

Universidad de La Salle  
**Ciencia Unisalle**

---

Contaduría Pública

Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo  
Sostenible - FEEDS

---

1-1-2018

## Fortalecimiento empresarial NMF Consultores & Asesores SAS

Mónica Yulie Garzón Gómez  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria\\_publica](https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica)

---

### Citación recomendada

Garzón Gómez, M. Y. (2018). Fortalecimiento empresarial NMF Consultores & Asesores SAS. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria\\_publica/653](https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/653)

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Contaduría Pública by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

**FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL**

**“NMF CONSULTORES & ASESORES SAS”**

**MONICA YULIE GARZÓN GOMÉZ**

**COD: 17102299**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA Y CONTABLE  
PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA  
BOGOTA D.C  
2018**

**FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL**

**“NMF CONSULTORES & ASESORES SAS”**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE CONTADOR  
PÚBLICO**

**MONICA YULIE GARZÓN GOMÉZ**

**COD: 17102299**

**DIRECTOR**

**JOHN ALIRIO SANABRIA TELLEZ**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA Y CONTABLE  
PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA  
BOGOTA D.C  
2018**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

---

**Firma del presidente del jurado**

---

**Firma del jurado**

---

**Firma del jurado**

**Ciudad y fecha**

---

## **AGRADECIMIENTOS**

Primero que todo quiero darle gracias a Dios por la oportunidad de permitir culminar una metas más en mi vida, porque Él es el autor de este proyecto, de igual manera agradecer por el apoyo de mi Esposo, Padres por su gran apoyo y al profesor John Sanabria por su valiosa guía y compartir conmigo su experiencia para que yo pudiera cerrar esta etapa como profesional.

## **DEDICATORIA**

Se lo dedico a Dios por haberme permitido llegar a este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor; a mi Esposo por su perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor, a mis padres por su apoyo en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada por su amor

**CONTENIDO**

INTRODUCCIÓN.....	Pág. 7
1. DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	Pag.8
2.OBJETIVOS.....	Pág.10
2.1. OBJETIVOS GENERALES.....	Pág. 10
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	Pág. 10
3. JUSTIFICACIÓN.....	Pág. 11
4. DISEÑO METODOLÓGICO.....	Pág.12
CAPÍTULO I MARCO TEORICO.....	Pág.12
1.1. PLANEACION ESTRATEGICA.....	Pág. 13
1.2. DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL.....	Pág.15
CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL.....	Pág. 21
2.1. ANÁLISIS EXTERNO.....	Pág.21
2.1.1. ANÁLISIS SECTORIAL.....	Pág. 21
2.1.2. PLAN DE NEGOCIOS.....	Pag.26
2.2 EVALUACION DEL ENTORNO EMPRESARIAL.....	Pág.30
2.2.1.RESEÑA HISTORICA.....	Pág. 30
2.2.2. DESCRIPCION.....	Pág. 31
2.2.3. ORGANIGRAMA.....	Pág. 32
2.3. FUERZAS EXTERNAS.....	Pag.33
2.3.1. FACTORES POLITICOS.....	Pag.33
2.3.2. FACTORES ECONOMICOS.....	Pag.34
2.3.3. FACTORES SOCIOCULTURAL.....	Pag.36
2.3.4. FACTORES TECNOLOGICOS.....	Pag.38
2.3.5. FACTORES LEGALES.....	Pag.40
2.4. ANALISIS INTERNO.....	Pag.41
2.4.1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO.....	Pag.41
2.4.1.2. MISION.....	Pág. 41
2.4.1.3. VISION.....	Pág.41
2.4.1.4. OBJETIVOS.....	Pág. 41
2.4.1.5. VALORES.....	Pag.41
2.4.1.6. ANALISIS FINANCIERO.....	Pag.42
2.4.1.7. CLIENTE (ANALISIS DE MERCADO).....	Pag.50
CAPITULO III PLAN ESTRATEGICO.....	Pag.56
3.1. ELABORACION MATRIZ DOFA.....	Pag.56
3.2. CUADRO DE ESTRATEGIAS.....	Pag.57
3.3. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS.....	Pag.58
CAPITULO IV PLAN FINANCIERO.....	Pag.61
4.1. PRESUPUESTO ADMINISTRATIVO.....	Pag.61
4.2. PRESUPUESTO COMERCIAL.....	Pag.62
4.3. INVERSION INICIAL PRESUPUESTADA.....	Pag.63
4.4. PRESUPUESTO GENERAL.....	Pag.64
5. CONCLUSIONES.....	Pag.66

## INTRODUCCIÓN

La tercerización en Colombia en los últimos 6 años ha tomado fuerza para las empresas, ya que esto se ha convertido en una herramienta empresarial con el fin de mejorar la competitividad y permanencia en el mercado de las empresas, en especial para las Pymes; este auge empezó desde que algunas firmas extranjeras llegaron a Colombia; pues al ver la necesidad de aquellos emprendedores de crear empresa y ver la forma de tener una sostenibilidad y crecimiento en el mercado, nace este tipo de servicio.

Según informes de Fedecop, en el país hay más de 2.000 entidades que ofrecen los servicios de outsourcing contable, pero además también hay Contadores Públicos como independientes realizando esta laboral, más o menos 50.000 de ellos; la evolución de estas empresas y su valor agregado hacen que no se limiten a temas estratégicos sino que, además, aprovechen su capacidad de conocimiento, experiencia y talento para generar impacto de manera rápida en temas puntuales y tácticos para un mayor crecimiento a aquellas empresas en especial las PYMES. (Higuera, 2011)

Por esto y muchas más razones este proyecto está orientado hacia el fortalecimiento empresarial de NMF ASESORES & CONSULTORES SAS dedicada a prestar servicios contables, tributarios, revisoría fiscal y financiero. Una idea de negocio que nace para convertirse en algo real, y ser otra de aquellas outsourcing que prestan sus servicios aquellas empresas que necesitan de estos servicios para que puedan tomar buenas decisiones y sus empresas crezcan cada vez más en Colombia y en el extranjero.

Para lograr que esta nueva outsourcing crezca y sea reconocida, se realiza una investigación teórica para poder fortalecer y marcar la diferencia de las otras que ya existen y que prestan aquellos servicios, así que NMF sea única e innovada nace la necesidad de realizar este trabajo de grado.

## 1. DESCRIPCION Y FORMULACION DEL PROBLEMA

Actualmente las empresas Pymes Colombianas no tienen el suficiente capital, para contratar en su nómina empleados especializados en consultoría financiera y contable, por este motivo las decisiones de mayor relevancia pesan sobre sus socios y gerentes, que muchas veces no conocen a profundidad los beneficios tributarios, contables y financieros existentes en el mercado. Las Pymes en Colombia aportan aproximadamente un 50% hasta más en la economía del país del PIB generando la mayor parte del empleo nacional.

Según la GEP entre el 2006 y 2007 existen 700.000 Pymes informales y 300.000 formales es decir registradas en donde el 75% son microempresas, el 24% Pymes y el 1% gran empresa, es decir que la gran mayoría de la Industria en Colombia el 98,8% pertenece a las Pymes mientras que el 1,20% constituye gran empresa. Las Pymes generan un 62% empleo, cuentan con potencial para adaptar nuevas tecnologías e innovar, se adaptan fácilmente a cambios y tienen vocación de proveedor y distribuidor dentro de la cadena de valor. **(Clavijo, 2017)**

Rosmery Quintero, presidenta nacional de la Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas afirma que las Pymes tienen ciertas debilidades:

- Acceso al mercado externo
- Acceso al financiamiento
- Acceso al mercado interno
- Problemas de producción limpia y tecnologías ambientales sanas
- Atraso tecnológico
- Baja productividad de factores
- Dificultad de acceso a las compras estatales
- Exceso de trámites
- Escaso nivel de gestión de calidad
- Desarticulación de encadenamientos productivos
- Bajo formación de talento humano
- Inseguridad y violencia

Esto sucede a la poca importancia que le dan al conocimiento y a la innovación, las cuales debería ser el centro y corazón que hace mover a los otros ítems de las organizaciones; algunos gerentes de las Pymes creen que las estrategias de hace 20 años les va a funcionar, pero con todo el avance tecnológico ha hecho que no les sirvan.

Pero esto no es todo, los engorrosos trámites financieros para obtener el apoyo del gobierno impiden a las Pymes acercarse a nuevas ayudas, y cuando logran acercarse desconfían y piensan que será muy costoso haciendo difícil integrarse en un ecosistema empresarial eficiente. El 95% de las Pymes son familias, esto conlleva a que una gran mayoría de las familias integren todo sus gastos (arriendo, automóvil, etc) y no haya una diferenciación entre el ente empresarial y los gastos de familia.

Por último las alianzas estratégicas en Colombia hay una marcada cultura de miedo para hacer asociaciones con otras empresas u otros sectores, haciendo falta un perfil gerencial para estas asociaciones. **(Rafael Perez Uribe, 2015)**

Por todo lo anterior, es necesario definir y encontrar estrategias que permitan a NMF ASESORES Y CONSULTORES SAS, consolidar su modelo de negocio, maximizar sus valores agregados, establecer un plan de acción que permita un fortalecimiento empresarial, con el fin de posicionarse como una alternativa confiable y segura para todos sus clientes.

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1. OBJETIVO GENERAL**

El principal objetivo es fortalecer la idea de negocio, logrando optimizar sus valores agregados, con el fin lograr la visión y misión de la compañía, siendo innovadores y siendo un aliado para sus clientes, a través de este proyecto NMF CONSULTORES & ASESORES SAS y sus fundadores potencializan su idea de negocio en beneficio de sus clientes y como empresarios.

### **2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Construir una empresa sostenible y respetable, que aporte soluciones a sus clientes logrando:

1. Analizar el mercado interno del sector de las outsourcing contables, identificación y comportamiento de la competencia directa e indirecta, precios del mercado, clientes e identificación de nuevos nichos de mercado
2. Realizar diagnósticos y formular estrategias empresariales.
3. Diseñar un plan financiero con el fin de determinar la inversión inicial requerida para poner en marcha el plan estratégico así como su viabilidad hacia el futuro

### **3. JUSTIFICACIÓN**

El ser empresario ayuda al desarrollo del país para la generación de empleo y crecimiento económico. La universidad de la Salle apoya a aquellos emprendedores tomando como base su carrera profesional para este tipo de oportunidades convirtiéndolas en un proyecto de vida y visualización de su andar profesional en los próximos años.

El ser Contador Público es más allá de llevar cuentas, realizar informes, liquidar impuestos, presentar diferentes Estados Financieros cuando se hace los cierres, esta profesional genera un orden, claridad y tranquilidad además de proveer información vital para la toma de decisiones; por esta razón surge NMF CONSULTORES & ASESORES SAS Una idea de negocio orientada para todas aquellas empresas que están dando sus primeros pasos en la economía de Colombia.

El sector de las outsourcing contables se ha visto un crecimiento potencial, por esta razón la innovación es la clave fundamental para el desarrollo de este negocio en el mercado.

#### **4. DISEÑO METODOLÓGICO**

El presente estudio utilizó como proceso para poder determinar en qué área debe fortalecer NMF CONSULTORES & ASESORES SAS, poder aplicar las herramientas necesarias para crecer y ser competitivos en el mercado, el estudio se concentra en observar a las diferentes outsourcing que existen en Colombia, que modelos estratégicos han utilizado para estar aún en la economía. La consultoría se ha convertido en una herramienta estratégica para buscar eficiencias y crecimiento en los negocio; Martin Soubelet, socio de Consultoría de EY en Colombia, sostiene que las compañías acuden a la consultoría porque necesitan un conocimiento experto de alguien externo que las pueda guiar eficientemente a enfrentar una determinada situación, de igual manera haciendo consultas a los clientes actuales y observación de la competitividad que hay hoy en día en este tipo de servicio

“Hay múltiples razones para contratar consultoría, pero en muchos de esos casos está la necesidad de entender los desafíos del mercado y coyunturas macroeconómicas, la búsqueda de aliados estratégicos y abrir nuevas oficinas, entre otras motivaciones”, afirma Soubelet.

La sofisticación de los servicios de consultoría hace más exigente esta práctica, pero también segmenta un mercado heterogéneo, en calidad, capacidad y estructura organizacional, aunque la consultoría y asesoría contable no está en la primera posición de tercerización como la Tecnología, está ocupando el tercer lugar.

## CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO

### 1.1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Actualmente se ha adaptado el planeamiento estratégico con el propósito de desarrollar y ejecutar planes empresariales con el objetivo de alcanzar metas y resolver cualquier problema de estancamiento. Un estudio realizado por Everis entre compañías líderes de diversos sectores identifico ocho factores para una exitosa planeación estratégica (Cerezo, 2008), de los cuales los cinco primeros tienen que ver con la definición del plan y el resto con la ejecución:

**1. Reconocer que la planeación estratégica es uno de los procesos más valiosos de la empresa.** “Es parte integral de la alta dirección, y ésta debe involucrarse en el proceso, desde la aprobación del plan hasta el seguimiento”, dice la ejecutiva.

**2. Adoptar y estandarizar el proceso:** establecer objetivos claros, alcance, actividades y tiempos. “El plan estratégico debe ser algo continuo y las empresas deben ser capaces de replantearlo con rapidez, aproximadamente en un mes, cuando el entorno cambia. Esa flexibilidad les aporta valor, porque les permite ver diferentes alternativas del futuro y elegir sobre cuál actuar. La estandarización les da esa capacidad de reacción”, dice Hernández.

**3. Distribuir responsabilidades.** De acuerdo con la ejecutiva, una misma persona puede definir y ejecutar el plan, mientras que quien lo aprueba y le da seguimiento debe ser otra. Esta separación de responsabilidades establece planes ambiciosos y factibles: si alguien planea y aprueba su propio plan, puede imponerse metas sencillas, poco retadoras y largos periodos de tiempo para cumplirlas.

**4. Conformar el equipo de planeación estratégica.** En los organigramas de las empresas exitosas siempre existe una dirección de Planeación Estratégica que reporta directamente al director general o presidente. Estas áreas tienen tal jerarquía y poder de convocatoria, que el resto de la organización colabora con ellos para alcanzar los objetivos.

Según el estudio de Everis, 40% de las empresas que participaron en su investigación robustecen el perfil del equipo mediante planes de carrera que incluyen rotaciones en todas las áreas de negocio, y la tasa de retención de ese talento es 10% más alta que las empresas promedio

**5. Discutir estratégicamente, pero con discusiones de calidad.** No sólo hay que recopilar información, sino analizarla y deliberar sobre ella. Las mejores empresas dedican el 88% de su esfuerzo de planeación en entender los aspectos críticos del negocio y debatir sobre las alternativas estratégicas.

**6. Comunicar la estrategia tanto interna como externamente.** Poco más del 72% de las empresas que participaron en el estudio tiene prácticas de comunicación institucionalizadas (comunicados de prensa, reuniones con inversionistas y entidades regulatorias, distribución de material impreso).

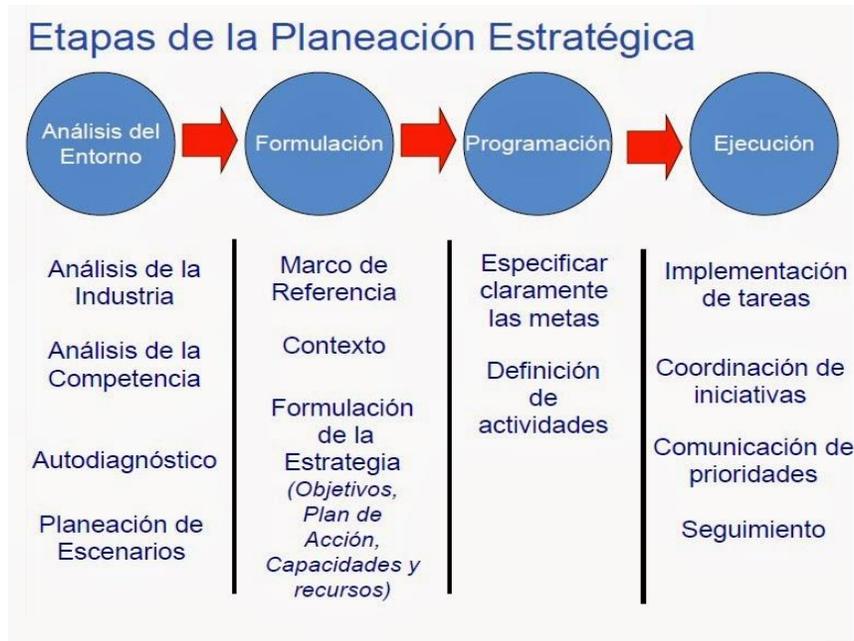
**7. Establecer compromisos y responsables.** Los esquemas individuales de rendición de cuentas, con premios y castigos, son útiles porque motivan a la gente a alcanzar sus resultados.

**8. Dar seguimiento:** monitorear los avances a través de foros institucionales de seguimiento “que deben realizarse de manera periódica, por ejemplo, cada trimestre”. Las mejores empresas invierten en herramientas tecnológicas, como Business Intelligence y Balanced Scorecard, que les permiten estandarizar las fuentes de información y agilizar sus procesos de seguimiento. La alta dirección es la principal responsable de este seguimiento.

Lo anterior describe a la planeación estratégica como un conjunto de ideas y propósitos en común que establecen una serie de toma de decisiones hasta el punto de formar una estructura que, a largo plazo, dará como resultado la realización de un objetivo.

De igual forma plantean la capacidad estratégica, una guía para la creación, formación y fortalecimiento de una empresa demostrando como la eficiencia y eficacia de los recursos no solo dependen del factor dinero, de la tecnología o del conocimiento, sino de cómo estos se gestionan a través de procesos llamados competencias, las cuales deben ser duraderas y difíciles de imitar, obteniendo una ventaja competitiva en el mercado al que se quiera llegar.

**Figura 1. Etapas de la planeación estratégica**



(Avila, 2014)

La figura 1 explica cada una de las etapas que hay en la planeación estratégica, autores que hablan sobre esto como Steiner comenta que algunos de los beneficios de la planeación estratégica era; cumplir responsabilidades de alta dirección, formulación y solución de algunas preguntas para la empresa, la toma de decisiones decisivas para la continuidad de la empresa, capacitaciones para los directivos, el desempeño de los trabajos y de alta gerencia.

Mintzberg y Quin señalan que para una buena planeación estratégica se necesitan diferentes pasos como; fijar objetivos, una evaluación estratégica, analizar todo los aspectos internos o externos de la compañía, fijar plazos para nuevos retos y avances en la economía. (Parra, 2013|).

## 1.2. DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

Se puede definir como diagnóstico un proceso analítico que permite conocer la situación real de la organización en un momento dado para descubrir problemas y áreas de oportunidad, con el fin de corregir los primeros y aprovechar las segundas. En el diagnóstico se examinan y mejoran los sistemas y prácticas de la comunidad interna y externa de una organización en todos sus niveles y también las producciones comunicacionales de una organización. **(González., 2009)**

Elaborar un diagnóstico organizacional requiere identificar su orientación y dado que este se puede considerar como un proceso de medición para realizar evaluaciones, puede ser una investigación experimental, una narración descriptiva, puede desarrollarse con un carácter sistémico o bajo un esquema basado en procesos humanos en donde las personas de la organización van más allá de sus funciones laborales y aportan hasta sus propios sentimientos y percepciones sobre las situaciones de la organización. **(Raineri, 1997)**

**Figura 2. Diagnostico Organizacional**

	<b>Medio</b>	<b>Medio externo</b>
<b>Estructuras y procesos técnicos</b>	Procesos productivos, administrativos y de servicios. Estructura organizacional. Contabilidad y finanzas Tecnología disponible	Productos/mercados. Tecnología existente. Marco regulatorio y legal. Mercado laboral.
<b>Personas y procesos humanos</b>	Procesos de recursos humanos: selección, capacitación, evaluación del desempeño, remuneración, etc. Comportamiento organizacional: poder, liderazgo, trabajo en equipo, motivación, compromiso, cultura, clima, comunicación, etc.	Relaciones públicas. Proveedores. Conducta de la competencia.

**Fuente: (Raineri, 1997)**

Cuando la organización está en marcha y tiene su estructura organizacional definida, el siguiente punto que dará luz será observar su situación como ya se había mencionado antes, y la herramienta adecuada es la Matriz DOFA, técnica

desarrollada a mediados de los años 60 del siglo XX en Estados Unidos para averiguar esencialmente porque fallaban las planeaciones estratégicas que se aplicaban en las organizaciones por aquel entonces, así que se determinó agrupar una serie de características en común y clasificarlas en distintos entornos para poder así desglosar los componentes de una organización y poder mirar más a fondo los aspectos negativos y positivos, quedando de la siguiente manera:

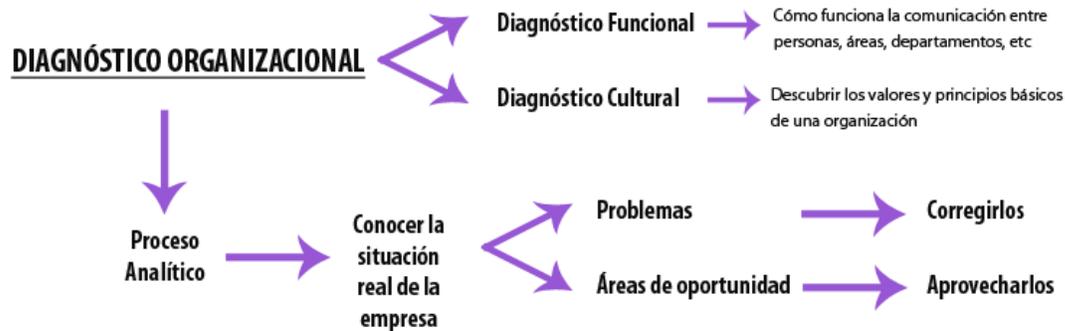
**Figura 3. Análisis Interno y Externo en las empresas**

	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
Análisis Interno	Capacidades distintas. Ventajas naturales. Recursos superiores.	Recursos y capacidades escasas. Resistencia al cambio. Problemas de motivación del personal.
	<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
Análisis Externo	Nuevas tecnologías. Debilitamiento de competidores. Posicionamiento estratégico.	Altos riesgos - Cambios en el entorno

**Fuente: (Vidal, 2004)**

El resultado de la matriz mostrará los potenciales de la organización (Fortalezas + oportunidades), así como también los factores que advierten mayor atención (Debilidades + amenazas), los posibles riesgos (Fortalezas + amenazas) y los desafíos (Debilidades + Oportunidades) que deberá asumir la organización a la hora de emprender el camino hacia la meta ejecutando la planeación estratégica.

**Figura 4. Pasos Diagnostico Organizacional**



**Fuente:** (D.MURA, 2015)

En el diagnóstico organizacional, como se ve en la figura 4 se examinan los diferentes sistema y prácticas , en donde se utiliza una gran diversidad de herramientas, dependiendo de la profundidad deseada, de las variables que se quieren investigar, de los recursos disponibles y de los grupos o niveles específicos entre los que se van aplicar. (D.MURA, 2015).

### 1.3 COMPETITIVIDAD

A finales de los años 80 el nombre de microempresa, pequeñas y medias empresas eran considerado como aquellas empresas pocas productivas y de las cuales nadie quería ni de sus servicios, productos o bienes y muchos menos invertir en ellas; pero ya en la década de los años 90 cambia la manera de ser vistas estas microempresas, sorprendentemente da un giro 180 grados, donde por medios de este reconocimiento, da paso a generar empleos, servicios y productos, mejorando la economía del país ( **ver Figura 5**). **(Porque fracasan las pymes en Colombia, 2015)**

**Figura 5. Enfoque empresarial**

ENFOQUE	DESCRIPTOR	CARACTERISTICAS
Modelo desarrollista 1950-1980.	Marginales.	Sector tradicional, oficios de la pobreza.
Teoría de la dependencia 1960-1970.	Polo marginal de la estructura económica.	Ejército industrial de reserva "excesivo". Población marginal que está impedida de ocupar roles de mayor productividad y está forzada a refugiarse en una estructura de actividad económica que es también marginal
Teoría de la informalidad de los setentas.	Sector informal urbano.	Unidades productivas que se caracterizan por bajos índices de la relación capital/trabajo, uso de tecnologías relativamente simples, intensivas en mano de obra y baja productividad, débil división técnica del proceso productivo, pequeña escala de operaciones. Los trabajadores por cuenta propia son parte importante de este sector.
Enfoque neoliberal de los ochentas.	Microempresa informal e ilegal.	La microempresa presenta rasgos de la informalidad, en especial su carácter ilegal. Sector constituido por verdaderos empresarios capitalistas coartados en su desarrollo por una inadecuada y excesiva intervención del Estado.
Articulación productiva de los noventas.	Microempresa como subcontratista de capacidad primaria.	Microempresa integrada via la articulación productiva, a cadenas productivas.
Operacionalización del concepto de los noventas	Microempresas según indicadores cuantificables.  Tipología de las empresas.	Microempresas según número de ocupados, volúmenes de venta y activos fijos.  Microempresas de acumulación ampliada, reproducción simple, subsistencia o sobrevivencia, acumulación deficiente.
Fuente: Márquez, F. y Van Hemelryck, L (1996). <i>Fenomenología y génesis de un concepto: la microempresa en América Latina</i> . SUR. Santiago.]		

En el cuadro anterior explica claramente los diferentes enfoques de las microempresas a nivel América Latina, gracias a ese reconocimiento durante esas décadas, se crean nuevos marcos normativos que ayudan a estas microempresas, pequeñas y medianas a que crezcan en el mercado, garantizando liquidez y sostenibilidad, dando un empuje a que a mediano plazo o estas empresas puedan

solicitar un crédito o tipo de financiamiento de entidades Financieras (Bancos) para así tener mayor oportunidad en el mercado nacional e internacional.

La competitividad se define como la capacidad de generar la mayor parte de satisfacción de los consumidores fijando precios o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada en cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas más competitivas podrán asumir su mayor cuota de mercado a expensas empresas menos competitivas, si no existen deficiencias en el mercado, dicho todo esto, la competitividad depende de cuatro factores; la **productividad** que es el valor creado por unidad de factor, los **costes de producción** son los costos salariales, financieros, sociales, materia prima, demás para producir el bien o servicio, **los precios** de acuerdo a la demanda así misma se aumenta los precios, y el último factor es el **tipo de cambio** la moneda que se manejan para los diferentes clientes nacionales e exterior. **(Alonso, 2013)**.

En Colombia particularmente, la competitividad es un asunto tratado y supervisado por la Superintendencia de Industria y Comercio, así mismo la constitución nacional de Colombia incluye la competitividad definiéndola como la capacidad de ajustarse a las condiciones predominantes. La competitividad no solo se trata del que más recursos tenga, sino del que mejor sepa utilizar lo que tiene, es decir, la mejor herramienta para este caso es el conocimiento de lo que se debe hacer, el talento para crear las particularidades que lo pueden diferenciar de los demás y la paciencia que hay que tener para ejecutar los planes y objetivos propuestos, para soportar los inevitables inconvenientes que se crucen por el camino y obviamente, para esperar los resultados esperados. **(Perez, 2004)**.

Es normal que en los primeros años de vida de una empresa se reflejen pérdidas en los estados financieros, lo importante es mantener el flujo de caja constante, ya que una eficiente rotación del efectivo es lo único que le puede demostrar en los estados financieros a los socios o inversionistas que creyeron en usted, que su producto está teniendo aceptación en el mercado y convencerlos de que está en camino de posicionarse. **(Drucker, 2003)**.

Las nuevas tecnologías obligan al empresario a diseñar nuevas estrategias de negocios y así mismo se crean nuevas empresas, razón por la cual la mejor manera de utilizar e-commerce en internet es creando una página web empresarial en donde se puedan ofrecer los productos de acuerdo a la comodidad y necesidad de la organización y de tal manera que el cliente tenga fácil acceso a ellos. Dicha página debe ser construida teniendo en cuenta que hay que desarrollar una clara

comprensión de los objetivos y hay que saber elegir la tecnología correcta, pero no dejar que la tecnología maneje el negocio. **(Drucker, 2003)**

## **CAPÍTULO II. DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL**

### **2.1 ANÁLISIS EXTERNO**

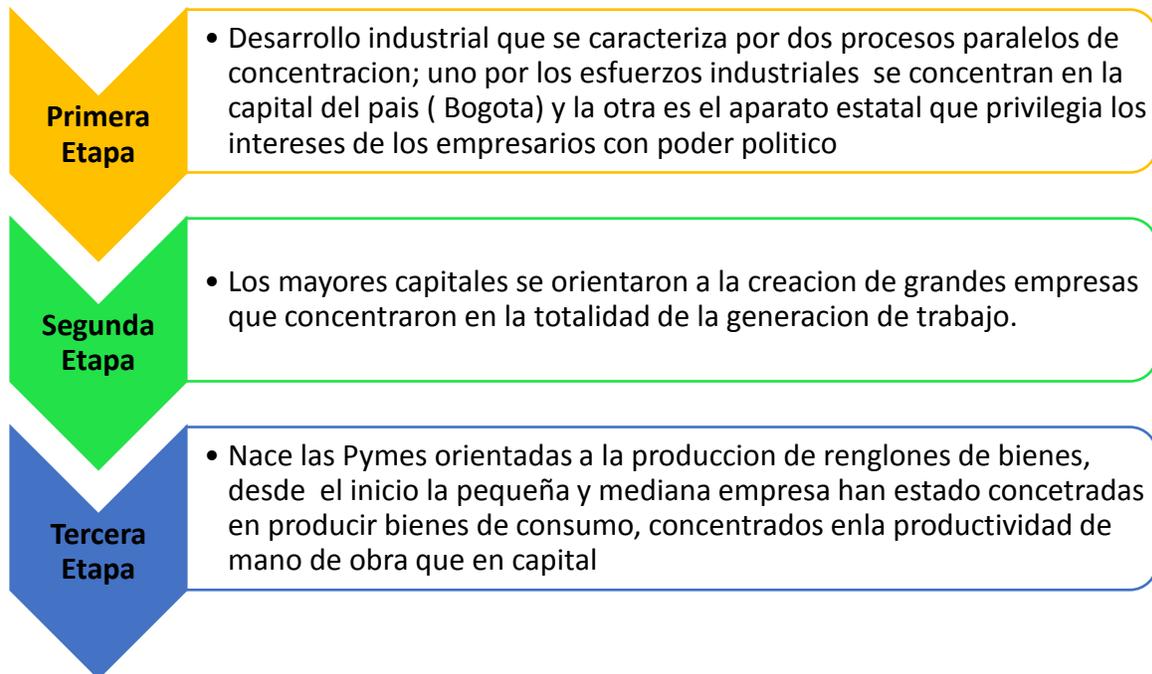
#### **2.1.1. ANÁLISIS SECTORIAL**

En el 2007 Colombia logra un crecimiento anual del 7,5 %, uno de los más altos en las últimas décadas, dando resultados de una buena dinámica interna a pesar del alto ritmo de demanda mundial. A pesar de este representativo crecimiento, en el 2008 Colombia se ve afectada con la crisis mundial en donde el PIB se contrae y al cierre de ese año solo crece un 2.5 %. **(Portafolio, 2016)**

.A principio de la década del siglo XX, cuando había una fuerte consolidación de la economía cafetera y la vinculación más o menos permanente en el mercado mundial, la transformación de una sociedad rural en una urbana, la recomposición de las relaciones sociales de trabajo y la adecuación de las estructuras institucionales a las nuevas tendencias del desarrollo. **(GESTION. ORG, 2016)**

Colombia comienza a establecer un régimen de restricción para importaciones fuerte y comienza a ver diferentes series de incentivos para la generación de las empresas, traduciéndose en subsidios directos, respaldo de la banca de fomento industrial y garantías para la contratación con el Estado. Naces unas etapas para el crecimiento en la economía:

### Etapas de crecimiento en la economía



**Fuente: El Autor**

El crecimiento de las Pymes en Colombia intensificó la industria en el país, se produjeron cambios fundamentales en el desarrollo económico encaminado a lograr un mayor bienestar. Se abrieron las economías mediante acuerdos bilaterales o multilaterales que buscaban ampliar el mercado y las exportaciones para mayor oportunidad para la producción y el trabajo. **(GESTION. ORG, 2016)**

Se crea una ley la ley 590 del año 2000 para la regulación, desarrollo y promoción de las pequeñas y medianas empresas, la cual se llamó la ley Mipymes en donde estas presentaban las siguientes características:

- Creó espacios de concentración entre las entidades públicas y las privadas
- Promovió el desarrollo de estas empresas

- Estableció incentivos fiscales para las creaciones de estas empresas
- Estableció incentivos parafiscales reduciendo los aportes (SENA, ICBF y Cajas de Compensación) durante los tres primeros años de operación de estas empresas.
- Se creó el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- Estímulos tributarios a la creación de empresa
- Acceso a los mercados financieros.

El crecimiento continuo de las empresas hace que cada año sea más difícil clasificar en este escalafón, que en su más reciente versión abarcó firmas con ventas en 2014 de \$18.000 millones en adelante. A diferencia del escalafón de las 5.000 más grandes, que es liderado por compañías del sector energético (Ecopetrol y la Organización Terpel), en el listado de Pymes el número uno es una compañía agrícola del Valle: La Comercializadora el Forraje S.A. Fue creada en 1992 y se dedica a producir ingredientes para la fabricación de alimentos balanceados para animales. Esto mostraría una mejor foto de la economía nacional, pues si bien los hidrocarburos son grandes generadores de recursos, el agro es mucho más intensivo en mano de obra. **(Dinero, La revolución de las "Big Little" colombianas, 2015)**

Paralelamente, en el sector de servicios las empresas relacionadas con la actividad financiera (Grupo Sura) y con los servicios públicos (EPM) están muy presentes en el listado de las 5.000, mientras que en el de las Pymes se destacan las firmas de vigilancia y de asesorías. En lo que sí coinciden ambos rankings es en la fuerte presencia de empresas bogotanas, que son el 50% de las más grandes y 46% de las Pymes. **(Dinero, La revolución de las "Big Little" colombianas, 2015)**

La tercerización en Colombia ha tenido un gran porcentaje de crecimiento, existen 2.976 empresas en este sector. De acuerdo a un informe elaborado por la firma Gran Consulting para el programa de Transformación productivo (PTP), corroboro este número de empresas, dentro de este número de empresas hay 2.000 que prestan el servicio contable y financiero, creciendo en los últimos años un 28%.

En un artículo de actualícese comentaban que hoy en día las empresas le apuestan a las outsourcing contables, en donde lo ven como un servicio de calidad enfocado a la proporción de información confiable y oportuna; gracias a la gran cantidad de servicios complementan mucho para todas las empresas. **(Actualícese, Febrero 14 de 2018)**

## Servicios de tercerización

### COLOMBIA

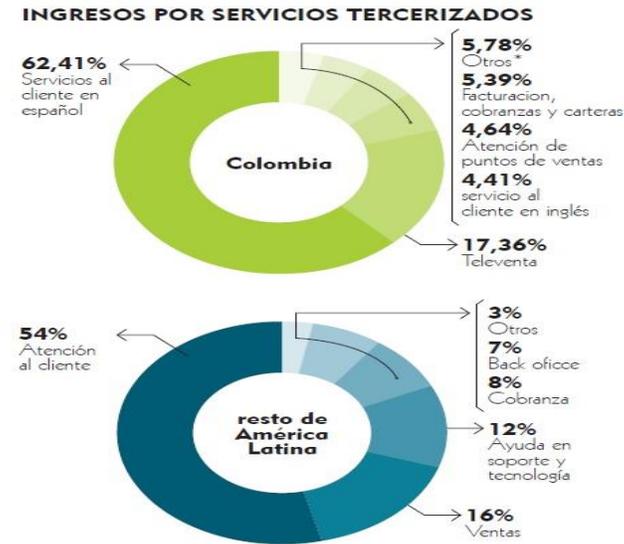


Fuente: <https://images.fineartswatch.com/businessplan/bracolombiabpostrategy-janethedonadio-1011102824005/business-plan-for-a-bpo-company-in-colombia-business-process-outsourcing-startup-8-438.jpg?dim=1488:2048>

En la anterior imagen se observa dos servicios de tercerización; uno de ellos es el de procesos de negocios (BPO) y el otro es el de los servicios de Tecnología (ITO); estos servicios han tenido gran parte de importancia en la economía de Colombia, puesto que estos dos servicios han impactado. **(Dinero, La revolución de las "Big Little" colombianas, 2015)**

En la siguiente imagen observamos los porcentajes donde se ve claramente el impacto de estos servicios en Colombia. En el BPO están los servicios de centro de contactos con atención en español para empresas del país, y del exterior con personal bilingüe; la gestión de recursos humanos, cobranzas, finanzas y contabilidad, compras, logísticas y actividades fuera de la oficina.

En los servicios de ITO para proveer tecnología, se ofrece asistencia en plataforma, nube, infraestructura, gerencia como servicio, data center, pruebas de software, comercio electrónico y mesa de ayuda. **(Dinero, La revolución de las "Big Little" colombianas, 2015)**



Fuente: Frost & Sullivan 2014  
Encuesta anual de cifras de la ACDECC & BPO  
\*Infraestructura y Mercadeo/  
Captación, captura de datos y gestión de la información/  
Finanzas y contabilidad/ Gestión de recursos humanos

Las outsourcing en Colombia han movido más de \$13.7 billones, generando en Bogotá un 50% de empleo, Medellín un 20,48%, Cali 8,05% y Barranquilla un 4,24%; entre el 2013 y 2014 aumento más de un 20%, la ACDECC argumenta que los ingresos operacionales representaron un 1,41% del PIB, frente a 0,70% en el 2013 y las ventas del sector crecieron cerca del 11%; donde 90 de las empresas que han estado registradas están dedicadas al outsourcing. **(Dinero, La revolución de las "Big Little" colombianas, 2015)**

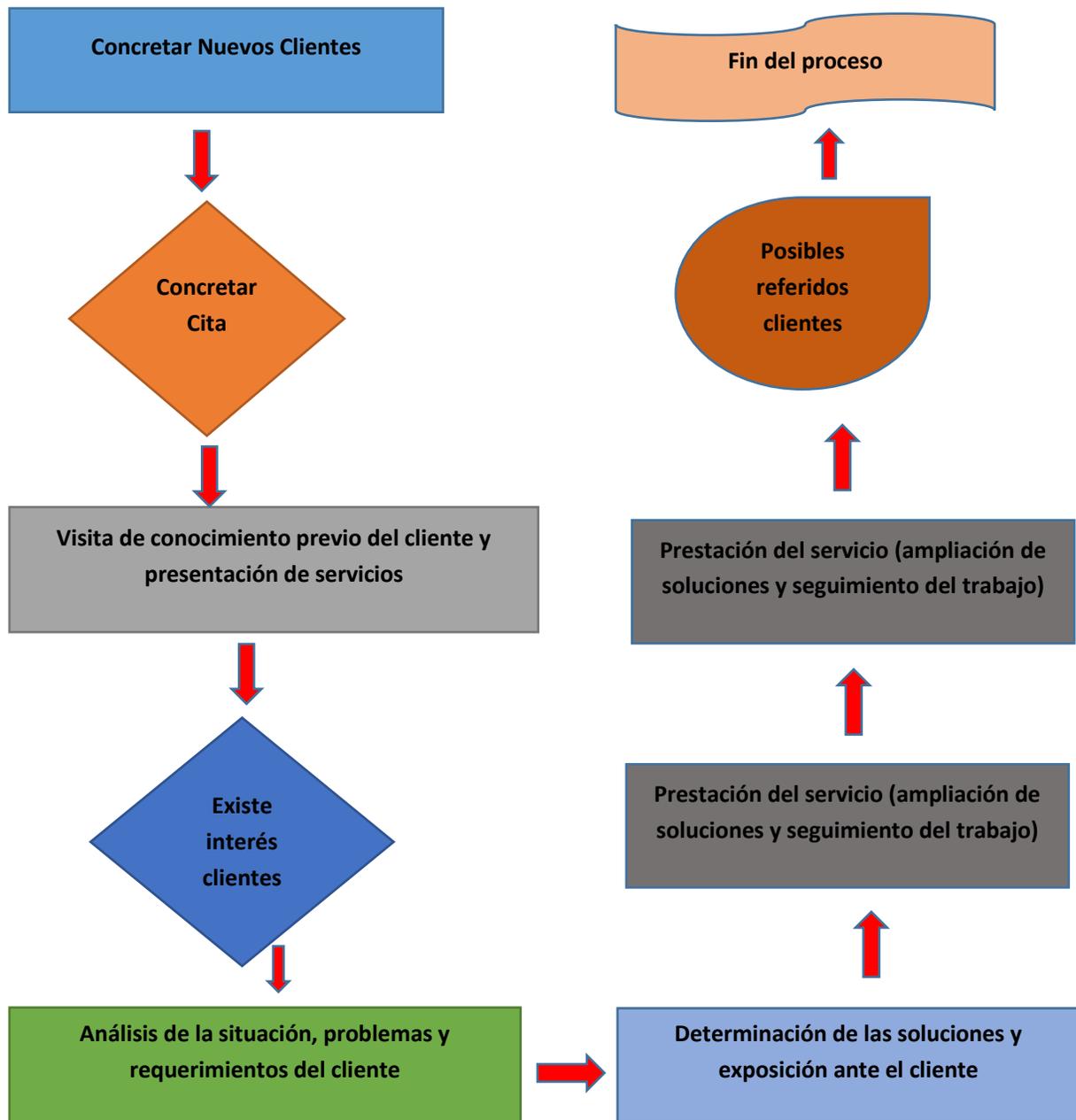
Algunos expertos dicen que las pequeñas y medias empresas son las que más utilizan este tipo de servicios debido a:

- **Desconocimiento:** no tienen claros los beneficios ni el costo real de los procesos, al realizarlos interna o externamente.
- **Estrategia:** no han identificado qué actividades pueden tercerizar.
- **Cultura:** miedo a delegar uno o más procesos adicionales a un tercero.

Esto genera una gran oportunidad para crecer en el mercado, cada día más se crean empresas y esas empresas adoptan el sistema de tercerización para ahorrar presupuesto en el área de recursos humanos.

### 2.1.2. PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocio es un documento en el que se establecen las diferentes actividades que se deben realizar en un proceso empresarial y que surgen de un proceso de análisis y evaluación riguroso con el fin de mejorar las posibilidades de éxito empresarial y disminuir al máximo los errores que se pueden cometer (Sanabria, 2010):



a) **Ventajas Competitivas:** Para lograr un servicio confiable, puntual, de calidad y atender las necesidades de cada uno de los clientes:

- Permanente capacitación del personal y actualización
- Recomendaciones constantes de orden contable, tributario, financiero, laboral y administrativo.
- Pruebas para determinar confiabilidad de la información y controles establecidos.

b) **Ventajas comparativas**

- Servicios integrales ( contable, financiero, tributario y demás en uno solo)
- Precio Ajustable y razonable para todo tipo de cliente
- Participación de capacitaciones para los clientes temas actuales
- Red compartida para que los clientes en cualquier momento accedan a su información contable y financiera.
- **Análisis del mercado / Industria**

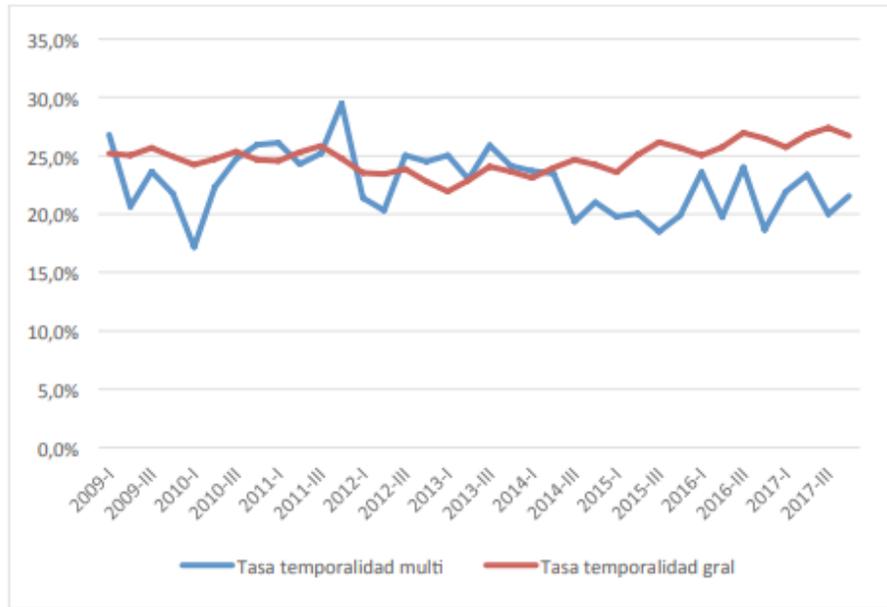
Actualmente las empresas grandes y medianas han utilizado este servicio de tercerización para ahorro y mejor control de cada una de las áreas de las compañías; y las empresas pequeñas son pocas que tienen la predisposición para contratar este tipo de servicios ya que no tienen claros los beneficios y costos reales del proceso al realizarlos internamente y externamente, no tienen una estrategia, ni cultura (miedo a delegar procesos a uno o más a un tercero).

Por esta razón, viendo esta necesidad, el foco es ayudar a aquellas empresas pequeñas (pymes) para que puedan seguir creciendo en el mercado y ser competitivos con los demás compañías que sean o tengan relación con su nicho de mercado.

- **Tamaño del mercado**

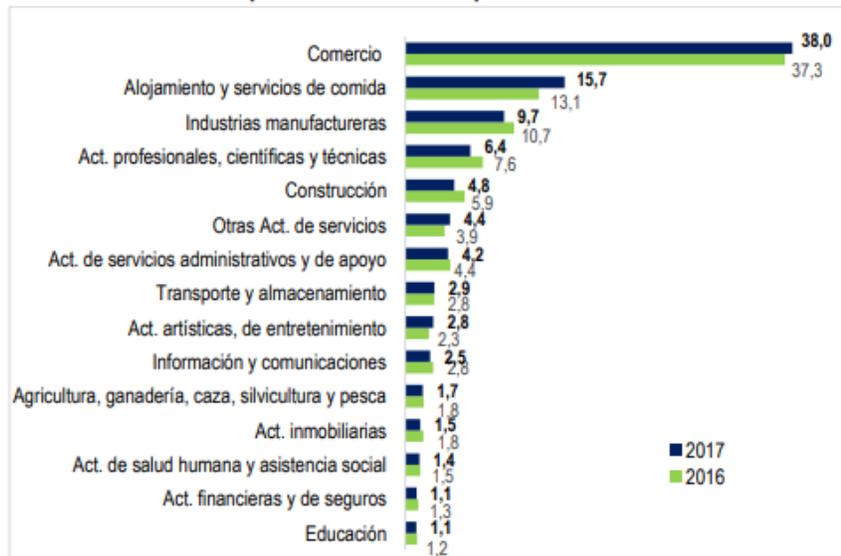
Las empresas pymes de sectores como multiservicios (limpieza, transporte, seguridad), salud, textiles y tecnología estas son los sectores que se quiere atacar para seguir atrayendo estos tipos de clientes para ofrecerles todo el portafolio amplio que se obtiene.

## Empresas Multiservicios



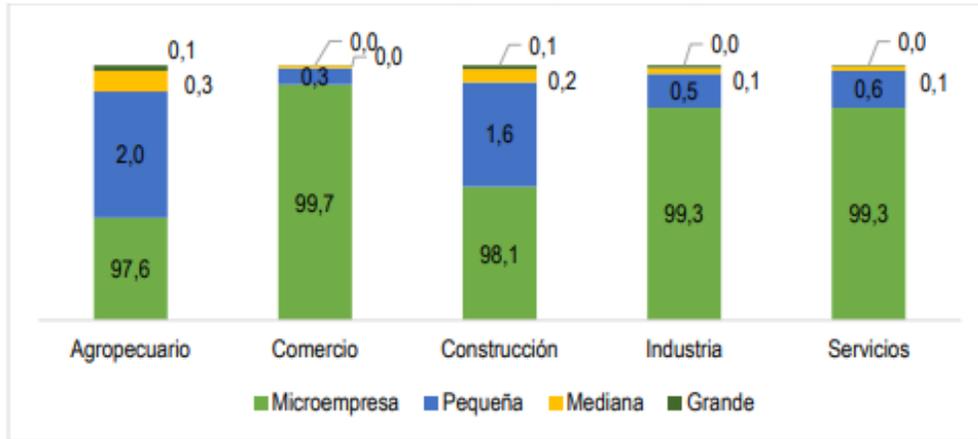
Fuente: Revista Internacional y comparada con relaciones laborales y derecho empleo ADAPT

Gráfico 2. Unidades productivas nuevas por actividad económica 2017/16



Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social.

**Gráfico 4. Distribución de empresas por sector y tamaño 2017/16**



Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social

- **Canal de Comercialización:**

Para obtener nuevos clientes, los canales de comercialización serian por medio de publicidad (volantes y promociones en redes) y por medio de los clientes que se tenga a través del referido.

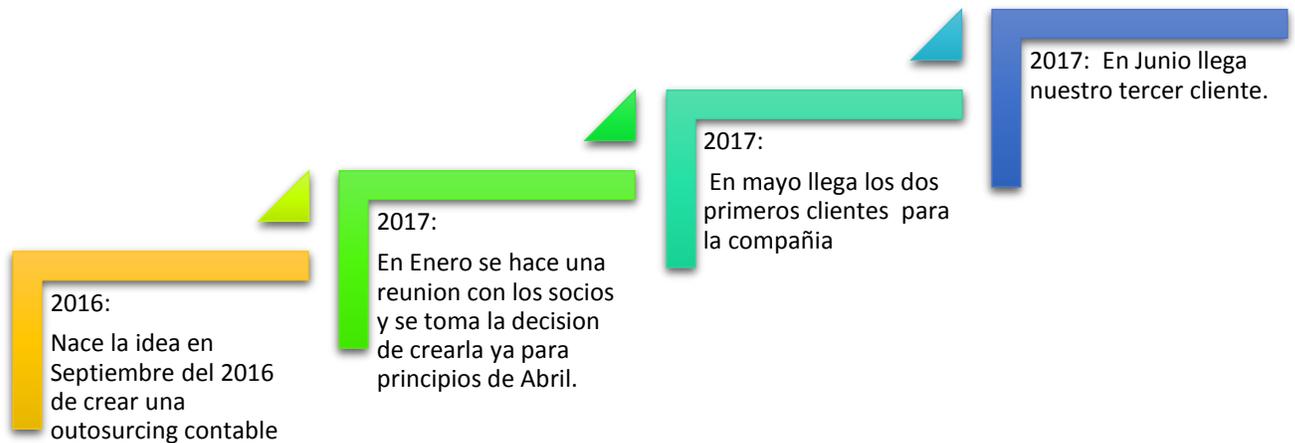


## 2.2. EVALUACION DEL ENTORNO EMPRESARIAL

### 2.2.1. RESEÑA HISTÓRICO

Fue constituida en Abril del año 2017, cuya actividad económica principal es la **6902 “ Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria como consultoría profesional”**; brindando un gran valor agregado a sus clientes, en los siguientes aspectos:

1. Todos sus servicios tienen un canon fijo conocido al cliente durante todo el contrato (valor mensual fijo), lo cual permite a sus clientes la disminución en costos operativos, donde las organizaciones pueden concentrarse en su core business o actividad principal de su negocio, delegando en NMF todas las actividades referentes a liquidación de impuestos, facturación, auditorías, revisorías y todo lo relacionado con las actividades necesarias de las empresas en su área contable y financiera.
2. Por el mismo precio o canon mensual NMF ofrece a sus clientes asesoría Financiera, que orienta a los clientes a una mejora continua en sus procesos y toma de decisiones, según su situación económica actual, impulsando a lograr los objetivos y metas trazadas por las empresas, todo en sinergia con los aspectos contables, tributarios y administrativos.
3. Además permite a las empresas PYMES que no cuentan con un Software contable, la Implementación sin costo adicional del programa contable que NMF tiene licenciado reduciendo costos de inversión de licencias de Software.
4. Dada la implementación en el país de las normas internacional NMF brinda orientación de las NIIF para su implementación.



### 2.2.2 DESCRIPCION

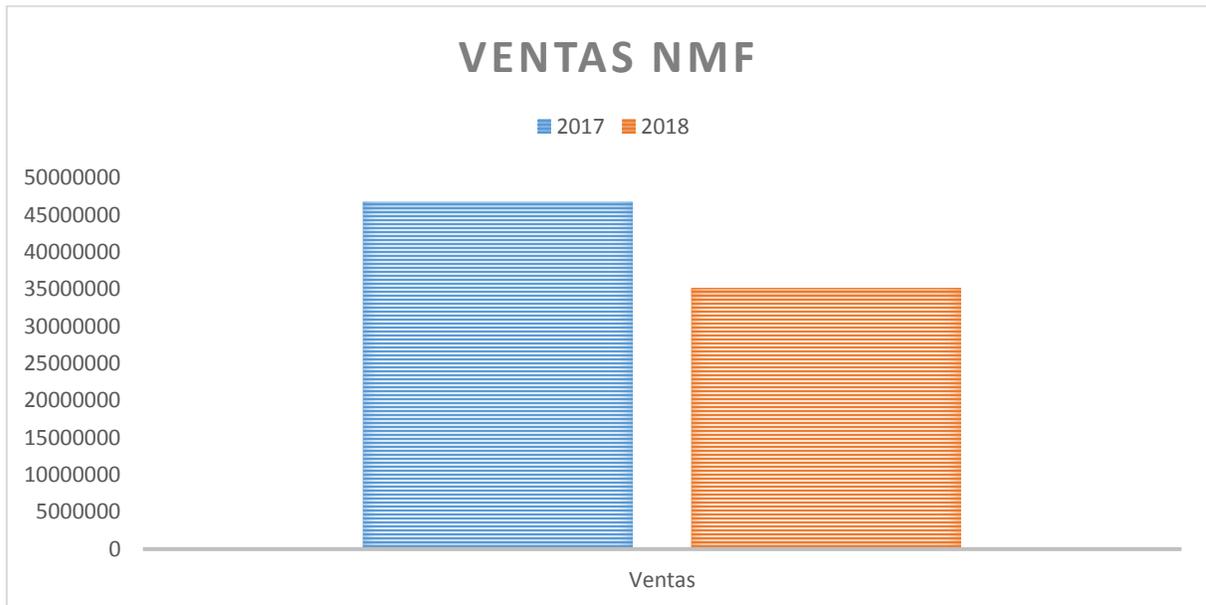
NMF CONSULTORES & ASESORES SAS es una compañía colombiana que brinda servicios profesionales atendiendo todas la necesidades tributarias y contables de las empresas colombianas, identificando, capitalizando y optimizando sus oportunidades con una consultoría integral financiera, tributaria y contable.

NMF CONSULTORES & ASESORES SAS está conformado un grupo integral de profesionales y consultores que brindan el acceso a herramientas de visión global para alcanzar el éxito y lograr los objetivos de las compañías. NMF CONSULTORES & ASESORES SAS tiene como objetivo maximizar el desempeño de las organizaciones construyendo relaciones de largo plazo, compartiendo los objetivos de sus clientes y generando valor al interior de las empresas.

Los servicios de asesoría integral estratégica desarrollados por la compañía son:

- Administración
- Asesoría Financiera
- Herramienta de Programas contables
- Control Interno
- Nomina
- Presupuesto

Actualmente estamos manejando empresas Pymes en donde por todos nuestros servicios en un solo paquetes estamos cobrando un \$1.300.000 al mes, lo que nos está generando ventas mensuales \$ 3.900.000 por el momento estos clientes solo están en Bogotá, nuestra oficina principal está ubicada en el sector de Fontibón

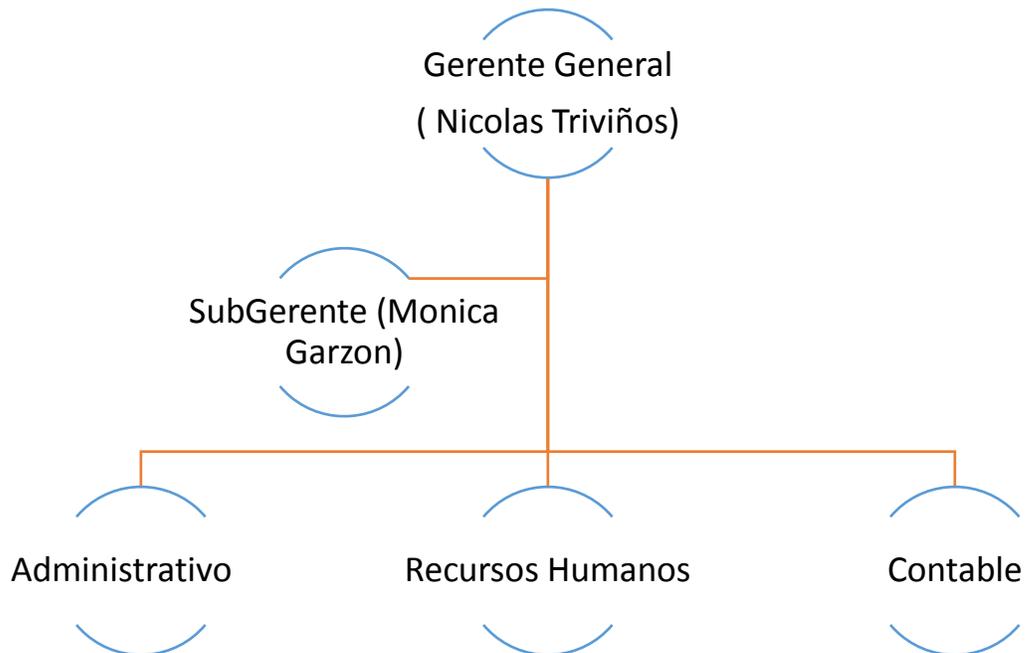


**Fuente: El Autor**

En la imagen anterior muestra lo que en el 2017 facturó por los clientes que tiene (Columna azul) y ya en el 2018 lo que lleva de lo que transcurrido en este año (Columna Roja)

### **2.2.3 ORGANIGRAMA**

El esquema de trabajo de NMF CONSULTORES & ASESORES SAS está compuesto de la siguiente manera:



La tabla anterior indica que la estructura organizacional de la empresa no es la adecuada, es un reflejo de la improvisación y el empirismo con el que se ha venido manejando NMF CONSULTORES & ASESORES SAS lo más conveniente es redefinir el esquema organizacional junto con las funciones del personal principalmente las los dueños.

## 2.3. FUERZAS EXTERNAS

### 2.3.1 FACTORES POLITICOS

Debido al gobierno del Expresidente Santos y de algunos ajustes en Reformas y demás leyes dejó a Colombia en un proceso de recuperación definitiva, el ministro Mauricio Cárdenas afirma que esta senda de recuperación se espera que el nuevo gobierno se pueda recuperar gran parte de lo que se vio afectada en toda la economía del país. Aunque sectores como el agro, el turismo, el sector financiero y los servicios sociales han demostrado buenas cifras. **(Dinero, Así se ve el panorama Colombia 0281, 2018)**

Se espera que este año 2018 el PIB aumente al 2,5% o 2,6%; el gerente del Banco de la República, Juan José Echavarría, asegura que será sostenible llegar a niveles adecuados con el nuevo PIB potencial, esto es, alrededor un 3.5%. **(Dinero, Así se ve el panorama Colombia 0281, 2018)**

Por eso, el clima para los negocios y las decisiones de gasto de los consumidores estará en la mira de los analistas y el Gobierno. En una reciente reunión de autoridades económicas con empresarios de la Costa, la idea generalizada es que las decisiones de inversión se iban a aplazar hasta tanto no se conozcan los resultados en las urnas. **(Dinero, Así se ve el panorama Colombia 0281, 2018)**

La incertidumbre es explicable: el país está atravesando un coyuntura inédita, pues está definiendo el rumbo en un escenario de posconflicto, lo que lleva a muchos a hacerse preguntas sobre cómo van a ser las reglas del juego; por ejemplo, sobre la propiedad de la tierra en las zonas donde antes imperó la violencia política o cuál va a ser el nuevo marco de impuestos, si el nuevo Presidente decide asumir otra reforma tributaria. **(Dinero, Así se ve el panorama Colombia 0281, 2018)**

Análisis: Para la empresa es un impacto negativo porque indica que el país está en un momento no tan productivo en los sectores y eso genera riesgo para toda empresa en su sector y pueda que varios inversionistas o empresarios (extranjeros o nacionales) tomen muchas decisiones de no continuar en cuanto a las diferentes cifras y entornos políticos y demás.

### **2.3.2 FACTORES ECONÓMICOS**

La economía de Colombia, es uno de muchas economías salientes, que está en desarrollo, y una en las cuales el mundo ha puesto su mirada, ya sean por sus recursos naturales, o los campos de los cuales se forja esta, y sobre todo, porque se indica que esta ha logrado atraer inversión extranjera al país, aumentado cada año gradualmente, puesto que se ha dado a la tarea de cambiar su cara ante el mundo, y no mostrarse como un país que está afectado por los grupos al margen de la ley, sino por el contrario, un país que lucha contra esto. (Lopez, 2011)

Al encontrar las bases principales económicas de Colombia, se ha estado incrementándose en los últimos años, desde una mirada económica del PIB, contribuyendo al desarrollo social y del Estado, dando soluciones contundentes al país en materia de desarrollo, no tanto, en forma abundante, pero si importante. La economía Latinoamericana está cambiando durante los últimos años con mira a un surgimiento, de crecimientos positivos con un aumento del PIB en Latinoamérica y así mismo manteniendo la inflación sin incrementarla, pero superando el superávit anualmente con fórmulas ideológicas y ventajas en el desarrollo nacional y regional.

La demostración de estas teorías es ya sea para un desarrollo eficaz o para el dinamismo de principios económicos en América Latina no con obligatorias definiciones sino ideas para contrarrestar complicaciones económicas y sociales. **(Lopez, 2011)**

En los últimos años en Colombia la recaudación tributaria representó un 14,2 % del PIB, 0,6 puntos por encima de la registrada en 2016, principalmente por el aumento de la tarifa del impuesto al valor agregado (IVA), que pasó del 16 % al 19 %. (Efe, 2018).

Los gastos del Gobierno se mantuvieron estables al pasar del 18,9 % del PIB en 2016 a 19 % en 2017. El déficit del Gobierno en tanto fue del 3,6 % del PIB, correspondiente a un déficit estructural del 2 % del PIB, una vez descontados los efectos del ciclo económico, estimados en un 1,7 % del PIB. El Banco de la República fue relajando paulatinamente su postura contractiva. La tasa de intervención disminuyó 300 puntos básicos, del 7,75 % en noviembre de 2016 al 4,75 % al finalizar noviembre de 2017. Esto representó un estímulo a la actividad económica, aunque con rezagos. **(Efe, 2018)**

La tendencia negativa de las importaciones se revirtió, con un crecimiento acumulado a septiembre del 4,4 %, principalmente por la entrada de insumos, bienes de capital y equipo de transporte. El incremento en la salida de renta fue compensado con la entrada de remesas, que crecieron un 9,5 % en el acumulado hasta septiembre. La reducción del déficit de la cuenta corriente moderó la necesidad de flujos netos de capitales hacia el país. La actividad económica mantuvo un ritmo lento durante 2017, que prolonga la desaceleración iniciada en 2015. Además, a comienzos del año los hogares enfrentaron altas tasas de interés y aumentos en los impuestos indirectos, que desaceleraron el consumo privado en el primer semestre. (Efe, 2018)

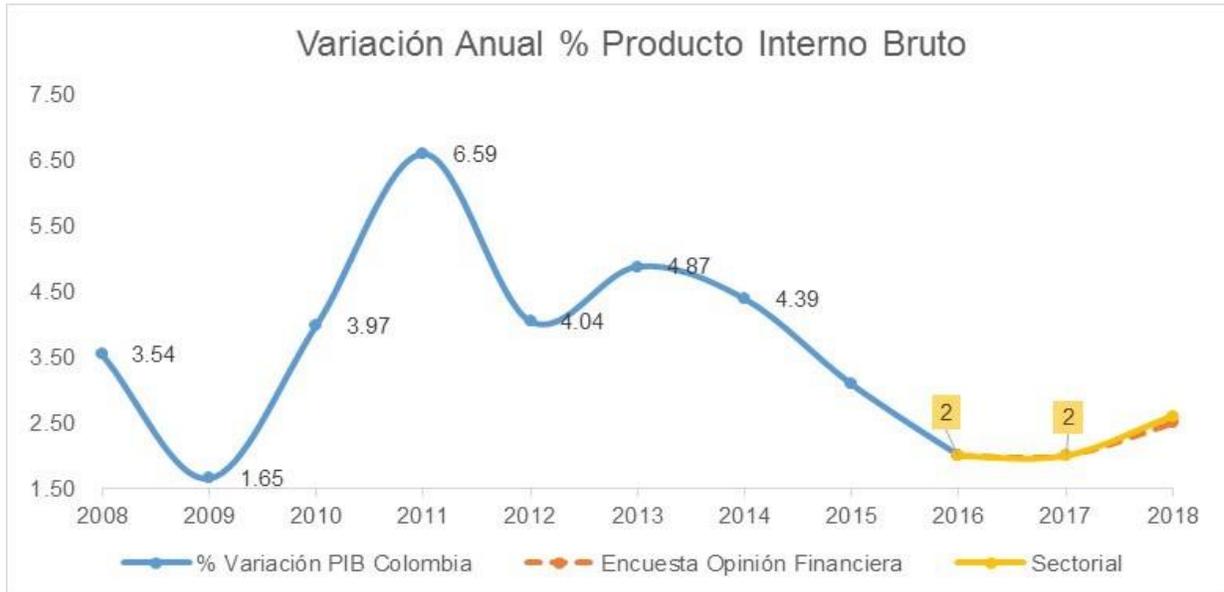
**PIB**  
Producto Interno Bruto  
**2,8 %**  
II TRIMESTRE 2018

**IPC**  
Índice de Precios al  
Consumidor  
**-0,13 %**  
JULIO 2018

**TASA DE  
DESEMPLEO**  
**9,7 %**  
JULIO 2018

**POBLACIÓN DE  
COLOMBIA HOY**  
**49 .929 .869**  
SEPT. 02 DE 2018

**DANE: Estas son las cifras a hoy 2018 de Colombia realizado por el DANE**



En esta imagen observamos la variación porcentual que tuvo el PIB desde el 2008 a hoy 2018.

Análisis: Lo anterior indica que Colombia está viviendo un crecimiento no acelerado, que a pesar de esto se ha visto la reducción del desempleo lo cual es un factor positivo para la empresa, en el sector de la outsourcing no ha sido el más fuerte, ya que los otros sectores de la industria y demás son el fuerte de la economía colombiana, aunque el PIB no ha estado en su mejor momento.

### **2.3.3 FACTORES SOCIOCULTURAL**

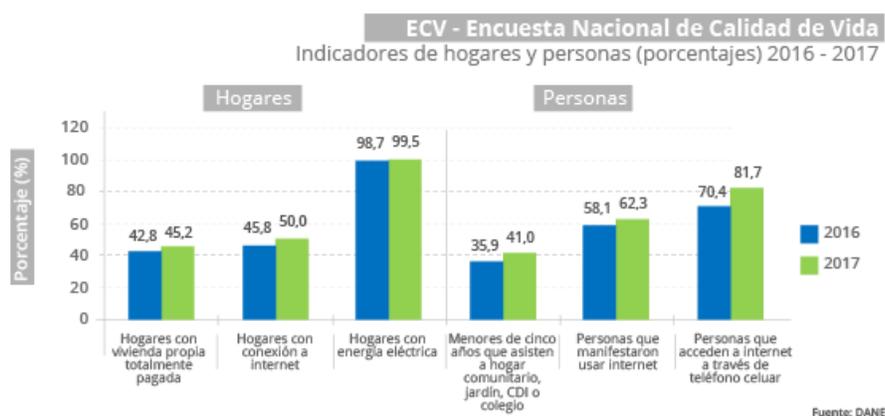
Colombia es un país de 47 millones de habitantes cuya esperanza de vida es 75 años promedio y de los cuales el 51% son mujeres y el 49% hombres, ubicándolo como el cuarto país más poblado de la región después de México, Brasil y Estados Unidos, la mayoría de la población está concentrada en las ciudades de Bogotá (ciudad capital y principal sector económico del país), Medellín, Cali y Barranquilla. (ANDI, 2013).

En Colombia la educación se define en la Constitución Nacional como un derecho fundamental, tal como se expresa en el artículo 67 al afirmar que la educación es un “derecho de la persona y un servicio público que tiene una función social; con ella se busca el acceso al conocimiento, a la ciencia, a la técnica, y a los demás bienes y valores de la cultura”; igualmente plantea que “El Estado, la sociedad y la familia son responsables de la educación, que será obligatoria entre los cinco y los quince años de edad y que comprenderá como mínimo, un año de preescolar y

nueve de educación básica”. Pero uno de los problemas que genera desempleo es la falta de interés de las personas para estudiar y poder ser profesionales y ejercer sus capacidades en empresas para que su economía no tenga un estancamiento y lo lleve a la pobreza, sino pueda vivir dignamente.

A pesar de esto, se logró disminuir la deserción escolar, un tema que en los últimos años tenía preocupada a la población, quedando en 4.3%, después de que en 2010 se ubicaba en 4.9%, lo cual indica que alrededor de 50.000 niños no abandonaron sus estudios y con respecto a la educación superior, se crearon 283.000 nuevos cupos y se destinaron \$265.000 millones de pesos adicionales a lo establecido en la ley 30 para garantizar el funcionamiento de las universidades públicas. **(SEMANA, 2013).**

### El DANE presenta los resultados de la Encuesta nacional de calidad de vida 2017



En la Encuesta nacional de calidad de vida 2017 el 62,3% de las personas manifestó usar internet en cualquier lugar y desde cualquier dispositivo; del total de este porcentaje, el 81,7% lo usó a través de teléfono celular. En 2016 el 58,1% de las personas encuestadas afirmaron usar internet, y del total de este porcentaje, el 70,4% afirmó que accedió desde un celular.

**Análisis:** Este factor en general es positivo para la empresa indicando que Colombia es una buena plaza de oportunidades empresariales por las condiciones descritas de la población, porque cada vez hay más habitantes saliendo de la pobreza mostrando que hay mejor calidad de vida y que se están dando los primeros pasos para que el estado brinde mejor calidad en educación, como ya se ha mencionado antes, falta mucho, pero con solo saber que se está dando el primer paso para mejorar, es sinónimo de confianza.

### 2.3.4 FACTORES TECNOLÓGICO

Entre 176 países, Colombia mantuvo el puesto 84 en el 2017 en cuanto a acceso, uso y habilidades en las TIC. Mientras parte del mundo se prepara para revoluciones como la inteligencia artificial, en el país el acceso a banda ancha móvil y el diseño de políticas que fomenten la evolución aún son un reto.

Pese a que Colombia quedó en el mismo puesto del año pasado, su puntuación pasó de 5,12 a 5,36, por encima de países de América Latina como Venezuela, México, Panamá y Perú, pero por debajo de Uruguay, Argentina y Chile, los primeros de la región. En cuanto a acceso, Colombia mejoró: llegó a 5,88 frente a 5,74 del año pasado; en uso pasó de 3,85 a 4,11, y en habilidades escaló de 6,44 a 6,81. En el país, indica la UIT, por cada 100 habitantes, hay 45 con acceso a internet móvil de banda ancha y apenas 11,8 a banda ancha fija. (C., 2017)

La tecnología ha sido unos grandes fenómenos que ha cambiado la vida de muchos individuos a nivel mundial, donde las nuevas tendencias y la forma de vida y diferente mecanismo de trabajo para mayor facilidad y apoyo en la vida laboral o social de sí mismo, todo esto dando inicio en 1833 con la invención del telégrafo. En Colombia a mediados del año 1957 llega la primera computadora , gracias a la empresa Bavaria este primer computador era un IBM 650,a medida que el tiempo iba avanzando Colombia innovaba en estos equipo, de ahí llegan nuevos instrumentos como la radio, televisores, celulares e incluso medios de transporte, como el automóvil, motocicletas, entre otros. (@jozemonagas, 2018)

En la economía de Colombia cada uno de los avances tecnológicos ha estado incrementando desde una mirada económica al PIB, contribuyendo al desarrollo social y del Estado, dando soluciones contundentes al pueblo en materia de desarrollo.



**Fuente: (@jozemonagas, 2018)**

En esta figura podemos observar los diferentes operadores que tenemos en Colombia, y en cuantos lugares de nuestro país están dando sus servicios.

El 98% del país cuenta con internet gracias a las zonas wifi gratis que alrededor son 1.000; durante todo el año 2017 se logró conectar a zonas apartadas la Red de Alta Velocidad, conectado a lugares como Bahía Solano y Bojacá en el Choco; Puerto Carreño en el Vichada; la Macarena en el Meta, entre otros. Según el Mintic aún falta por conectar algunos municipios de la Amazonia, la Orinoquia y el Choco y esto ha sido por el difícil acceso que presentan.

David Luna el ministro de TLC afirmó que entre más municipios estén conectados, será posible que Colombia avance en la consolidación de la economía digital, Colombia hoy en día tiene más de 27.9 millones de conexiones a internet, tanto fijos como móviles, es decir que 6 de cada 10 colombianos tienen una conexión a la red. **(Reuters, 2017).**

Análisis: Este factor es realmente una ayuda impresionante para la empresa, puesto que el que ya Colombia en su mayoría cuenten con conexiones a la red, facilita la comunicación y publicación para los nuevos o posibles clientes que quisieran nuestros servicios y así mismos que nos conozcan por medio de estas redes y por nuestro trabajo.

### 2.3.5. FACTORES LEGALES

En Colombia la entidad encargada de supervisar y proteger la competitividad es la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) que, con base a lo establecido en la Ley 155 de 1959 sobre prácticas comerciales restrictivas y sus disposiciones, el Decreto 2153 de 1992 que faculta a la SIC a velar por todo lo relacionado con protección a la competencia y la Ley 1340 de 2009 65 que actualiza las normas referentes a la protección de la competencia de acuerdo a las condiciones actuales del mercado, tiene la facultad de sancionar conductas anti competitivas imponiendo multas a empresas infractoras hasta por 150 Salarios Mínimos Legales Vigentes (SMLV) o hasta el 150% de las utilidades derivadas de la mala práctica y en cuanto a las personas naturales se les impondrá una multa de hasta 2.000 SMLV por contribuir a la desobediencia de las normas. **(SIC, 2013)**

El crear empresa en Colombia es uno de los sueños de muchos profesionales, pero para que esta idea de negocio se convierta en realidad, hace falta más allá del ingenio y del dinero, el tener conocimiento en la parte legal pues un tema importante y que muchos empresarios no prestan la atención adecuada. Hay que cuestionarse en algunas cosas como por ejemplo; si su modelo de negocio es legal, los instrumentos societarios son los adecuados, aplica los beneficios tributarios que le da la ley, cuáles son sus aliados tanto nacionales como en el exterior, entre otras.

En el estatuto tributario se encuentran las disposiciones legales que todo colombiano debe tener en cuenta a la hora crear empresa, como la representación y existencia legal ante la Cámara de Comercio y los impuestos que debe asumir como el ICA (Distritales), los de orden nacional como el CREE que se declaran mensualmente, la declaración de renta y el impuesto al patrimonio que se deben declarar anualmente ante la DIAN. **(Proexport, 2013)**.

Análisis: El tema legal en Colombia es un factor positivo para la empresa y más porque nosotros nos aplica mucho en nuestro objeto social todo este tema legal como es la Reforma Tributaria, y cada marco legal nos ayuda para poder entender y prevenir cosas eventuales ( demandas) por no aplicar bien este marco.

## **2.4. ANÁLISIS INTERNO**

### **2.4.1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

Es importante mencionar que en el presente la empresa no está siguiendo ninguna dirección estratégica, pero lo siguiente, es el planteamiento al que los socios desean llegar a una visión y misión de la compañía.

#### **2.4.1.2 MISION**

Nuestra misión como organización es brindar un servicio personalizado para unificar cada uno de nuestros servicios en una asesoría integral para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ser un asesor estratégico implementando soluciones con oportunidad y dedicación al servicio y logro de las metas de nuestros empresarios emprendedores.

### **MNF CONSULTORES & ASESORES SAS**

#### **2.4.1.3. VISION**

Ser en el año 2022 una compañía reconocida en la prestación de servicios integrales, con herramientas tecnológicas y personal calificado como solución real y económicamente alcanzable por los diferentes sectores, que requieran de soluciones y apoyo en sus empresas y negocios.

#### **2.4.1.4 OBJETIVOS**

1. Demostrar al mundo la diferenciación de las outsourcing contables en Colombia
2. Generar diferentes cambios innovadores para los clientes para que se sientan cómodos y satisfechos  
Obtener un ambiente de trabajo donde predomine el respeto, la cooperación, tolerancia y demás valores para que todo fluya en equipo.

#### **2.4.1.5 VALORES**

1. Honestidad
2. Cumplimiento
3. Profesionalismo
4. Eficiencia

## 2.4.1.6 ANÁLISIS FINANCIERO

NMF CONSULTORES & ASESORES SAS lleva su contabilidad, a continuación se presentan los estados financieros con corte a Diciembre de 2017:

### NMF CONSULTORES Y ASESORES SAS

#### Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2017

(Expresados en miles de Pesos Colombianos)

	2017
<b>ACTIVOS</b>	
<b>Activos corrientes</b>	
Efectivo y equivalentes de efectivo	4.497.438
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	9.202.914
Cuentas por cobrar a cargo de partes relacionadas	-
Activos por impuestos corrientes	1.531.648
Otros activos financieros	
Otros activos no financieros	
<b>Total activos corrientes</b>	<b>15.232.000</b>
<b>Activos no corrientes</b>	
Propiedad, planta y equipo	-
Activos intangibles	-
Activo por impuesto sobre la renta diferido	-
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>-</b>
<b>Total activos</b>	<b>15.232.000</b>

**NMF CONSULTORES Y ASESORES SAS**

**Estado de situación financiera**

**Al 31 de diciembre de 2017**

(Expresados en miles de Pesos Colombianos)

<b>PASIVOS</b>	<b>2017</b>
<b>Pasivos corrientes</b>	
Préstamos corto plazo	
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar	18.800,00
Provisiones por beneficios a empleados	-
Pasivo por impuestos corrientes	2.450.800,00
Otros pasivos no financieros	-
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>2.469.600</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>	
Cuentas por pagar a partes relacionadas	-
Pasivo por impuesto diferido	-
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>-</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>2.469.600</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Patrimonio	10.000.000
Reserva legal	
Resultado del Ejercicio	-
Resultados acumulados	2.762.400
Efectos de adopción por primera vez	-
<b>Total patrimonio</b>	<b>12.762.400</b>
<b>Total pasivos y patrimonio</b>	<b>15.232.000</b>

**NMF CONSULTORES Y ASESORES SAS**

**Estado del resultado integral**

**Por los años terminados el 31 de diciembre de 2017**

(Expresados en miles de Pesos Colombianos)

	<b>Notas</b>	<b>2017</b>
Ingresos por servicios de auditoría	<b>23</b>	12.800.000
Costo de ventas	<b>24</b>	0
<b>Utilidad bruta</b>		<b>12.800.000</b>
Otros ingresos	<b>25</b>	0
Costos de distribución		
Gastos de administración	<b>26</b>	0
Otros gastos	<b>27</b>	18.800
<b>Resultados de actividades de la operación</b>		<b>12.781.200</b>
Ingreso financiero	<b>28</b>	0
Costos financieros	<b>29</b>	0
<b>Costo financiero neto</b>		<b>0</b>
<b>Utilidad/Pérdida antes de impuestos</b>		<b>12.781.200</b>
Impuestos a las ganancias		0
<b>Utilidad del año</b>		<b>12.781.200</b>
<b>Resultado integral total</b>		

**NMF CONSULTORES Y ASESORES SAS**

**Estados de cambios en el patrimonio**

**Por los años terminados el 31 de diciembre de 2017**

(Expresados en miles de Pesos Colombianos)

	<u>Otros componentes de patrimonio</u>						
	Capital Social	Reservas	Revalorización del Patrimonio	Resultados del Ejercicio	Resultados Acumulados	Superavit por valorización	Total patrimonio
Inicia Operación 2017	0	0		0	0		0
utilidad del año	10.000.000	0		0	2.762.400		12.762.400
<b>Otro resultado integral:</b>	<hr/>						
Total otro resultado integral del año	<b>10.000.000</b>			<b>0</b>	<b>2.762.400</b>		<b>12.762.400</b>
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2017</b>	<hr/>						
	<b>10.000.000</b>			<b>0</b>	<b>2.762.400</b>		<b>12.762.400</b>

**NMF CONSULTORES Y ASESORES SAS**  
**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO Método Indirecto**  
**Al 31 diciembre de 2017**  
*En miles de pesos colombianos*

	2017
<b>Flujos de efectivo de las actividades de operación</b>	
<b>Resultados del ejercicio (Ganancia y Perdidas)</b>	-
<b>Ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)</b>	
(+) Ajustes por gastos de depreciación y amortización	-
<b>Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)</b>	<u>-</u>
<b>Flujos de efectivo procedentes o utilizados en Actividades de Operación</b>	
(+/-) Ajustes por disminuciones o incrementos en las cuentas por cobrar de origen comercial	(9.202.914)
(+/-) Ajustes por disminuciones o incrementos en otras cuentas por pagar de origen comercial	18.800
(+/-) Ajustes por disminuciones o incrementos en otras cuentas por pagar derivadas de las actividades de operación	-
(+/-) Ajustes por disminuciones o incrementos en activos por impuestos corrientes	(1.531.648)
(+/-) Ajustes por disminuciones o incrementos en activos por impuestos no corrientes	-
(+/-) Ajustes por disminuciones o incrementos en provisiones por beneficios a empleados	-
(+/-) Ajustes por disminuciones o incrementos en pasivos por impuestos corrientes	2.450.800
(+/-) Ajustes por disminuciones o incrementos en pasivos por impuestos no corrientes	-
(+/-) Otras entradas (salidas de efectivo)	-
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados) en Actividades de Operación</b>	<u><b>(8.264.962)</b></u>
<b>Flujos de efectivo procedentes de (utilizados) en actividades de inversión</b>	
(-) Compras de propiedades, planta y equipo	-
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados) en actividades de inversión</b>	<u>-</u>
<b>Flujos de efectivo procedentes de (utilizados) en actividades de financiación</b>	
(-) Reembolsos de préstamos	-
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados) en actividades de financiación</b>	<u>-</u>
<b>Incremento(disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la t</b>	<b>(4.497.438)</b>
<b>Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo</b>	
<b>Incremento(disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(4.497.438)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo</b>	-
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo</b>	<u><u><b>(4.497.438)</b></u></u>

### Análisis Vertical

Cuenta	Valor	Análisis Vertical	Interpretación
Efectivo y Equivalente	4.497.438	29,53%	Se debe utilizar por seguridad
Cuentas Comerciales por Cobrar	9.202.914	60.42%	Esta más alto que los proveedores, no es conveniente los créditos
Anticipo por Impuestos Corrientes	1.531.648	10.06%	Es bajo para lo que generalmente se tiene en otras compañías
<b>Total Activo</b>	<b>15.232.000</b>	<b>100%</b>	
Cuentas Por Pagar	18.800	0.76%	Valor bajo, es conveniente no adeudar mucho por el bien de la compañía
Pasivos por Impuestos Corrientes	2.450.800	99%	Valor razonable para el pago de las obligaciones tributarias
<b>Total Pasivo</b>	<b>2.469.600</b>	<b>100%</b>	
Patrimonio	10.000.000	78.4%	Inversiones de los Socios
Resultados Acumulados	2.762.400	21.64%	No es un buen resultado, hay que seguir mejorando internamente y externamente en la compañía y sus relaciones comerciales
<b>Total Patrimonio</b>	<b>12.762.400</b>	<b>100%</b>	

## INDICADORES FINANCIEROS

TIPO DE INDICADOR	VALOR	INTERPRETACIÓN
<b>RAZÓN CORRIENTE ( LIQUIDEZ)</b>	6.17%	Respalda la deuda por cada peso que se deba
<b>MARGEN BRUTO UTLIDAD ( EFICIENCIA)</b>	100%	Por cada peso vendido, cuánto se genera para cubrir los gastos operacionales y no operacionales.
<b>PRUEBA ACIDA (LIQUIDEZ)</b>	6.17%	Respalda la capacidad de cancelar las obligaciones corrientes, con efectivo, porque aún no cuenta con inventario.
<b>ENDEUDAMIENTO (ENDEUDAMIENTO)</b>	16.2%	Excelente porcentaje puesto que hay más activos que pasivos y es de gran ayuda el respaldo

### Interpretación:

**a) Razón Corriente ( Liquidez):** Activo Corriente / Pasivo Corriente

$$15.232.000 / 2.469.600 = 6.17\%$$

Este indicador nos muestra que en el año 2017 NMF CONSULTORES & ASESORES SAS cuenta la solvencia suficiente para cumplir sus compromisos financieros de corto plazo, este ratio de liquidez es muy superior al óptimo (1,0), por lo que es muy fácil interpretar que la compañía cuenta un exceso de bienes, sin reinvertir, lo que se llama “exceso de recursos ociosos”, esto permite considerar un plan a futuro de inversión que impulse el crecimiento de la compañía.

**b) Prueba Ácida ( Liquidez):** Activo Co- Inventario/ Pasivo Co

$$15.232.000-0/ 2.469.600 = 6.17\%$$

La prueba Acida nos permite ver que NMF CONSULTORES no cuenta con inventario, por lo que este indicador muestra que cobra mayor sentido considerar que esta alta liquidez se deben invertir en activos productivos que generen mayor rentabilidad, para así lograr un mayor crecimiento y dinamismo de la compañía.

**c) Margen Bruto Utilidad( Eficiencia):** Utilidad Bruta/ Ventas

$$12.800.000/ 12.781.200= 100\%$$

Para el año 2017 el margen bruto fue alto dado que el costo de venta esta cero, esto porque los socios de la compañía aportaron su trabajo y todos los recursos necesarios con recursos propios.

**d) Endeudamiento:** Total Pasivos/ Total Activos

$$2.469.000/15.232.000: 16\%$$

Este indicador nos muestra que la compañía tiene un buen manejo sobre el endeudamiento, hasta el momento no ha necesitado la financiación y si a futuro la necesitaría podría tener un buen comportamiento financiero y oportunidad de préstamos para compra de activos fijos, bienes entre otros.

#### **2.4.1.7 CLIENTES (ANÁLISIS DE MERCADO)**

De la evaluación realizada a la empresa NMF CONSULTORES Y ASESORES SAS se determinó que su fuerte desde que inicio ha sido los clientes pequeños, empresas en donde no tengan un alto volumen de operación de su objeto social.

A raíz de los anterior, y para que la empresa no quede mal con sus clientes por falta de capacidad en profesionales, la empresa se ha quedado con los clientes más valiosos que empezaron con la empresa y dejando oportunidades; en el estudio de mercado se utilizó una técnica para recoger datos para obtener información sobre el comportamiento de estos tipos de servicios en el mercado, el grado de satisfacción del cliente, precio final de venta, mejoras para aplicar, obteniendo los siguientes resultados:

- Las outsourcing contables tienen ventajas como; minimiza la inversión en equipos informáticos, reduce la carga de trabajo en el área de recursos humanos, reduce la necesidad de programar actividades formativas, reduce inversión en alquiler o compra de oficinas, gastos de servicios públicos, internet, entre otros.
- Así como las outsourcing tiene ventajas, se encontraron las siguientes desventajas; el control total y directo de usos vitales para la marcha del negocio, dependen de una empresa externa, entre otras.
- Lo que más atrae a los clientes es el cumplimiento y respuesta inmediata a cada uno de las dudas y requerimiento que necesitan para diferentes situaciones.
- Los clientes están conformes con el precio que se les ofrece de los servicios
- Se sienten satisfechos con el profesionalismo en que entregan cada uno de los informes.
- Los clientes exigen más visita frecuente y acceso a la red de obtener la información contable.

Con base a estos resultados del estudio de mercadeo de los clientes que tiene NMF CONSULTORES Y ASESORES SAS se puede determinar con gran satisfacción que el servicio tiene en el mercado y suple las necesidades de aquellas empresas que lo utilizan.

Hay factores importantes que han impedido el crecimiento de la empresa, por ejemplo el que falta más disposición de los profesionales hacia los clientes, donde el único culpable es la outsourcing y sus procesos internos que no están claro, aunque es notorio que hace falta capital de trabajo, pero también afecta la desorganización.

Finalmente el estudio arroja una invitación a no trabajar solo con lo que las demás outsourcing tiene, sino innovar más los servicios que aunque el objeto social es el mismo, sea una tendencia para diversificar el mercado abriendo puertas a más clientes, más ventas y obviamente mayor utilidad, contribuyendo así con el crecimiento de la empresa en la económica desde el campo competitivo.

Para llegar a este estudio se realizaron varias encuestas a trabajadores de diferentes empresas del sector y algunos gerentes:

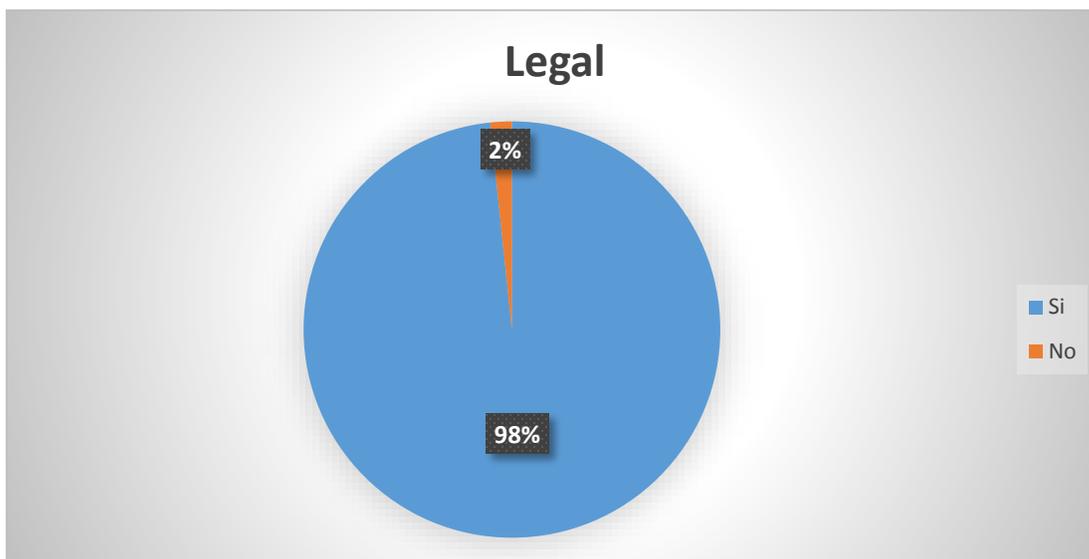
**1. ¿A qué actividad económica se dedica su empresa?**

- a) Comercial
- b) Industrial
- c) Servicios



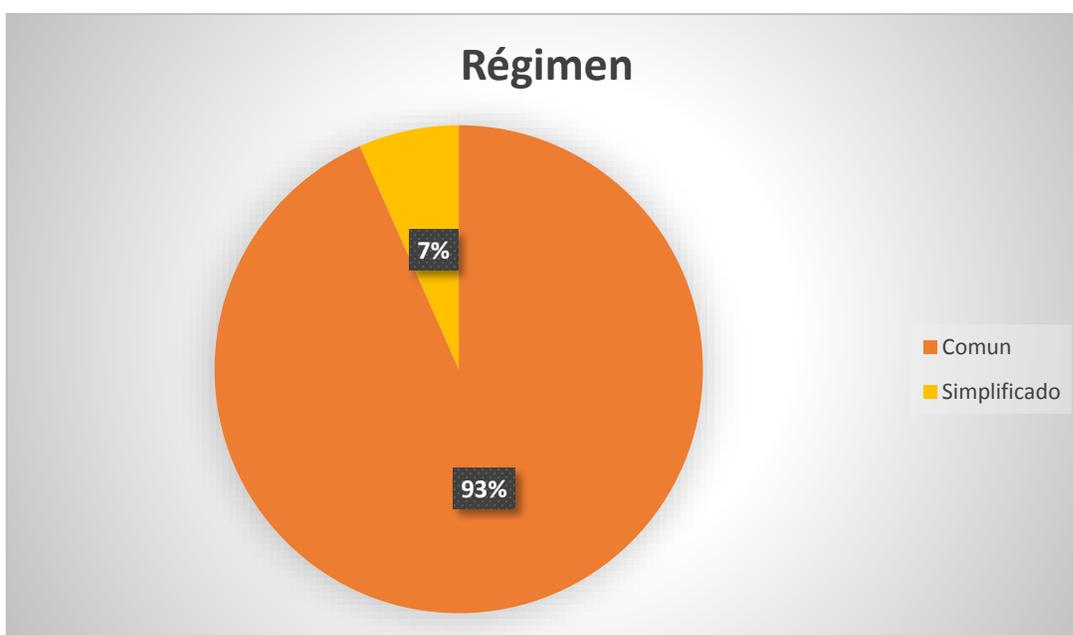
**2. Su empresa se encuentra registrada en Cámara y Comercio, Industria y Comercio:**

- a) Si:
- b) No:



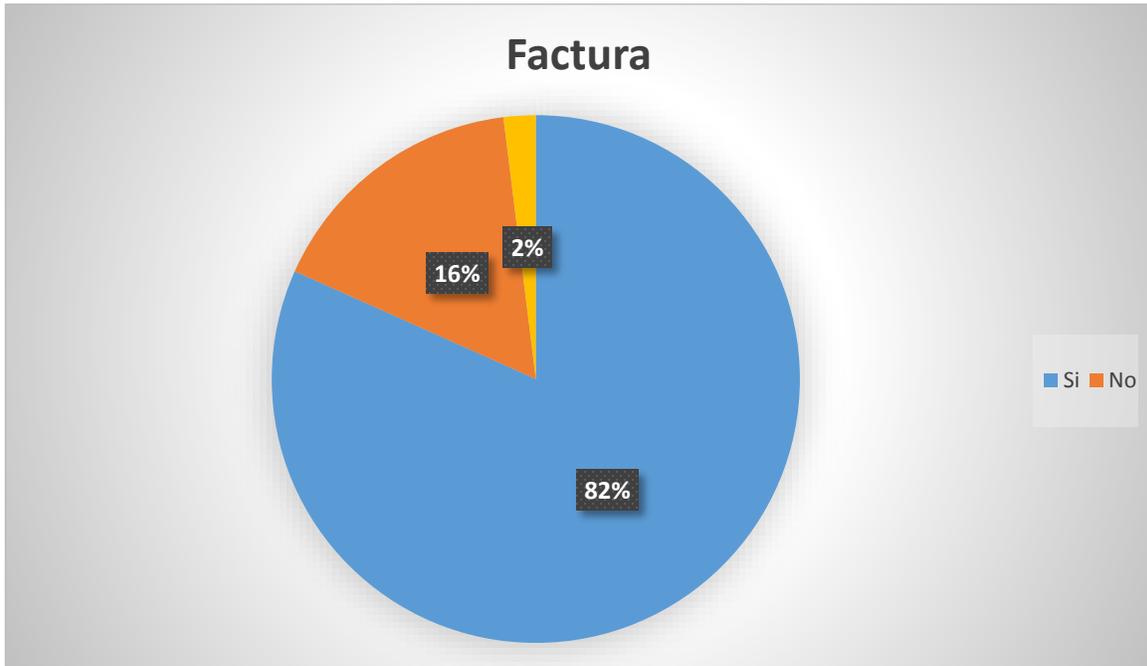
**3. ¿Su empresa en que régimen se encuentra?**

- a) Simplificado
- b) Común



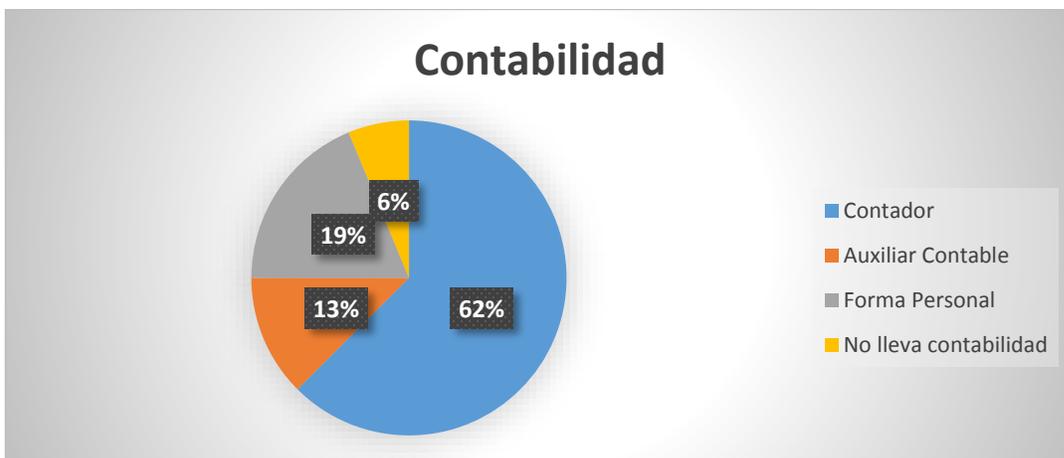
**4. ¿ Su empresa expide factura?**

- a) SI
- b) No



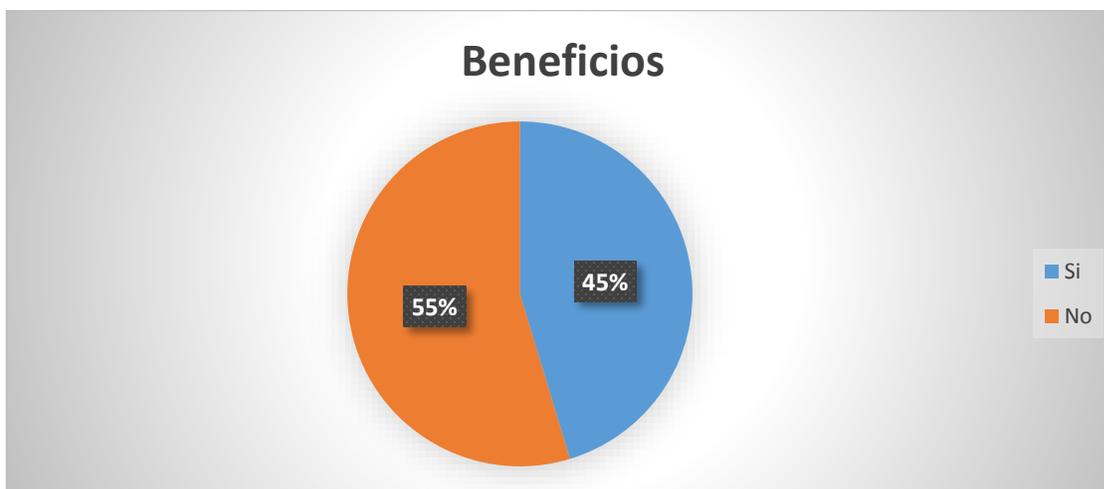
**5. ¿Quién les lleva la contabilidad?**

- a) Contador
- b) Auxiliar Contable
- c) Forma Personal
- d) No lleva contabilidad



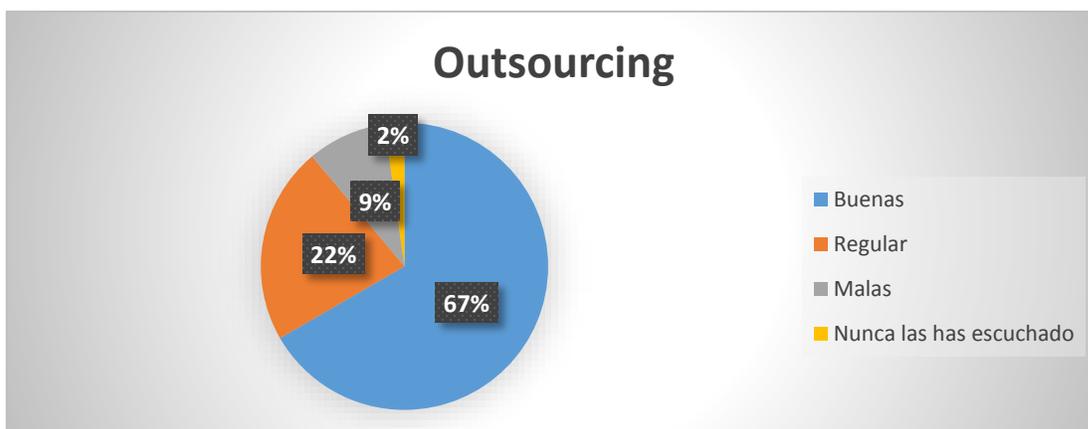
6. ¿Conoce los beneficios de una empresa legalmente constituida?

- a) Si
- b) No



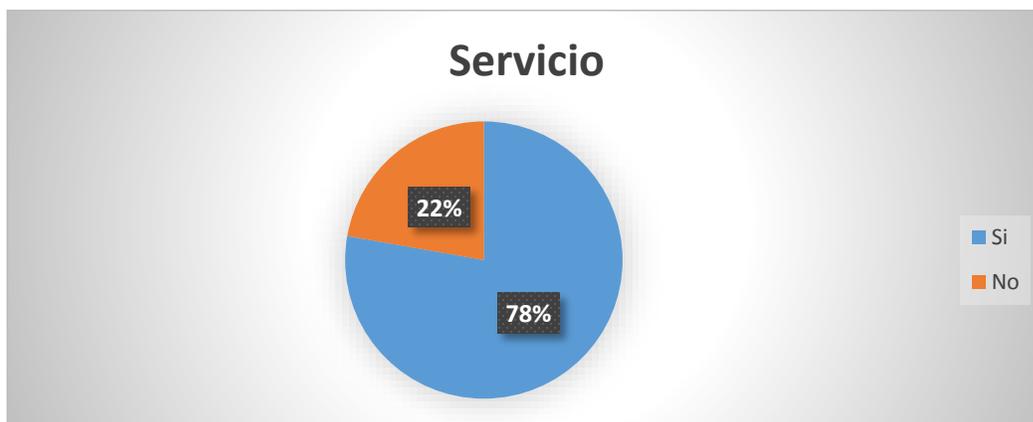
7. ¿Qué opina de las outsourcing contables?

- a) Buenas
- b) Malas
- c) Regular
- d) Nunca las has escuchado



7. ¿Utilizaría este servicio de Outsourcing para su empresa?

- a) Si
- b) No



## CAPÍTULO III PLAN ESTRATEGICO

### 3.1. ELABORACION MATRIZ DOFA

Con base a la información obtenida en los capítulos anteriores a continuación se muestra la matriz DOFA de NMF CONSULTORES Y ASESORES SAS:

<b>Fortaleza</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Amenazas</b>
<p>1. Trabajo en equipo. 2. Buen trato con los clientes 3. Calidad y apoyo total en cada una de las áreas del cliente. 4. Posibilidad de inversión para expandirse. 5. Herramientas tecnológicas para dar cumplimiento con cada una de las peticiones del cliente</p>	<p>1. La económica colombiana espera crecimiento para el próximo año. 2. El gobierno está creando nuevas herramientas de capacitaciones para los nuevos empresarios a través de Programas con Cámara de Comercio. 3. La importancia de la aplicación de nuevas herramientas tecnológicas para facilitar el trabajo de los diferentes clientes.</p>	<p>1. Cambios de normatividad por parte de los entes reguladores y normativos que generan mayores costos. 2. Catástrofes, cambios climáticos que afecta el sitio de trabajo. 3. La informalidad en general detiene el crecimiento económico nacional. 4. La educación en el país no cumple las expectativas.</p>
<p><b>Debilidades</b></p> <p>1.Falta de investigación del mercado adecuadamente 2.Pubicidad ineficiente tanto en lo físico como en lo digital ( a pesar que se tiene página web) 3. Falta una buena adecuación para tratar asuntos profesionales con los clientes. 4.Falta capacitaciones en temas específicos del área ( actualizaciones tributarios,normatividad,etc)</p>		

**Fuente: El Autor**

### 3.2 CUADRO DE ESTRATEGIAS

El resultado de la matriz DOFA son una serie de estrategias calificadas de igual manera en cuatro fases de la siguiente manera:



**Fuente: El Autor**

### 3.3. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS (PROPUESTAS)

El cuadro anterior finalmente permite elaborar las bases de la planeación estratégica mediante las siguientes propuestas:

**a) Fortalecer la estructura corporativa en un plazo de 6 meses organizando la empresa en la parte administrativa, financiera y operativa, para tener control y llevar registro de su comportamiento con el objetivo de hacer futuras retroalimentaciones y diseñar futuras estrategias sobre información más real. Para lograrlo es necesario:**

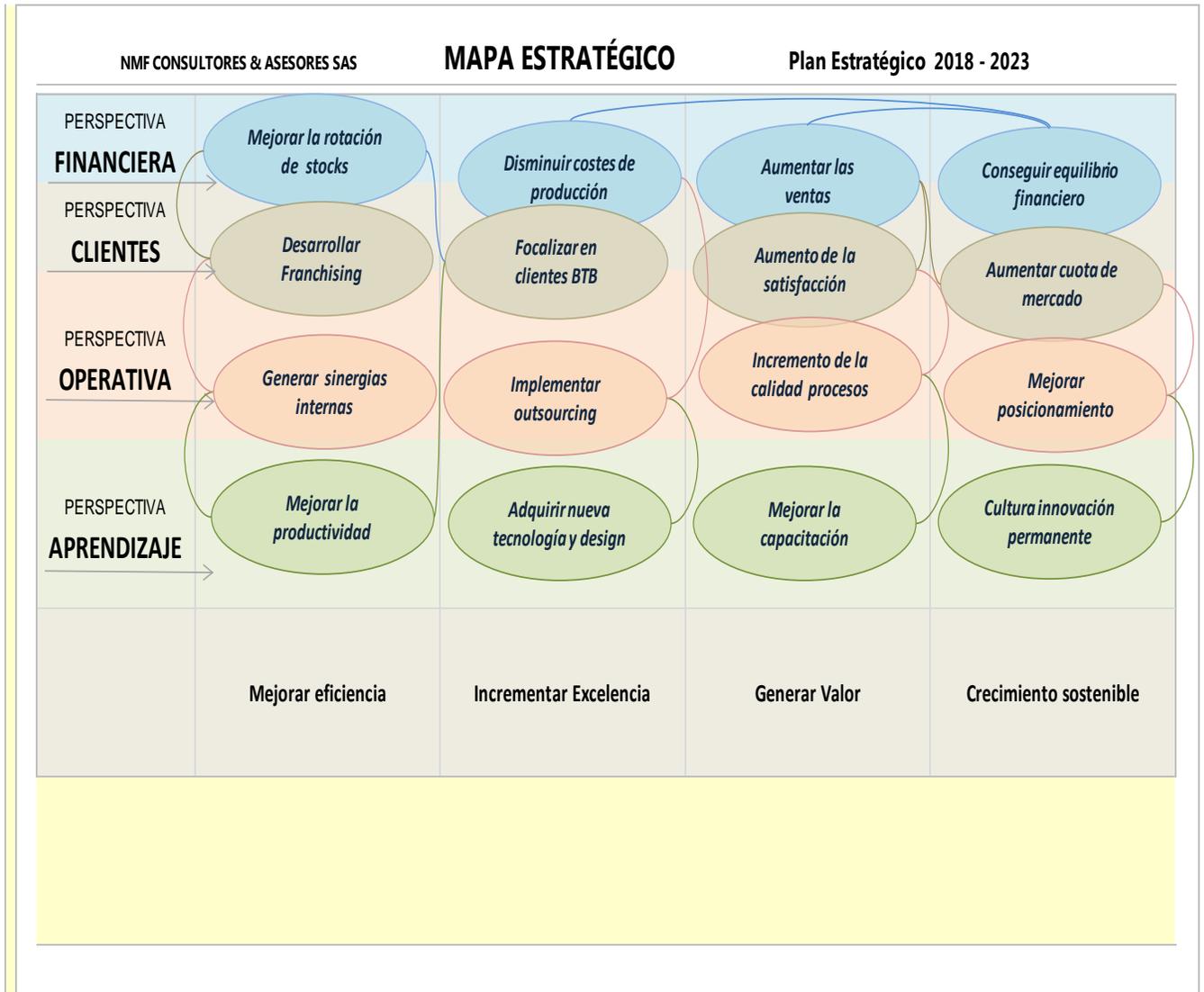
- ✓ Fortalecer el conocimiento empresarial con capacitaciones que ofrece el gobierno a través de la Cámara de Comercio y la Secretaria de Desarrollo Económico.
- ✓ Implementar el direccionamiento estratégico planteado
- ✓ En la parte financiera evaluar posibles gastos operacionales para decidir si son necesarios o no.

**b) Elaborar un plan financiero con cifras reales antes de poner en marcha todas las estrategias para contribuir con el logro de los objetivos y tener una base para asignar recursos. Para lograrlo se requiere:**

- ✓ Elaborar un presupuesto general con presupuestos de comercial, administrativo y de ingresos a 3 años.
- ✓ Elaborar estados financieros (Estado de situación Financiera, Estado de resultados y Flujo del efectivo) proyectados a 3 años.
- ✓ Elaborar indicadores financieros presupuestados.

**c) Fortalecer constantemente para seguir innovando con nuestros servicios en el mercado competitivo de las outsourcing, para lograrlo se necesita:**

- ✓ Fortalecer el conocimiento empresarial a través de capacitaciones.
- ✓ Invertir recursos financieros constantemente para estudios y análisis de mercados y tendencias



Para desarrollar y poder aplicar cada una de las estrategias competitivas en la compañía se debe realizar un plan de acción:

## Plan de ACTUACIÓN

OBJETIVO	Actuación	Situación inicial	Resultado esperado	Realización (días)	Indicadores
<b>1 - MÁS CALIDAD SERVICIO</b>	1- Revisión proveedores y cambios en criterios selección	Selección sólo en base a precio	Mejora calidad suministro	<b>15</b>	
	2. Establecer sistemas de control de costos	Verificación de gastos y costos	Mantener Rentabilidad	<b>Anual</b>	
	3. Realizar una encuesta a los Clientes, comparándonos con la competencia	Verificación Satisfacción clientes	Crecimiento Clientes	<b>90</b>	
	4. Identificar e implantar los procesos necesarios para el funcionamiento de la empresa		Impulso de la calidad	<b>Anual</b>	
	5. Comparar nuestros productos con los de la competencia, tanto en calidad como en precio		Reacción calidad-precio	<b>Anual</b>	
<b>2 - MÁS CALIDAD VENTAS</b>	1. Determinar cada mes el objetivo comercial cada año	Selección de sectores	Mejora calidad de servicio	<b>30</b>	
	2. Seguimiento mensual sobre el plan de ventas		Mantener Rentabilidad	<b>30</b>	
	3. Identificar e implantar los procesos necesarios para el funcionamiento de la empresa		Mantener Rentabilidad	<b>Trimestre</b>	
	4. Elaborar un manual de comportamientos para la comunicación		Potenciar Comunicación	<b>Trimestre</b>	
	5. Envío de información sobre planes de actuación.		Potenciar Comunicación	<b>Trimestre</b>	

FUENTE: El autor

## CAPÍTULO IV PLAN FINANCIERO

Con el propósito de tener un panorama más claro de cara al futuro financiero de la empresa, se elaboró un plan financiero detalladamente:

### 4.1. PRESUPUESTO ADMINISTRATIVO

ACTIVIDAD	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3
<b>PERSONAL</b>	<b>6.496.887</b>	<b>7.905.695</b>	<b>7.905.695</b>
% Salarios Personal	6.496.887	7.905.695	7.905.695
<b>SERVICIOS LEGALES</b>	<b>3.200.000</b>	<b>4.600.000</b>	<b>4.800.000</b>
<b>PAPELERIA</b>	<b>150.000</b>	<b>190.000</b>	<b>190.000</b>
Tinta Impresora	50.000	60.000	60.000
Papeleria	100.000	130.000	130.000
<b>SERVICIOS</b>	<b>580.000</b>	<b>680.000</b>	<b>680.000</b>
Energia	150.000	180.000	180.000
Telefonia-Internet	130.000	130.000	130.000
Acueducto	100.000	120.000	120.000
Servicio Aseo	200.000	250.000	250.000
<b>ARRIENDO</b>	<b>350.000</b>	<b>1.200.000</b>	<b>1.500.000</b>
<b>ARTICULOS CAFETERIA Y ASEO</b>	<b>200.000</b>	<b>230.000</b>	<b>250.000</b>
<b>DEPRECIACION</b>	<b>262.000</b>	<b>320.000</b>	<b>320.000</b>
Tres Computadores y Dos Impresoras	192.000	245.000	245.000
Muebles Oficina	70.000	75.000	75.000
<b>Total</b>	<b>11.238.887</b>	<b>15.125.695</b>	<b>15.645.695</b>

FUENTE: El autor

#### 4.2. PRESUPUESTO COMERCIAL

ACTIVIDAD	TOTAL	TOTAL	TOTAL
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>PERSONAL</b>	<b>7.154.138</b>	<b>7.358.542</b>	<b>7.358.542</b>
% Salarios Personal	7.154.138	7.358.542	7.358.542
<b>PUBLICIDAD</b>	<b>1.090.000</b>	<b>2.070.000</b>	<b>2.120.000</b>
Pagina Web	500.000	700.000	700.000
Eventos	250.000	320.000	350.000
Banners Publicitarios	340.000	400.000	400.000
Sesion de Fotografias	-	200.000	220.000
Plan Ecommerce Plataforma wix	-	450.000	450.000
<b>GASTOS DE REPRESENTACION</b>	<b>2.000.000</b>	<b>2.300.000</b>	<b>2.500.000</b>
<b>PAPELERIA</b>	<b>340.000</b>	<b>200.000</b>	<b>455.000</b>
Tinta Impresora	40.000	70.000	85.000
Papeleria	100.000	130.000	150.000
Tarjetas	200.000	-	220.000
<b>SERVICIOS</b>	<b>380.000</b>	<b>430.000</b>	<b>430.000</b>
Energia	150.000	180.000	180.000
Acueducto	100.000	120.000	120.000
Telefonia-Internet	130.000	130.000	130.000
<b>ARTICULOS ASEO Y CAFETERIA</b>	<b>200.000</b>	<b>230.000</b>	<b>250.000</b>
<b>DEPRECIACION</b>	<b>170.000</b>	<b>190.000</b>	<b>200.000</b>
Dos Computadores y una impresora	100.000	120.000	130.000
Muebles Oficina	70.000	70.000	70.000
<b>TOTAL</b>	<b>11.334.138</b>	<b>12.778.542</b>	<b>13.313.542</b>

FUENTE: El Autor

### 4.3. INVERSIÓN INICIAL PRESUPUESTADA

<b>PRESUPUESTO NMF CONSULTORES &amp; ASESORES SAS</b>	
<b>Alquiler</b>	6.000.000
Arriendo Oficina	6.000.000
<b>Equipos de Producción</b>	0
<b>Equipamiento de la oficina</b>	11.500.000
Muebles (escritorio, sillas, estantes, etc.)	3.500.000
Computadora (impresora, red)	5.000.000
Teléfono	0
Fax	0
Fotocopiadora	3.000.000
Otros	0
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>20.000.000</b>
Personal ( Salario+ Prestaciones )	20.000.000
<b>Asesores</b>	0
Abogado	0
Contador	0
Otros	0
<b>Marketing</b>	<b>3.500.000</b>
Papel con membrete, tarjetas personales	500.000
Catálogos	0
Publicidad	3.000.000
Letreros	0
Recepción de apertura / lanzamiento	0
Otros	0
<b>Otros Gastos</b>	<b>3.700.000</b>
Solicitud de Patente / Registro	0
Otros	2.000.000
Gastos de constitución de la empresa	500.000
Solicitud de Patente / Alta en el registro mercantil	0
Uniformes de personal	1.200.000
<b>Total Costes</b>	<b>44.700.000</b>

FUENTE: El Autor

En el cuadro anterior afirma que el proyecto requiere una inversión de \$ 44.700.000 para cubrir gastos financieros y demás gastos durante los primeros 6 meses.

#### 4.4. PRESUPUESTO GENERAL

Consolidando la información finalmente se elabora un presupuesto general con el mismo método de los presupuestos anteriores con el fin de confirmar la viabilidad de la estrategia planteada reflejada de la siguiente manera:

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>200.000.000</b>	<b>230.000.000</b>	<b>300.000.000</b>
<b>(-) GASTOS</b>	<b>22.573.025</b>	<b>27.904.237</b>	<b>28.959.237</b>
<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>	<b>177.426.975</b>	<b>202.095.763</b>	<b>271.040.763</b>
<b>DE ADMINISTRACION</b>	<b>11.238.887</b>	<b>15.125.695</b>	<b>15.645.695</b>
Gastos de personal	6.496.887	7.905.695	7.905.695
Asesorias	3.200.000	4.600.000	4.800.000
Papeleria	150.000	190.000	190.000
Servicios	580.000	680.000	680.000
Arriendo	350.000	1.200.000	1.500.000
Cafeteria	200.000	230.000	250.000
Depreciacion	262.000	320.000	320.000
<b>DE VENTAS</b>	<b>11.334.138</b>	<b>12.778.542</b>	<b>13.313.542</b>
Gastos de personal	7.154.138	7.358.542	7.358.542
Publicidad	1.090.000	2.070.000	2.120.000
Gastos de Representacion	2.000.000	2.300.000	2.500.000
Papeleria	340.000	200.000	455.000
Servicios	380.000	430.000	430.000
Cafeteria	200.000	230.000	250.000
Depreciacion	170.000	190.000	200.000

	TOTAL 1 AÑO	TOTAL 2 AÑO	TOTAL 3 AÑO
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	34.495.097	44.039.815	50.650.215
(+) INGRESOS NO OPERACIONALES	500.000	1.100.000	4.000.000
(-) GASTOS NO OPERACIONALES - - -	0	0	0
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	34.995.097	45.139.815	54.650.215
(-) IMPUESTO DE RENTA 25%	8.748.774	11.284.954	13.662.554
(-) IMPUESTO DE RENTA CREE 9%	3.149.559	4.062.583	4.918.519
(=) UTILIDAD LIQUIDA	23.096.764	29.792.278	36.069.142
(-) RESERVA LEGAL 10%	2.309.676	2.979.228	3.606.914
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	20.787.088	26.813.050	32.462.228

El estado de resultados confirma de manera técnica y detallada el análisis del presupuesto general demostrando utilidades, para que cada se crezca y se pueda invertir en el mercado para continuar siendo competitivos e innovadores para las demás outsourcing.

## 5. CONCLUSIONES

- Actualmente la situación del país y desarrollo económico ha dado el inicio de la creación de varias empresas, haciendo diferentes reestructuraciones interno y externo del gobierno para poder ayudar a aquellos empresarios y seguir incentivando a la economía colombiana.
- El saber la importancia de crear o emprender alguna idea de negocio es vital para poder fortalecerse en el mercado, mantenerse y a su vez aplicando cada tipo de herramienta necesaria para evitar tomar decisiones no adecuadas que perjudique a la empresa.
- El conocer la empresa (quienes son mis clientes, proveedores, mi objeto social), ayuda ser eficaz las estratégicas propuestas para poder dar cumplimiento a cada meta que se quiere lograr exitosamente.
- Las empresas no solo se crea para enriquecer a los socios o dueños, sino en ayudar a satisfacer las necesidades y suplir cada problema a los clientes.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- <https://www.dinero.com/empresas/articulo/planes-estrategicos-que-no-funcionan-por-oliverio-gonzalez/241721>
- [https://www.infosol.com.mx/espacio/Articulos/Desde\\_la\\_Investigacion/El-Diagnostico-Organizacional-elementos.html#.XAao-ttKiUk](https://www.infosol.com.mx/espacio/Articulos/Desde_la_Investigacion/El-Diagnostico-Organizacional-elementos.html#.XAao-ttKiUk)
- <https://www.gestiopolis.com/la-planeacion-estrategica-en-el-proceso-administrativo/>
- [http://ww2.educarchile.cl/UserFiles/P0001/File/P0001\\_File\\_DO%20Un%20enfoque%20estrategico%20y%20pr%C3%A1ctico%20\(Rainieri\),%2019%20mayo.pdf](http://ww2.educarchile.cl/UserFiles/P0001/File/P0001_File_DO%20Un%20enfoque%20estrategico%20y%20pr%C3%A1ctico%20(Rainieri),%2019%20mayo.pdf)
- <https://es.slideshare.net/remyor09/cmo-construir-una-matriz-dofa>
- [https://es.wikibooks.org/wiki/Administraci%C3%B3n\\_de\\_empresas/Comportamiento\\_organizacional/Diagn%C3%B3stico\\_organizacional](https://es.wikibooks.org/wiki/Administraci%C3%B3n_de_empresas/Comportamiento_organizacional/Diagn%C3%B3stico_organizacional)
- <https://www.dinero.com/economia/articulo/pymes-colombia/212958>
- <http://www.mipuntodevista.com.mx/mejora-continua-y-la-competitividad-una-oportunidad-de-cambio/>
- [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-50512008000100014](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512008000100014)
- [www.dinero.com/economia/articulo/mercado-del-comercio-electronico-en-colombia-y-el-mundo-2016/220987](http://www.dinero.com/economia/articulo/mercado-del-comercio-electronico-en-colombia-y-el-mundo-2016/220987)
- <https://www.portafolio.co/opinion/redaccion-portafolio/importancia-diagnostico-144108>
- <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/cafe-comienzos-siglo-xx-266568>
- <https://www.dinero.com/edicion-impresacaratula/articulo/crecimiento-importancia-pymes-economia-colombiana/213537>
- <https://actualicese.com/actualidad/2018/02/14/contabilidad-outsourcing-una-alternativa-de-crecimiento-empresarial/>
- <https://www.dinero.com/edicion-impresainforme-especial/articulo/panorama-de-colombia-para-2018/253347>
- <https://prezi.com/jwgfhwcn6j/factores-que-influyen-en-la-economia-colombiana/>
- <https://www.elspectador.com/economia/colombiana-crecio-18-en-2017-y-seguira-haciendolo-en-2018-en-26-cepal-articulo-728414>
- <https://datosmacro.expansion.com/demografia/esperanza-vida/colombia>
- <https://www.semana.com/noticias/revista-semana-educacion/112797>
- <http://infoucvc.opennemas.com/articulo/tecnologia/historia-avances-tecnologicos-colombia/20170405111640000641.html>
- <http://www.sic.gov.co/que-es-la-proteccion-de-la-competencia>
- <https://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/cobertura-de-internet-en-colombia-llego-al-98-por-ciento-165716>
- <http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/Opinion/asi-funciona-el-sistema-tributario-de-colombia-y-la-dian.asp?Miga=1>

