distrito; por lo anterior es que solo el 19%, es decir, 19 de cada 100 microempresarios encuestados optan por esta figura para constituir sus empresas. Observemos la gráfica 2.

Gráfica 2. Naturaleza de la microempresa

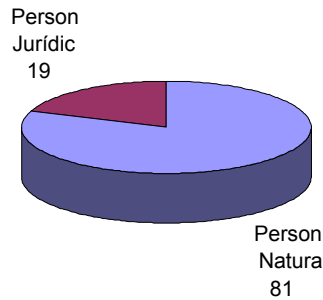


Tabla 3. Tipo de microempresa.

Tipo de microempresa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Individual	49	77,8	77,8
Social	3	4,8	82,5
Familiar	8	12,7	95,2
Otro	3	4,8	100,0
Total	63	100,0	

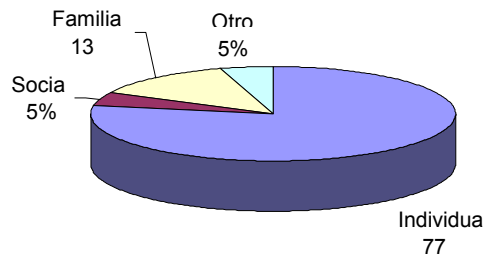
Fuente: Los autores.

Al analizar este ítems, referente al tipo de microempresas o sociedades que constituyen los microempresarios de la ciudad de Santa Marta, estos prefieren constituirse de forma unipersonal, como se puede observar en la tabla No. 3 donde el 77.8% de los microempresarios encuestados están constituidos de forma individual.

Las sociedades solo constituyen el 4.8% de los encuestados, lo cual deja entrever que para constituir este tipo de negocios los inversionistas [microempresarios], prefieren trabajar solos, es decir, sin socios; este porcentaje es igual para otro tipo

de sociedades diferentes a las individuales, sociales y familiares; lo cual representa el 4.8% de las sociedades como se puede observar en la gráfica 3.

Gráfica 3. Tipo de microempresa



Esto se presenta ya que los microempresarios prefieren tomar decisiones de forma individual y el hecho de asociarse estas deben ser tomadas en conjunto.

Tabla 4. Cuanto tiempo tiene de funcionar la microempresa

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
más de 2 años	35	55.6
1 año	15	23.8
menos de 6 meses	9	14.3
2 años	3	4.8
7 meses	1	1.6
Total	63	100.0

Fuente: Los autores.

Analizando este ítems, el 55.6% de los microempresarios, tienen mas de 2 años de vida en el mercado, lo cual demuestra que este tipo de negocios pueden prevalecer en el tiempo. El 23.8% de los microempresarios encuestados manifestaron que tienen un año en el mercado y solo el 1.6% de ellos tienen mas de 6 meses y menos de 8 meses de estar en el mercado y el 14.3% tiene menos de 6 meses de estar en el mercado.

Como podemos observar en la tabla anterior el 79.4% de los encuestados tienen entre 1 año y más de 2 años de existencia en el mercado, es decir, que ya están establecidos y tienen una participación en el mercado al que estos pertenecen que como se pudo establecer en la tabla No. 1 estos pertenecen al sector comercial y de servicios. Miremos la gráfica 4.

Gráfica 4. Cuanto tiempo tiene de funcionar la microempresa

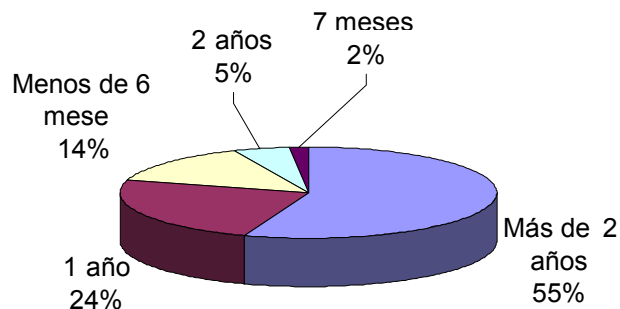


Tabla 5 ¿Cuántos empleados tiene su microempresa?

Empleados	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 – 5	54	85	85	85
6 – 9	4	6	6	91
10 - 15	3	5	5	96
16 – 20	1	2	2	98
Mas de 20	1	2	2	100,0
Total	63	100,0	100,0	

Fuente: Los autores.

En la tabla 5, que corresponde a la pregunta hecha a los microempresarios, sobre cuantos empleados tiene la microempresa, el 85%, es decir, 85 de cada 100 microempresarios, respondieron que tienen entre 1 y 5 empleados. Es de anotar que la mayoría de los microempresarios encuestados tienden a crear microempresas de tipo individual como se puede constatar en la tabla No. 3.

Así mismo observamos que el 5% de los microempresarios contratan entre 10 a 15 personas para sus negocios; mientras que solo el 2% de ellos contratan 20 o más personas como lo podemos observar en la gráfica 5.

Gráfica 5 ¿Cuántos empleados tiene su microempresa?

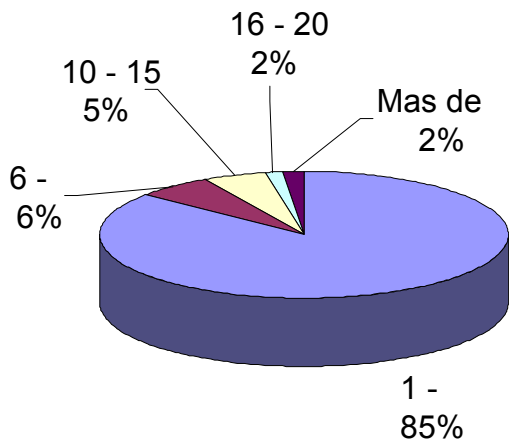


Tabla 6. Lleva un control de sus gastos e ingresos

Control	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	57	90	90
No	6	10	100.0
Total	63	100.0	

Fuente: Los autores.

Como podemos observar en esta tabla, el 90% de los microempresarios, es decir, 90 de cada 100 de ellos, respondieron que si llevan un control de sus gastos y de sus ingresos, pero no de una forma adecuada.

Mientras que el 10% restante ni siquiera lo lleva, ya sea por falta de organización o por falta de tiempo para estas actividades; observemos la gráfica 6.

Gráfica 6. Lleva un control de sus e ingresos

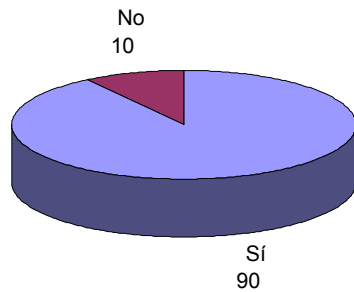


Tabla 7. Microempresas que han recibido capacitación microempresarial

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
No	41	65.1	65.1
Sí	22	34.9	34.9
Total	63	100.0	100.0

Fuente: Los autores.

Al preguntarles a los microempresarios si ellos habían recibido capacitación microempresarial, nos damos cuenta que el 65.1%, es decir, 65 de cada 100 microempresario no ha recibido capacitación microempresarial. El 34.9%, es decir, 35 de cada 100 microempresario ha recibido alguna vez capacitación microempresarial. Miremos la gráfica 7.

Gráfica 7. Microempresas que han recibido capacitación

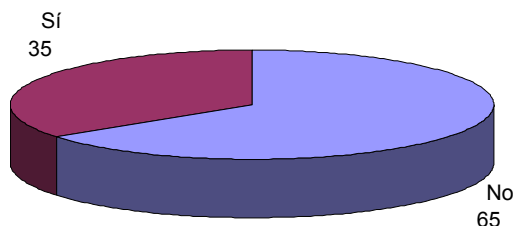


Tabla 8. Conocen empresas de asesorías microempresariales

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
No	46	73.0	73.0
Sí	17	27.0	100.0
Total	63	100.0	

Fuente: Los autores.

En la tabla podemos observar que el 73% de los microempresarios, es decir, 73 de cada 100 microempresarios no conocen empresas prestadoras de asesorías a microempresarios. El 27%, o sea, 27 de cada 100 microempresarios si conocen por los menos una empresa prestadora de asesorías; es decir, que algunos de ellos han requerido en alguna oportunidad de los servicios de asesorías. Miremos la gráfica 8.

Gráfica 8. Conocen empresas de asesorías

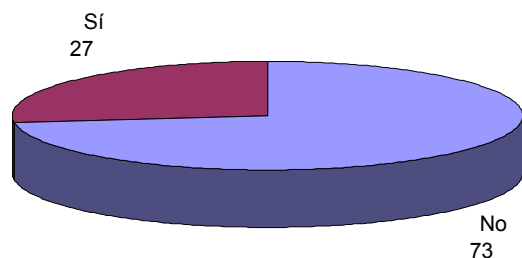


Tabla 9. Ha utilizado asesorías

Ha utilizado asesorías	Frecuencia	Porcentaje
No	37	58.7
Sí	26	41.3
Total	63	100.0

Fuente: Los autores.

Los microempresarios al ser consultados sobre si han utilizado o no asesorías para sus negocios, contestaron en un 58.7%, es decir, 59 de cada 100 microempresario no han utilizado asesorías para su negocio; ya sea por descuido o por desconocimiento. El 41.3%, es decir, 41 de cada 100 microempresario ha utilizado en alguna ocasión asesorías para su microempresa; debido a que se han visto en la obligación de buscar una asesoría para poder presentar documentos ante la DIAN o para poder acceder a algún préstamo; observemos la gráfica 9.

Tabla 9. Ha utilizado asesorías

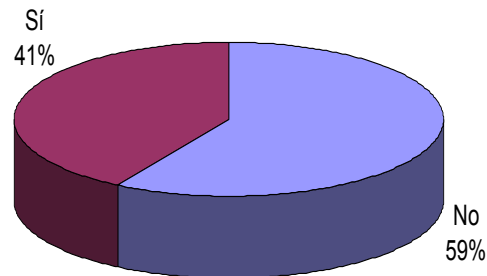


Tabla 10. ¿Que tipo de asesorías ha utilizado?

Tipos de asesorías que ha utilizado	Frecuencia	Porcentaje
Contable	14	22,2
Administrativa	1	1,6
Mercado	1	1,6
Todas las anteriores	3	4,8
Ninguna	37	58,7
Contable y jurídica	4	6,3
Contable, jurídica, administrativa	1	1,6
Contable y administrativa	2	3,2
Total	63	100,0

Fuente: Los autores.

Como se puede observar en la tabla No. 10, el 58.7% de los microempresarios no utiliza ninguna clase de asesorías para sus negocios ya sea por descuido o por desconocimiento de ellas; pero esto no desmerita que entre el 41.3% de los microempresarios encuestados y que han hecho uso de estas asesorías, la más utilizada sea la asesoría contable con un 22.2%, es decir, 22 de cada 100 microempresarios; seguido por el 6.3%, es decir, 6 de cada 100 microempresarios han utilizado asesoría en las áreas de contabilidad y derecho. Esto nos

demuestra que dentro del sector microempresarial hay un amplio mercado para brindar asesoría. Ver gráfica10.

Gráfica 10. ¿Qué tipo de asesorías utilizado

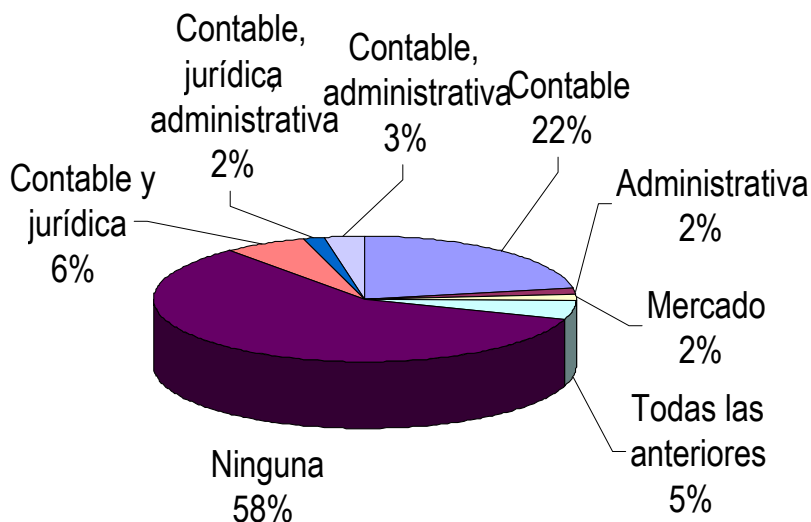


Tabla 11 ¿Cuanto cancelaron por asesorías?

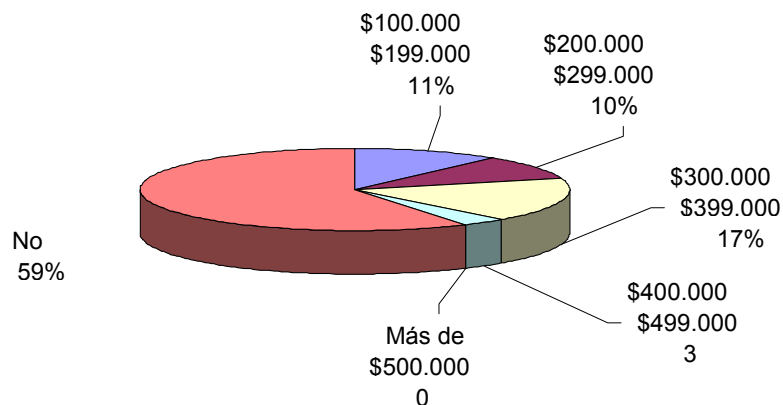
Validos	Frecuencia	Porcentaje
100.000-199.000	7	10.5
200.000-299.000	6	9.5
300.000-399.000	11	17.5
400.000-499.000	2	3.8
Más de 500.000	0	-
No canceló	37	58.7
Total	63	100.0

Fuente: Los autores.

Es de anotar que el 58.7% de los encuestados al no utilizar este tipo de servicios no cancelan ningún valor por este concepto, esto se debe al desconocimiento y descuido administrativo que los microempresarios han tenido con sus negocios,

en tal sentido este seria el nicho de mercado al cual esta empresa debe apuntar sus esfuerzo; observar gráfica 11.

Gráfica 11 . ¿Cuánto cancelaron por asesoría ?



De igual forma se observa que el 17.5% de los microempresarios encuestados y que si han hecho uso de las asesorías, han cancelado por este servicio entre \$300.000 y \$399.000 debido a que han necesitado asesoría en más de una área. En cambio el 10.5% y el 9.5% solo han cancelado entre \$100.000 - \$199.000 y \$200.000 - \$299.000 respectivamente.

Tabla 12. Cuantas veces al año las utiliza

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna vez	37	58,7
más de 4 veces	11	17.5
2 veces	9	14.3
1 vez	4	6.3
3 veces	2	3.2
Total	63	100.0

Fuente: Los autores.

Como se puede observar en la tabla, el 58.7% de los microempresarios encuestados no utilizan ninguna clase de asesorías como se muestra en la tabla No. 10 debido a que algunos microempresarios o no lo consideran necesario o sencillamente por descuido; no siendo el caso del 17.5% de ellos que utilizan los

servicios de asesorías más de 4 veces al año, es decir que estos microempresarios contratan a los asesores durante todo el año devengando un salario entre \$300.000 y \$399.000 como se observa en la gráfica 12; el 14.3% de ellos utilizan las asesorías por lo menos 2 veces por año. El 6.3% y el 3.8% utilizan los servicios de asesorías por lo menos 1 y 3 veces al año respectivamente.

Gráfica 12 . Cuantas veces al año las utiliza

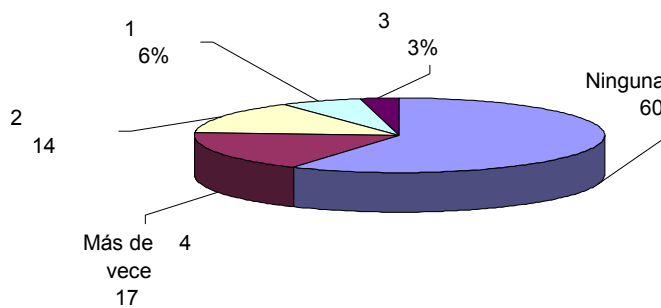


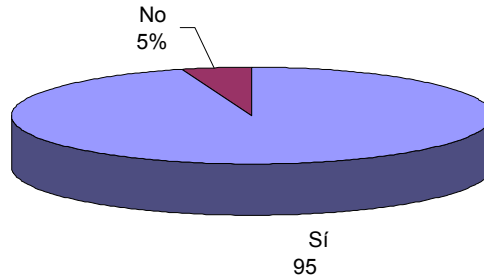
Tabla 13. ¿Es importante el uso de asesorías para el desarrollo de su microempresa?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	60	95.2	95.2	95.2
No	3	4.8	4.8	100.0
Total	63	100.0	100.0	

Fuente: Los autores.

En este ítems, se puede observar que el 95.2%, es decir, 95 de cada 100 microempresario encuestado creen y están seguro que es importante e imprescindible el uso de asesorías para sus negocios, debido a que estas conllevan a una mayor optimización de sus negocios y por consiguiente mayores ingresos para ellos; observar gráfica 13.

Gráfica13 . ¿Es importante el uso de asesorías para el desarrollo se su microempresa?



No siendo lo mismo para el 4.8% restante de los encuestados, ya que ellos no le dan la importancia que las asesorías se merecen para poder llevar mejor sus negocios.

Tabla 14. Utilizaría la asesoría para mejorar la microempresa

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	52	82.5	82.5
No	11	17.5	100.0
Total	63	100.0	

Fuente: Los autores.

Si observamos este ítems, el 82.5% de los microempresarios, respondieron que sí era importante para ellos la utilización de las asesorías debido a que les brindarían una mayor oportunidad de permanecer en el mercado obteniendo grandes dividendos, tanto para ellos como para sus trabajadores y abriéndose la posibilidad de engrandecer su empresa en un futuro. Ver gráfica 14.

Gráfica 14. Utilizaría la asesoría para mejorar La microempresa

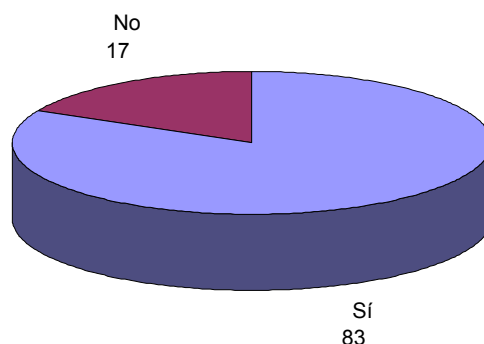


Tabla 15. Que tipo de asesoría utilizaría la microempresa

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
todas las anteriores	23	36.5	36.5	36.5
Contable	11	17.5	17.5	54.0
Mercadeo	10	15.9	15.9	69.8
Ninguna	6	9.5	9.5	79.4
Administrativa	4	6.3	6.3	85.7
Contable y mercadeo	3	4.8	4.8	90.5
Contable y administrativa	2	3.2	3.2	93.7
Jurídica y mercadeo	2	3.2	3.2	96.8
Jurídica	1	1.6	1.6	98.4
jurídica, administrativa y mercadeo	1	1.6	1.6	100.0
Total	63	100.0	100.0	

Fuente: Los autores.

El 36.5% de los empresarios encuestados, es decir, 37 de cada 100 microempresario, contestaron que todas, al ser consultados sobre cual asesoría les gustaría que les brindaran. Mientras que el 17.5% respondió que les gustaría que los asesoraran en el área de contabilidad; al 15.9% les gustaría que los

asesoraran en el área de mercadeo. Solo el 9.5% de estas microempresarios no les gustaría que les prestaran asesorías; observar gráfica 15.

Gráfica 15. Que tipo de asesoría utilizaría la Microempresa

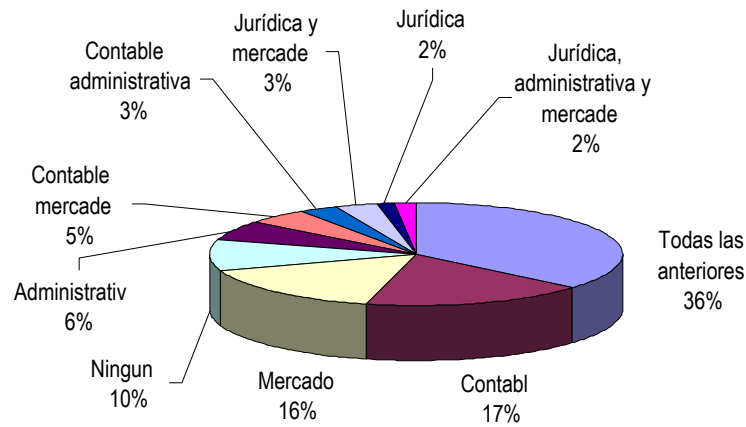


Tabla 16. Formación del administrador del negocio.

Validos	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	5	7,9
Bachiller	28	44,44
Universidad	28	44,44
Postgrado	2	3,17
Total	63	100,0

Fuente: Los autores.

El 44.44% de los microempresarios del distrito, o sea, 44 de cada 100 microempresarios tienen título universitario. Mientras que el 44.44%, es decir, 45 de cada 100 microempresarios llegaron solo hasta el bachillerato; mientras que el 7.9%, es decir, 8 de cada 100 microempresario solo curso hasta el 5° de primaria, el 3.17% restante ha obtenido un postgrado. Observar gráfica 16

Gráfica 16. Formación del administrador del Negocio

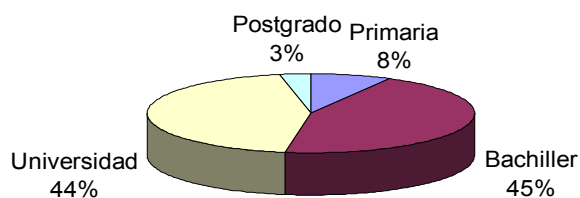


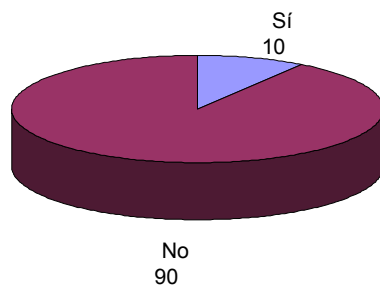
Tabla 17. ¿Están realizando estudios actualmente?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	6	9,5	9,5	9,5
No	57	90,5	90,5	100,0
Total	63	100,0	100,0	

Fuente: Los autores.

Observamos que el 90.5%, o sea, 90 de cada 100 microempresarios, no siguen actualmente ningún estudio; mientras que el 9,5%, es decir, 10 de cada 100 microempresarios se están preparando en la actualidad.

Gráfica 17 ¿ Están realizando estudios actualmente?

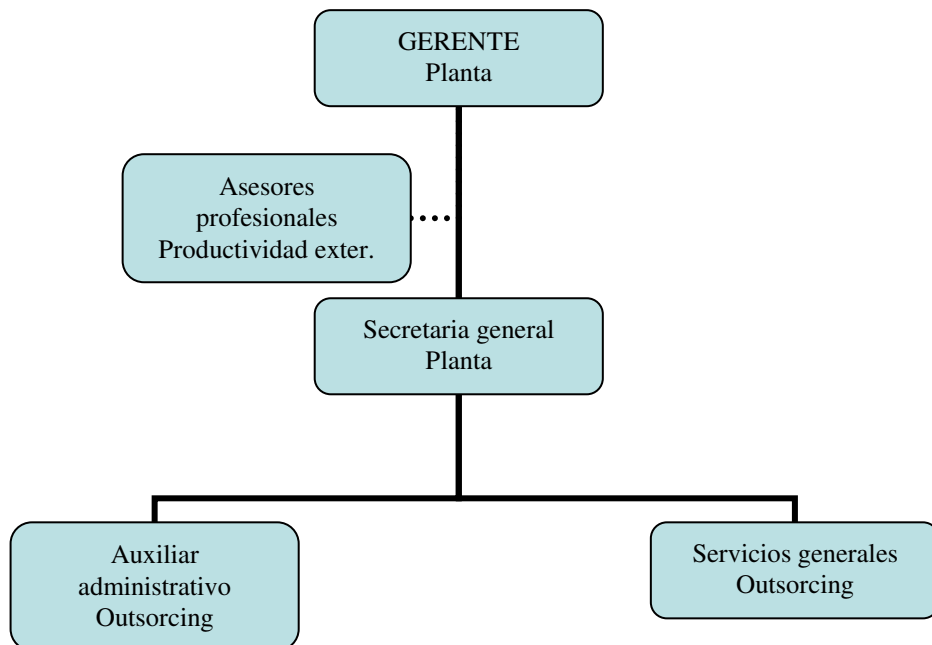


2. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y DE MERCADO DE LA EMPRESA

2.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La empresa tendrá la estructura organizacional, de acuerdo al organigrama que presentamos en la figura 1.

Figura 1. Estructura orgánica de la empresa NOGUERA – SUBERO & Cía. Ltda.



2.2. FUNCIONES DEL PERSONAL

2.2.1. Gerente General. Es la persona que aplicará las diferentes fases del proceso administrativo en toda la estructura orgánica, aspecto indispensable para el correcto funcionamiento de la empresa.

Se encuentra ubicado en la parte superior de la estructura y se relacionara con todos y cada uno de los cargos que carecen de menor autoridad. Sus tareas se caracterizan porque son permanentes y los requisitos que debe llenar para desempeñar el cargo eficientemente son los siguientes: Habilidad y destreza para enfrentar retos, responsabilidad, ser profesional en administración, poseer conocimientos administrativos, habilidad legal para ejercer y experiencia mínima de 5 años.

Sus funciones son:

- ◆ Cumplir y hacer cumplir las normas establecidas en el reglamento interno de trabajo, así como en el de higiene y seguridad industrial.
- ◆ Propender por el cumplimiento de los objetivos y metas propuestas en el direccionamiento estratégico de la empresa.
- ◆ Propender por el normal desarrollo de las actividades de la empresa.
- ◆ Representar a la empresa ante los organismos distritales.
- ◆ Trazar estrategias y políticas de competitividad y productividad a la empresa.
- ◆ Tomar decisiones que beneficien a la empresa.

2.2.2. Asesores Profesionales. Son los responsables de brindar asesorías administrativas, contables, jurídica y de mercadeo aquellas microempresas que las requieran; estarán en el segundo nivel jerárquico. Sus actividades serán

esporádicas o eventuales de acuerdo al número de asesorías solicitadas, su relación contractual es por servicios prestados. Los requisitos indispensables para ejercer el cargo son los siguientes: Conocimiento en el área requerida, ser profesional en su área, habilidad y destreza en la asesoría, experiencia mínima de 5 años.

Sus deberes son:

- ◆ Rendir informe al Gerente General.
- ◆ Formular estrategias y políticas de prestación de servicios de asesorías a las microempresas del distrito de Santa Marta.
- ◆ Propender por el desarrollo, crecimiento económico y rentable de la empresa.
- ◆ Dar un manejo adecuado a los recursos financieros de la empresa.

2.2.3. Secretaria general. Cargo que requiere un grado menor de autoridad que los asesores y la gerencia; su responsabilidad es ante niveles jerárquicos que estén por encima de este. Tendrá relación directa con usuarios y con las personas que laboran internamente en la empresa; sus tareas son permanentes y su relación contractual es de tiempo completo, con contrato indefinido.

Los requisitos que debe cumplir son: Ser profesional en secretariado, conocimiento en sistema, experiencia mínima de 2 años y excelente presentación.

Sus funciones son:

- ◆ Rendir informe al Gerente General.
- ◆ Atender a los clientes o usuarios, brindándole un buen servicio.
- ◆ Recepcionar documentos, cartas e información y hacerla llegar a su destinatario.

- ◆ Transcribir documentos y cartas a solicitud de su jefe y remitirlos a su destinatario.
- ◆ Revisar los comprobantes de ingresos y egresos mensuales.
- ◆ Revisar y ordenar el resumen de cuentas por pagar y por cobrar con sus respectivos soportes.
- ◆ Codificar la nomina quincenal y preparar el comprobante de contabilidad con su respectivo registro.
- ◆ Elaborar las liquidaciones cuando se presente el caso.
- ◆ Llevar los libros de bancos (manejo de chequeras).

2.2.4. Servicios Generales y auxiliar administrativo:

- ◆ Mantener aseadas todas las dependencias de la empresa.
- ◆ Ofrecer a los clientes los diferentes tipos de refrigerios que tiene la empresa dispuestos para ello.
- ◆ Verificar que al final de cada jornada laboral, queden completamente cerradas las puertas y ventanas de la oficina.
- ◆ Recoger y distribuir los documentos fuera de la empresa.
- ◆ Realizar las consignaciones bancarias y cambio de cheques.

2.3. ESTRUCTURA DEL MERCADO POTENCIAL.

De acuerdo con la encuesta realizada, se encontró que el 36.5% de las microempresas del distrito estarían dispuestas a contratar asesorías en las áreas de mercadeo, jurídica, contable y administrativa; mientras que el 17.5% y el 15.9%, es decir, 17 y 16 de cada 100 microempresarios consideran importante contratar el servicio de asesorías en mercadeo y contabilidad respectivamente.

Por tal motivo la empresa de Asesorías Integrales a microempresarios prestara sus servicios en las cuatro áreas que se consideran de vital importancia en el manejo administrativo de las PYMES en la ciudad como son: (contable, mercadeo, administrativa y jurídica), esto de acuerdo a las preferencias del mercado o encuestados para este trabajo de acuerdo a la muestra seleccionada. Ver tabla 18.

Tabla 18. Asesorias requeridas por las microempresas

Tipos de asesorías	Frecuencia	Porcentaje
Contable	11	17,5
Ninguna	6	9,5
Jurídica	1	1,6
Administrativa	4	6,3
Mercadeo	10	15,9
Todas las anteriores	23	36,5
contable y administrativa	2	3,2
Jurídica y mercadeo	2	3,2
contable y mercadeo	3	4,8
jurídica, administrativa y mercadeo	1	1,6
Total	63	100,0

Fuente: Los autores

3. VIABILIDAD TECNICA Y FINANCIERA

El mercado o demanda potencial de los servicios de Asesorías para las microempresas legalmente constituidas en el distrito de Santa Marta, proyecta 3000 microempresarios que será el mercado neto y las cuales no reciben asesorías o algunas son impulsadas por parte del Sena o la Cámara de Comercio, sin que se les haga un seguimiento que les augure un éxito en su vida empresarial. Ver Tabla 19.

Tabla 19. Microempresas que han recibido capacitación

Validos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	26	41,3	41,3	41,3
No	37	58,7	58,7	100,0
Total	63	100,0	100,0	

FUENTE: Los autores.

Como podemos observar, el 37% de las microempresas encuestadas no han recibido capacitación microempresarial y no han usado asesorías para llevar sus microempresas.

Pero estas microempresas, al ser consultadas si utilizarían asesorías para mejorar su empresa, el 82.5% respondieron que si utilizarían estas asesorías para incrementar sus ingresos y así fortalecer su empresa. Ver tabla 20.

Tabla 20. Microempresas dispuestas a usar las asesorías

Válidos	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	52	82,5	82,5
No	11	17,5	17,5
Total	63	100,0	100,0

Fuente: Los Autores

La tabla anterior nos permite visualizar que se tiene la demanda asegurada para la creación de la Empresa de asesorías a las microempresas del distrito de Santa Marta.

Según datos de la Cámara de Comercio, se prevé obtener una participación del mercado del 2% en el primer año, es decir, 40 microempresas de las 2000 existentes.

$N = 2000$

2% = Participación del mercado

$2000 \times 0.002 = 40$

$n = 40$ microempresas

Se tiene proyectado cobrar a cada microempresa \$350.000 por asesoría integral (contabilidad, administración, mercadeo y jurídica); este dato se obtuvo a través de las encuestas realizadas, las cuales se encuentran reflejada en la tabla 11.

$40 \times 350.000 \times 12 = 168.000.000$ anuales.

3.1. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros que se proyectaran para determinar la viabilidad o no de la empresa de Asesorías Integrales a los Microempresarios de Santa Marta son: Balance general Inicial, Estados de Resultados a 31 de diciembre de 2004, balance general proyectado y el Flujo de Efectivo con proyección a 4 años.

Tabla 21. Sueldos trabajadores

CARGO	No. personas	Gasto mensual	Gasto anual
Gerente	1	1.150.000	13.800.000
Asesores	4	4.600.000	55.200.000
Secretaria	1	450.000	5.400.000
Oficios varios	1	1.200.000	14.400.000

Fuente: Los autores

BALANCE GENERAL INICIAL PROYECTADO

A continuación presentamos un Balance general inicial correspondiente a la Empresa de asesorías integrales NOGUERA – SUBERO & CIA. LTDA., a enero 4 del 2004.

EMPRESAS DE ASESORIAS INTEGRALES
 NOGUERA-SUBERO & CIA. LTDA.
 BALANCE GENERAL INICIAL
 ENERO 01 DE 2004

ACTIVOS

Activos corrientes

BANCOS

\$ 2'910.000.00

Total activos corrientes

\$ 2'910.000.00

Activos fijos

Muebles y equipos de oficina \$ 2'830.000.00

Equipos de comuni. Y Comput. \$ 2'710.000.00

Total activos fijos

\$ 5'540.000.00

Otros activos

Gastos Pre-operativos \$ 1.550.000.00

\$ 1'550.000.00

TOTAL ACTIVOS

\$ 10.000.000.00

PATRIMONIO

Aportes Sociales

\$ 10.000.000.00

Subtotal patrimonio

\$ 10.000.000.00

TOTAL PASIVO +

\$ 10.000.000.00

PATRIMONIO

Fuente: Los autores

EMPRESA DE ASESORIAS NOGUERA – SUBERO & CIA. Ltda.
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO
DICIEMBRE 31 DE 2004

INGRESOS

Ingresos por servicios	168.000.000
Total ingresos	168.000.000

GASTOS DE OPERACIÓN Y VENTAS

Sueldos	88.800.000	
Gastos de promoción y publicidad	420.000	
Gastos de depreciación	554.000	
Gastos materiales de oficina	1.000.000	
Gastos de alquiler	3.000.000	
Gastos servicios públicos	4.380.000	
Total gastos operacionales		98.154.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		69.846.000
Impuestos (37.5%)		26.192.250
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		43.653.750
Reserva legal (10%)		4.365.375
UTILIDAD POR DISTRIBUIR		39.288.375

Fuente: Los autores

EMPRESA DE ASESORIAS NOGUERA –SUBERO & CIA. LTDA.
BALANCE GENERAL PROYECTADO
DICIEMBRE 31 DEL 2004

ACTIVOS

Corrientes

Bancos	72.756.000	
Total activos corrientes		72.756.000

Fijos

Muebles y equipos de ofc.	\$2.830.000	
Equipo de Comun. Y Comp.	2.710.000	
Total activos fijos		5.540.000

Otros activos

Pre-operativos	1.550.000	
total otros activos		1.550.000

Total Activos

79.846.000

PASIVOS

Impuestos por pagar	26.192.250	
Reserva por pagar	4.365.375,00	
Total pasivos		30.557.625

PATRIMONIO

Aporte social	10.000.000	
Utilidad del ejercicio	39.288.375	
Total patrimonio		49.288.375

Total pasivo más patrimonio

79.846.000

Fuente: Los autores

EMPRESA DE ASESORIAS NOGUERA-SUBERO & CIA LTDA
FLUJO DE CAJA FINANCIERO PROYECTADO
DICIEMBRE 31 DEL 2004

Ventas 168.000.000

Costos fijos	\$Pesos				
Salarios	88.800.000				
Servicios públicos	4.380.000				
Arriendos	3.000.000				
Depreciación	554.000				
total costo fijo	96.734.000				
Costos variables					
Publicidad	420.000				
Otros	1.000.000				
total costo variable	1.420.000				
costo total	98.154.000				
FLUJO DE CAJA	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingresos por servicios prestados		168.000.000	178.080.000	188.764.800	200090688
Egresos					
Costos Fijos		96.734.000	102538040	108690322	115211742
costos variables		1.420.000	1505200	1595512	1691242,72
Total egresos		98.154.000	104043240	110285834	116902984
Flujo de caja I – E		69.846.000	74036760	78478965,6	83187703,5
Impuesto 35%		26.192.250	27763785	29429612,1	31195388,8
Depreciación		554.000	587240	622474,4	659822,864
Flujo de caja I- E C I	-10.000.000,00	43.099.750	45685735	48426879	51332492
TIO	0,22				
TASA DE RIESGO	15%				
INFLACIÓN	0,06				
TIR		436%			
VPN		\$ 86.772.661,			

Fuente: Los autores

La TIO se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{TIO} = \% \text{ Inflación} + \% \text{ de riesgo} + (\% \text{ de inflación} \times \% \text{ de riesgo})$$

$$\text{TIO} = 0.06 + 0.15 + (0.06 \times 0.15)$$

$$\text{TIO} = 21.9 = 22\%$$

Los resultados del flujo de caja proyectado, muestran lo rentable que sería la constitución de dicha empresa, reflejado en la tasa interna de retorno, la cual es del 436%, es decir, 4.36 veces más del valor porcentual estimado, el cual fue del 22%, sobre la inversión inicial.

Así mismo, y de acuerdo con la inversión inicial realizada, es decir, \$10.000.000.00, la empresa arroja un valor presente neto al final del período proyectado (cuatro años), de \$ 86.772.661 que indica, que la organización empezaría costando \$10.000.000 dentro de cuatro años, valdrá 8.67 veces más.

Por lo tanto, se estima la viabilidad financiera, técnica y administrativa para la actividad de la EMPRESA DE ASESORIAS INTEGRALES NOGUERA – SUBERO & CIA. LTDA..

4. REQUERIMIENTOS LEGALES

De acuerdo con el tamaño inicial del proyecto, la empresa de Asesoría Integral a microempresas en el D.T.C.H. de Santa Marta, será una sociedad limitada teniendo en cuenta que su estructura es pequeña.

Los requisitos legales exigidos son:

Registro de actividad, expedido por la Cámara de Comercio del lugar donde se encuentra domiciliada la sede actividad de actividad de la sociedad o persona natural, con fecha de actividad no mayor a tres meses a la fecha en que se presente el formulario.

Estar inscrito ante la DIAN. Para este tipo de empresa la tasa de impuesto a la renta es del 35%, para el impuesto de Industria y Comercio no hay una tasa específica hasta tanto no funcione la unidad productiva.

Poseer el certificado de Uso de Suelo Expedido por la Secretaría de Planeación del Distrito o de la ciudad donde se encuentre establecido el ente económico.

Poseer el Certificado de Salud, donde conste el perfecto estado sanitario de las instalaciones y de los bienes y/o servicios allí producidos, expedido por la Secretaría de Salud de la ciudad o del Distrito.

Tener el certificado de actividad, expedida por la respectiva entidad (Cuerpo de Bomberos Voluntarios), de la ciudad.

Tener Certificado de Cancelación de los Derechos de Autor ante la respectiva oficina (Sayco –Acimpro).

Estar inscrito ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de la respectiva localidad, con el fin de cancelar todos los impuestos concernientes a la Industria y Comercio, que se generen de acuerdo a la Actividad económica del ente.

5. CONCLUSIONES

Al finalizar el presente estudio de factibilidad, se ha llegado a la siguiente conclusión:

El montaje de este tipo de empresas es factible económica y socialmente debido a la demanda insatisfecha que existe en el mercado, la cual es de 58% obtenido a través de las encuestas realizadas a los microempresarios de la ciudad, los cuales están dispuestos a utilizar y cancelar entre \$300.000 a \$399.000 y también a la ampliación de este sector debido a las políticas gubernamentales que en la actualidad promueve el gobierno nacional para su fortalecimiento.

Las PYMES de la ciudad de Santa Marta al igual que las del resto del país carecen de una solides organizativa y legal par su funcionamiento, esto se debe a que en la actualidad existen normas las cuales según su concepto obstaculizan su legalidad o son engorrosas y esto disentivan su creación.

Con la creación de esta empresa de asesorías y en conjunto con organizaciones e instituciones educativas se puede brindar al microempresario herramientas de apoyo para su funcionamiento y normal desarrollo, trayendo consigo desarrollo empresarial que redundara en generación de empleos en el distrito de Santa Marta.

Por otro lado se deben aprovechar las ventajas de localización y el entorno del municipio para incentivar la creación de empresas del sector turístico; todo esto ya

que nuestro distrito tiene esas características consagradas en la constitución nacional.

En tal sentido, este trabajo abre la discusión respecto a la necesidad de crear empresas que propendan por el desarrollo local.

6 RECOMENDACIONES

Dada la viabilidad del proyecto empresa de asesorías para el sector microempresarial del D.T.C.H. de Santa Marta, se recomienda:

A la Universidad del Magdalena, a estimular a todos aquellos profesionales del área de las Ciencias Económicas, para que sirvan como apoyo al desarrollo institucional y comercial, de las organizaciones microempresariales del Distrito.

Aprovechar las disposiciones gubernamentales para las PYMES, para incentivar la creación de negocios productivos en la ciudad; para así contribuir al crecimiento económico del distrito.

Replantear los requisitos para la creación de microempresas, dado que los tramites excesivos hacen que estas empresas no surjan de forma legal y evita su expansión.

Que la Universidad del Magdalena cree un programa de capacitación para este sector de la economía samaria y magdalenense.

BIBLIOGRAFIA

CREATIVIDAD E INOVACION EMPRESARIAL, Raymon Prada, Tecno Press ediciones. 2002.

PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, Nassir y Reinaldo Sapay Chain, 3era edición. Mc Graw Hill. 1995.

LEY MI PYME, Ley 590 del 10 de julio del 2000.

WWW. CCB.ORG.CO.

DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ECONOMICA Y ADMINISTRATIVA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL D.T.C.H. DE SANTA MARTA, Guillermo Moran Sánchez.

DIAGNOSTICO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN EL CORREGIMIENTO DE TAGANGA, STA MTA, D.T.C.H. (DEPT. DEL MAGDALENA), Nomar A. Arrieta Dávila y Denisse M. Rojas Padilla.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRIVADA DEDICADA A PRESTAR SERVICIOS DE CONSULTORIAS ADMINISTRATIVAS EN EL D.T.C.H. DE SANTA MARTA, David Arteche Peña y Silvia Tatiana Pérez.

PYMES QUIEREN ABRIRSE A TERCEROS, Colprensa, Bogotá

A N E X O S