

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TESIS:
**"Plataforma digital y despacho de asesoría con acompañamiento empresarial
IQ Estratégico"**

Presenta
Dulce Vianey Martinez Reyes

Para obtener el grado de:
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN

Director de Tesis: Dr. Tomas Cervantes Collado

Mexicali, Baja California Mayo 2017.

Contenido

Resumen ejecutivo:	4
1.- ANTECEDENTES	5
1.1. Descripción del origen	5
1.2. Planeación estratégica	7
1.2.1. Misión	7
1.2.2. Visión	7
1.2.3. Objetivos	7
1.3. Análisis FODA	8
1.3.1. FODA	8
1.3.2. Estrategias FODA	9
2.- MODELO DE NEGOCIO	10
2.1. Ventaja Competitiva	10
2.1.1. Descripción y orientación del negocio	10
2.1.2. Definición del producto, servicio, proceso	10
2.1.3. Participantes en el desarrollo	13
2.1.4. Estatus del proyecto y viabilidad en las condiciones actuales	13
2.1.5. Detalle de todas las líneas de negocio – Ingresos – Asociados detectados.	15
2.1.6. Estrategias genéricas del negocio	15
3.- MERCADO	16
3.1. CONACYT – Segmentación de mercado	17
3.2. Identificación del mercado meta	18
3.3. Competitividad esperada en la organización	24
3.4. Definición del tamaño de mercado a atender	24
Principales factores de crecimiento en cada segmento.	25
3.5. Captación de manifestaciones claras de interés en los resultados del proyecto.	26
3.6. Productos sustitutos	26
3.7. Competencia	26
3.8. Barreras de entrada	30

4.- MERCADOTECNIA.....	30
4.1 Atributos del servicio	30
4.2 Establecimiento de precios	31
4.3 Establecimiento de imagen corporativa	33
4.4 Determinación de canales de promoción	35
4.5 Diferenciación y posicionamiento esperado del proyecto	37
5.- ORGANIZACIÓN Y OPERACIONES	37
5.1 Planteamiento de la estructura propuesta.....	37
5.2 Identificación de perfiles.....	37
5.3 Organigrama	39
5.4 Establecimiento de políticas.....	40
5.5 Infraestructura disponible	40
5.6 Recursos físicos e instalaciones en los que se sustenta el desarrollo del proyecto	42
6.- ASPECTOS FINANCIEROS	43
6.1 Resumen financiero	45
6.2 Inversión inicial.....	46
6.3 Origen y aplicación de los recursos	47
6.4 Portafolio de productos	48
6.5 Análisis de capacidad instalada	49
6.6 Presupuesto de ventas	50
6.7 Costo de ventas	52
6.8 Presupuesto de materias primas.....	53
6.9 Presupuesto de mano de obra	53
6.10 Presupuesto de cargos indirectos	55
6.11 Presupuesto de gastos de operación.....	56
6.12 Depreciaciones	57
6.13 Amortizaciones.....	58
6.14 Estado de resultados proyectado	59
6.15 Balance general proyectado.....	60
6.16 Flujo de efectivo	61
6.17 Flujo de efectivo operativo y financiero	62

6.18 Costo de capital promedio ponderado	63
6.19 Valor presente neto operativo y financiero	64
6.20 Tasa interna de retorno operativo y financiero	65
6.21 Periodo de recuperación de la inversión operativa y financiera	66
6.22 Punto de equilibrio operativo y financiero.....	67
7.- FACTORES DE RIESGO	68
8.- DESARROLLO FUTURO.....	69
Metas a corto plazo.....	69
Metas a mediano plazo	69
Metas a largo plazo.....	69
8.- BIBLIOGRAFIA	70

Resumen ejecutivo:

El presente pan de negocios, presenta una plataforma digital y despacho de asesoría empresarial con nombre comercial IQ Estratégico, el cual ofrece una opción de consultoría especializada con precios al alcance de la necesidad y tamaño de la empresa ofreciendo a los empresarios en base al nivel y problemáticas asesoría personalizada de manera presencial o virtual, con lo cual les permita solucionar objetivamente problemáticas y optimizando recursos de forma estratégica, generando modelos de negocios estables, organizados, creativos e innovadores con esto solucionando los principales inhibidores de crecimiento ms comunes en las empresas en México como excesivos gastos fijos, gastos personales o sin control, mala delegación de responsabilidades, y/o toma de decisiones, mala o falta de planeación estratégica, problemáticas de ineficiencia en producción e inventarios, problemáticas de ventas y de mercado la cual genera debilidad competitiva, sucesión y problemas entre generaciones dirección general deficiente, mal manejo de personal y/o contratación deficiente del cual obtienen como resultado un mal servicio o experiencia de compra, problemas financieros, costeo mal estimados, mala o falta de capacitación de personal, entre otros.

IQ Estratégico busca como mercado meta a aquellas empresas las cuales tienen conciencia y reconocen necesitar mejorar, estructurar internamente sus actividades y decisiones para cambiar positivamente las condiciones actuales de su negocio.

El desarrollo de este proyecto plantea también brindar una opción alterna de ingresos a profesionistas que sin tener un negocio conocen herramientas, metodologías, procesos, validados y comprobados por la experiencia de las empresas nacionales o trasnacionales, adicional a la experiencia tienen el ímpetu de ayudar a las empresas en México.

Para el desarrollo de este proyecto planteado se requiere una inversión inicial de \$582,312, considerando un periodo de recuperación de la inversión de 19 meses.

1.- ANTECEDENTES

1.1. Descripción del origen.

En México las PYMES juegan un papel importante como columna vertebral del país, la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos, de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4¹ millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país. Sin embargo las Pymes comprenden alrededor del 90% de las empresas constituidas en el país.² Sin embargo a pesar de ser una fuente muy importante en la economía del país potencializarlas y que su crecimiento de pasos agrandados es sumamente complejo dado que en un estudio mostrado por ProMexico³ señala que las principales deficiencias que no permiten un óptimo desarrollo son:

- Algunos problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.
- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.

¹ <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>

² <http://www.noticiascoepesgto.mx/articulos/255-pymesroque>

³ <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>

- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.

Es precisamente donde la **"Plataforma digital y despacho de asesoría con acompañamiento IQ Estratégico"** busca como mercado meta a aquellas empresas las cuales tienen conciencia de necesitar mejorar y estructurar internamente sus actividades y decisiones para cambiar positivamente las condiciones actuales de su negocio dado que identifican problemas internos como:

- Excesivos activos fijos, gastos personales y sin control.
- Mala delegación de responsabilidades, y toma de decisiones.
- Mala o falta de planeación estratégica.
- Problemas de ineficiencia en producción e inventarios.
- Problemas de ventas y de mercado, lo cual genera debilidad competitiva.
- Sucesión y problemas entre generaciones.
- Dirección general deficiente.
- Manejo de personal y contratación deficiente del cual obtienen como resultado un mal servicio al cliente.
- Problemas financieros.
- Costos mal estimados que generan precios altos o falsas expectativas de utilidad.
- Descontrol de inventarios.
- Mala o falta de capacitación de personal.

1.2 Planeación estratégica

1.2.1. Misión

Brindar asesoría y consultoría de manera personalizada a empresas presencial y/o virtualmente solucionando objetivamente problemas y optimizando recursos de forma estratégica, generando modelos de negocio innovadores, integrales y escalables a emprendedores y empresarios.

1.2.2. Visión

Ser una plataforma y despacho de asesoría líder en la prestación de servicios de asesoría y consultoría en México, con un equipo de trabajo altamente calificado, reconocidos por la eficiencia, compromiso y calidad de los servicios que prestamos, como un equipo creativo e innovador en la solución de necesidades y problemáticas de las empresas.

1.2.3. Objetivos

- I. Brindar asesoría personalizada a través de una plataforma digital y presencial.
- II. Asesorar en problemas internos de las empresas.
- III. Potencializar y optimizar a las empresas.
- IV. Entender las necesidades, escuchar sugerencias y diferentes problemas, para poder generar un cambio positivo y tangible en las empresas.
- V. Generar 7 empleos directos formales.
- VI. Generar 20 empleos indirectos.
- VII. Ofertar un ingreso adicional a especialistas por brindar asesoría virtual.
- VIII. Tener una cartera activa de 25 clientes.
- IX. Ser una empresa de asesoría empresarial reconocida en el país.

1.3 Análisis FODA

1.3.1. FODA

Fortalezas:

- I. Empresa dedicada a potencializar a las pequeñas y mediana empresas.
- II. Atención personalizada.
- III. Especialistas en temas empresariales.
- IV. Trabajo en equipo y objetivo
- V. Compromiso y confidencialidad con la empresa.
- VI. No existe un proceso forzoso por el que deba de pasar necesariamente un empresario, se trabaja en base a diagnóstico.
- VII. Permite tomar diversos niveles de asesoría en base al tamaño de la problemática y/o tamaño de la empresa.

Oportunidades:

- I. El principal problema de las empresas en México, son los problemas internos no atendidos.
- II. Un mercado creciente.
- III. No existe una plataforma virtual de asesoría empresarial personalizada.
- IV. Los despachos de asesoría siguen metodologías que en ocasiones no permiten profundizar en lo que realmente requiere una empresa.

Debilidades:

- I. Empresa de nueva creación.
- II. Requiere reclutar un perfil calificado.
- III. Requiere conectividad a través de internet.

Amenazas:

- I. Despachos en temas fiscales, contables, legales y de capacitación que buscan ofrecer asesoría empresarial.
- II. Consultores desleales a la plataforma.
- III. Problemas técnicos con la plataforma.

1.3.2. Estrategias FODA

ESTRATEGIAS FODA		
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	I. Empresa dedicada a potencializar a las pequeñas y mediana empresas. II. Atención personalizada III. Especialistas en temas empresariales IV. Trabajo en equipo y objetivo V. Compromiso y confidencialidad con la empresa VI. No existe un proceso forzoso por el que deba de pasar necesariamente un empresario, se trabaja en base a diagnostico VII. Permite tomar diversos niveles de asesoría en base al tamaño de la problemática y/o tamaño de la empresa.	I. Empresa de nueva creación. II. Requiere reclutar un perfil calificado. III. Requiere conectividad a través de internet. IV. Requiere programación
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
I. El principal problema de las empresas en México, son los problemas internos no atendidos. II. Un mercado creciente III. No existe una plataforma virtual de asesoría empresarial personalizada. IV. Los despachos de asesoría siguen metodologías que en ocasiones no permiten profundizar en lo que realmente requiere una empresa.	1.- Brindar asesoría personalizada para potencializar pequeñas y medianas empresas las cuales tienen problemas internos no atendidos. 2.- Atender a los empresarios a través de una plataforma virtual brindando diagnósticos gratuitos. 3.- Ofrecer alternativas en base al tamaño y tipo de problemática de la empresa.	1.- Comunicar a través de grupos empresariales de los servicios de IQ Estratégico. 2.- Tener un programador constante de aplicación y redes. 3.- Comunicar la diferenciación que tiene el servicio de asesoría.
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
1.- Renuencia de las Mipymes a acudir a servicios de consultoría, por ser inaccesible. 2.- Asesores que nos vean como competidores directos.	1.- Ofrecer 1 hora gratis de asesoría personalizada y/o diagnósticos para probar los servicios de asesoría. 2.- Comunicar el beneficio e impacto económico y social que tiene una empresa potencializada.	1.- Mostrar los beneficios personales e ingresos adicionales a sus actividades económicas actuales que pueden percibir nuestros colaboradores. 2.- Comunicar y destacar los Casos de Éxito de IQ Estratégico.

“HACEMOS COSAS ORDINARIAS, EXTRAORDINARIAMENTE BIEN”

2.- MODELO DE NEGOCIO

2.1. Ventaja Competitiva

La principal ventaja competitiva de IQ Estratégico es ofrecer a los empresarios en base al nivel de empresa y problemáticas asesoría personalizada de manera presencial o virtual, con lo cual les permita solucionar objetivamente problemáticas y optimizando recursos de forma estratégica, generando modelos de negocios estables, organizados, creativos e innovadores.

2.1.1. Descripción y orientación del negocio.

- I. IQ Estratégico es una empresa la cual busca brindar asesoría personalizada a través de una plataforma digital y presencial.
- II. Busca dar a cada negocio una propuesta de valor en su talento humano, proceso, producto y/o servicio
- III. La asesoría brindada es en función del tamaño de la empresa.
- IV. Los costos son en función del nivel de asesor que se requiera.
- V. La asesoría puede tomarse de manera presencial, en el Estado de Baja California o virtual a nivel nacional.

2.1.2. Definición del producto, servicio, proceso.

Servicio

Ofrecemos asesoría personalizada para los empresarios a través de dos medios: Presencial y virtual.

Proceso

La manera en la que se brinda el servicio una vez seleccionado el medio por el cual se llevara asesoría es:

Presencial: Se realiza en la plataforma digital registrando sus datos personales o vinculando a una red social, se registra también método de pago el cual es a través de tarjetas de crédito o débito, también se registran los datos de facturación de la empresa. Un asesor guía se pondrá en contacto con el cliente y menciona los pasos a seguir el cual en la etapa previa se realiza un diagnostico empresarial con el objetivo de conocer los generales de la empresa y sus principales problemáticas desde la percepción del cliente, por lo que se pide contestar un guion denominado "Test de diagnóstico"

A través de su asesor guía se realiza el registro antes mencionado y se agenda diagnóstico el cual contiene:

- 1.- Un test diagnóstico, con preguntas pre establecidas según el tipo de negocio, con el que se conoce la situación actual de la empresa.
- 2.- Aplicación de una batería de C.P.F. (Factores de contacto o sociales de la personalidad) y de N.P.F. (Factores neuróticos de personalidad).
- 3.- Se realiza un pequeño Mystery Shopper virtual o presencial para validar y analizar otros aspectos de la empresa.

Presencial: Se visita a la empresa a través realizando un Mystery Shopper el cual evalúa de manera general:

1. Limpieza y Orden del lugar
2. Uniforme
3. Servicio
4. Producto
5. Generales

Virtual: Se visita página web, redes sociales, percepción de la gente positiva o negativa del:

1. Servicio al cliente
2. Producto
3. Limpieza
4. Generales

- Se entregan los resultados del diagnóstico, con una propuesta sugerida, la cual incluye qué nivel de asesor es el ideal para la situación actual de su empresa y los principales inhibidores de crecimiento, por lo que se sugiere asesores alineados basándose en los resultados obtenidos del diagnóstico.

La clasificación de asesores es: Master, Senior y Jr.

Todos los asesores que brinden un servicio a los clientes de IQ Estratégico, deberán ser aprobados por el comité técnico y clasificado en base a su perfil profesional y experiencia comprobable.

Consejero 1: Carlos Vega Kuri

Consejero 2: Walter Moreno

Consejero 3: Ing. Cubillas

Consejero 4: Eduardo Martinez

- Posteriormente en base a la problemática y resultados de diagnóstico se envía al cliente consultores sugeridos, con su curriculum vitae, desempeño y evaluación de otros clientes.

Es libre la decisión del empresario elegir la opción sugerida o seleccionar la opción que considere más prudente para asesores y temas de asesoría.

- Posterior a la selección de consultor por parte del cliente, se programan en base a disponibilidad de agenda a través de la plataforma las sesiones de trabajo con el asesor en base a un calendario de disponibilidad de los asesores y los tiempos del empresario.

- Se realizan las sesiones de trabajo, en ella existen dos líneas de acción para las próximas sesiones:

1. Tareas y compromisos del empresario con fecha y responsable.
 2. Tareas y compromisos de IQ Estratégico incluidos el asesor con fecha y responsable.
- Antes de concluida la sesión se deja programa la siguiente sesión.
 - Una vez concluida la sesión se envía una encuesta de satisfacción del área de calidad de IQ Estratégico al cliente para conocer la experiencia, comodidad, conocimiento y resultado obtenido en la sesión de trabajo.
 - 24 horas antes de la próxima sesión se realiza una llamada de confirmación.
 - Se continúa trabajando continuamente con el consultor en las áreas comunes a su perfil.
 - Posteriormente el asesor puede recomendar otro asesor de un área distinta para alinear y obtener resultados integrales.

*El procedimiento para la asesoría presencial es el mismo a diferencia de tener relación cliente consultor de manera virtual.

2.1.3 Participantes en el desarrollo

Director de tesis:

M. CIB. Tomas Cervantes Collado

Asesor de plan de negocios:

M.B.A. Carlos Ivan Rocha

M.B.A. José de Jesus Pacheco

Socio – Accionista:

LNI. Eddie Alfonso Garzón Gutierrez

Asesor Plataforma Virtual:

Ing. Ruben Guzman

Empresa: Código Binario

Consejero de proyecto:

C.P. Carlos Vega Kuri

Empresa: Vega Kuri y Asociados S.C.

2.1.4 Estatus del proyecto y viabilidad en las condiciones actuales

Actualmente IQ Estratégico se encuentra en un proceso de prueba, validación y crecimiento para ofrecer un óptimo servicio y resultado a las empresas.

Se cuenta con una página de Facebook, cartera de clientes locales en la ciudad de Mexicali así como de aliados comerciales.



Actualmente se atienden negocios locales como:



IQ Estratégico imparte en Universidades pláticas y conferencias con temas referentes al desarrollo de negocios, problemáticas, impactos sociales, desarrollo profesional o también evaluaciones de proyectos.



2.1.5 Detalle de todas las líneas de negocio – Ingresos – Asociados detectados.

IQ Estratégico obtendrá ingresos como sus líneas de negocio las siguientes:

Asesoría empresarial presencial

- I. Asesor Master.
- II. Asesor Senior.
- III. Asesor Jr.

Asesoría empresarial virtual

- I. Asesor Master.
- II. Asesor Senior.
- III. Asesor Jr.

Capacitaciones

- I. Ventas.
- II. Servicio al cliente.
- III. Liderazgo en empresas familiares.

Social Media

- I. Manejo de redes sociales.
- II. Diseño de redes sociales.
- III. Campañas de marketing.

Diseño

- I. Diseño de imagen corporativa.
- II. Diseño gráfico.
- III. Diseño arquitectónico.

Hasta el momento el proyecto cuenta con experiencia comprobada y se ha desarrollado en la etapa de prueba piloto consultoría en asesor master, asesor senior, capacitaciones, social media y el área de diseño gráfico.

2.1.6 Estrategias genéricas del negocio

Reducción de costos

Utilización de plataforma digital que permite la reducción de costos ya que permite trabajar desde cualquier parte del mundo.

Infraestructura base pequeña destinada a la administración, coordinación y logística del proyecto.

Proyecto complementario, coworking space, el cual permite tener una mayor infraestructura estratégicamente compartida con más profesionistas independientes incrementando a su vez el número de consultores en las diversas áreas.

3.- MERCADO

Tamaño del mercado.

Con la presente investigación de mercado se pretende validar las siguientes hipótesis:

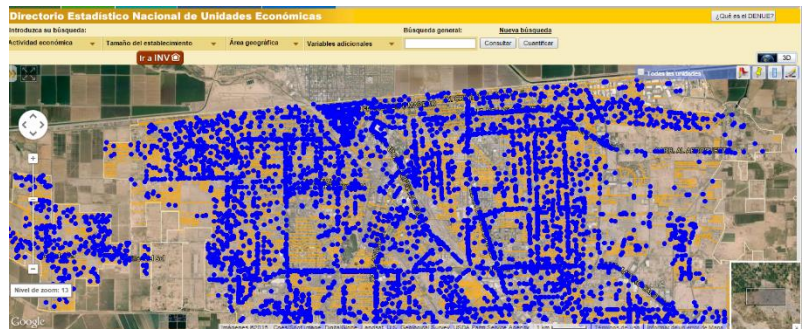
1.-Existencia de empresas con las problemáticas antes mencionadas que impiden un óptimo desarrollo.

2.- Empresas con las condiciones señaladas anteriormente están dispuestas a invertir en asesoría.

3.- Les agradaría trabajar con un servicio de asesoría que ayude con los problemas internos de la empresa.

Se considera como espacio muestral y para efectos de factibilidad geográfica, la identificación de 11,824⁴

empresas en la ciudad de Mexicali B.C., muestra consultada través del "Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas" de INEGI, y



tomando como base a MiPyMES localizadas en la ciudad de Mexicali B.C. las cuales tienen de 1 a 50 empleados, se toma como porcentaje de nivel de confianza un 95% y un margen de error del 5%, obteniendo una muestra de 373 empresas.

Evaluando el mercado más detalladamente en el Estado de Baja California según el Sistema de Información Empresarial (SIEM)⁵ se cuenta con 7,640 empresas con las características de las empresas que la plataforma de asesoría busca atender

⁴ <http://med.unne.edu.ar/biblioteca/calculos/calculadora.htm>

⁵ <http://www.siem.gob.mx/siem/intranet.asp>

3.1 CONACYT – Segmentación de mercado

Considerando los estadísticos históricos, los cuales señalan la situación por la que pasan las empresas en México, y comprobado a través de la investigación de mercado realizada las empresas que atenderá IQ Estratégico en sus dos tipos de servicio es:

Plataforma Virtual

Antigüedad: Mínimo 6 meses
Empleados: 2 +
Ubicación geográfica: Nacional
Ingresos: 20,000 +
Capacidad pago por hora: \$300 +

Asesoría Presencial

Antigüedad: Mínimo 1 año
Empleados: 3 – 50
Ubicación geográfica: Baja California
Ingresos: 50,000 +
Capacidad pago por hora: \$1,000 +

- Dueños consientes de requerir asesoría para mejorar las condiciones actuales de su negocio.
- Dueños con apertura al cambio.

Empresas con problemas interno como:

- Excesivos, gastos personales y sin control.
- Dificultad para delegar responsabilidades, y toma asertiva de decisiones.
- Ausencia de planeación estratégica.
- Problemas de ineficiencia en producción e inventarios.
- Problemas de ventas y de mercado.
- Sucesión y problemas entre generaciones.
- Dirección general deficiente.
- Manejo de personal y contratación deficiente.
- Problemas financieros.
- Necesaria capacitación de personal.

3.2 Identificación del mercado meta

El estudio de validación para comprobación de las hipótesis con respecto a la demanda potencial que existe para la **"Plataforma digital y despacho de asesoría con acompañamiento IQ Estratégico"** se utilizó como método de investigación el instrumento de encuesta, en el cual se aplicaron 373 encuestas integradas por 10 preguntas cada una, fueron aplicadas de manera digital, considerando como vinculo de acercamiento organizaciones empresariales, como Cámaras empresariales, la secretaria de desarrollo Económico del Estado, Incubadoras de Negocios, Movimientos en beneficio empresarial y Centros de atención empresarial, los cuales cuentan con bases de datos de empresarios con el perfil que se desea validar.



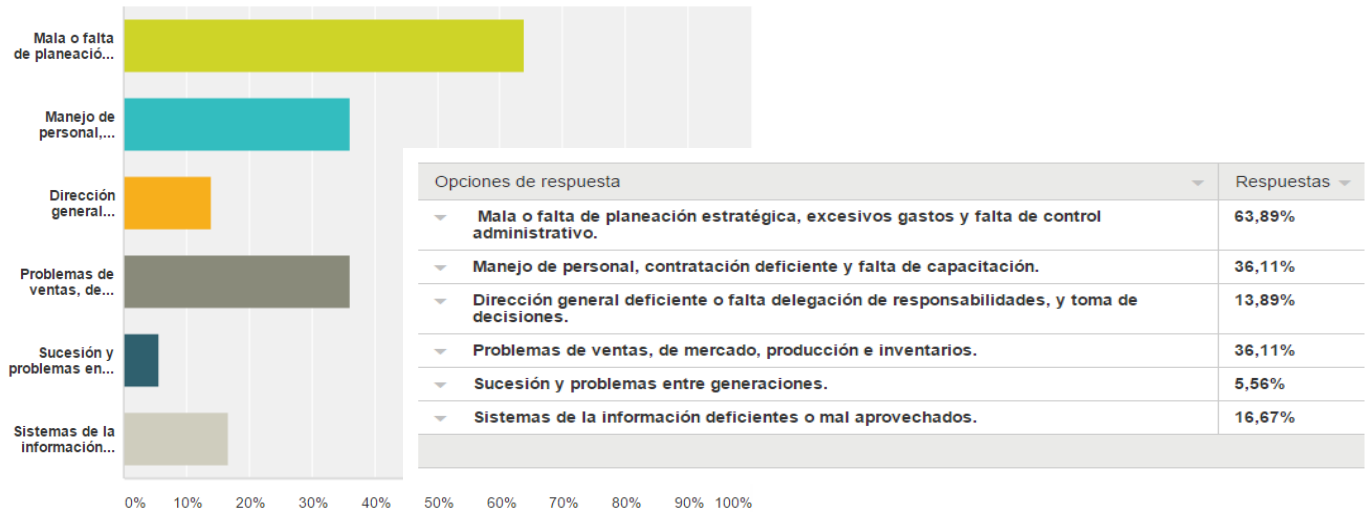
El sistema de aplicación de la encuesta es a través de una plataforma tecnológica denominada "Survey Monkey" la cual facilita la recolección y procesamiento de datos, con la intención de cumplir con dos objetivos:

- 1.- Llegar a empresas las cuales tienen interacción con herramientas digitales, ya que la plataforma de asesoría se basa en medio digital.
- 2.- Comprobar si el servicio que ofrece IQ Estratégico es requerido, aceptado, deseado y con disposición de invertir en él.

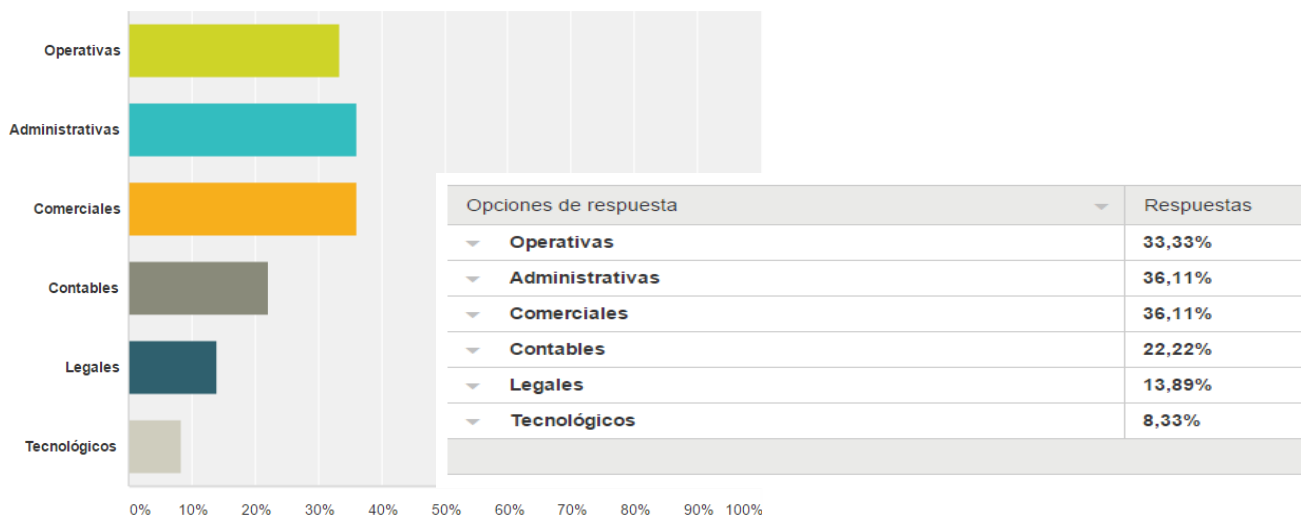
Los resultados presentados a continuación, respaldan la aceptación e interés por parte de los empresarios mostrando como conclusiones lo siguiente:

- I. El factor donde las empresas reconocen y se identifican que tienen mayores áreas de oportunidad es por la mala o falta de planeación.
- II. Conscientes de la situación están dispuestos a llevar asesoría con expertos teniendo apertura a comentarios y al cambio
- III. Están dispuestos a recibir el servicio de asesoría a través de una plataforma digital.
- IV. Están dispuestos a pagar por un servicio de asesoría.

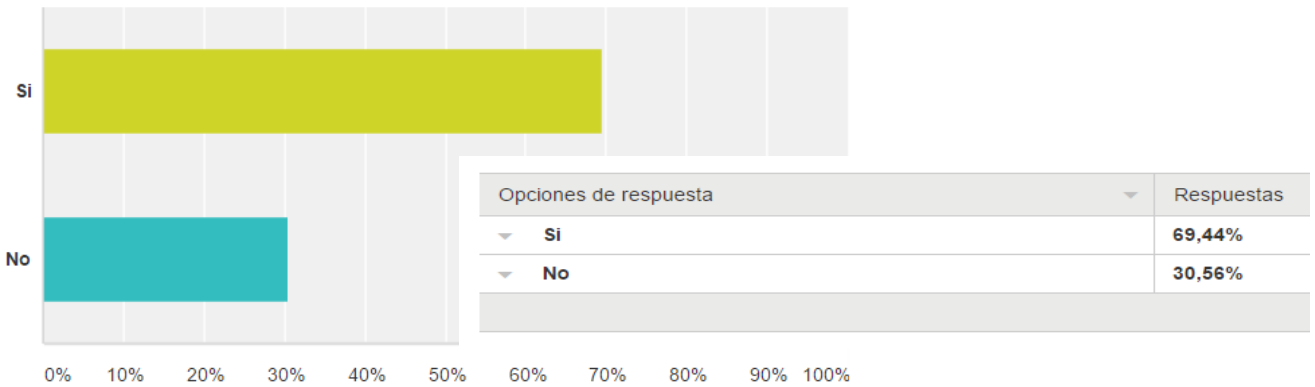
RESULTADOS DE ENCUESTA REALIZADA



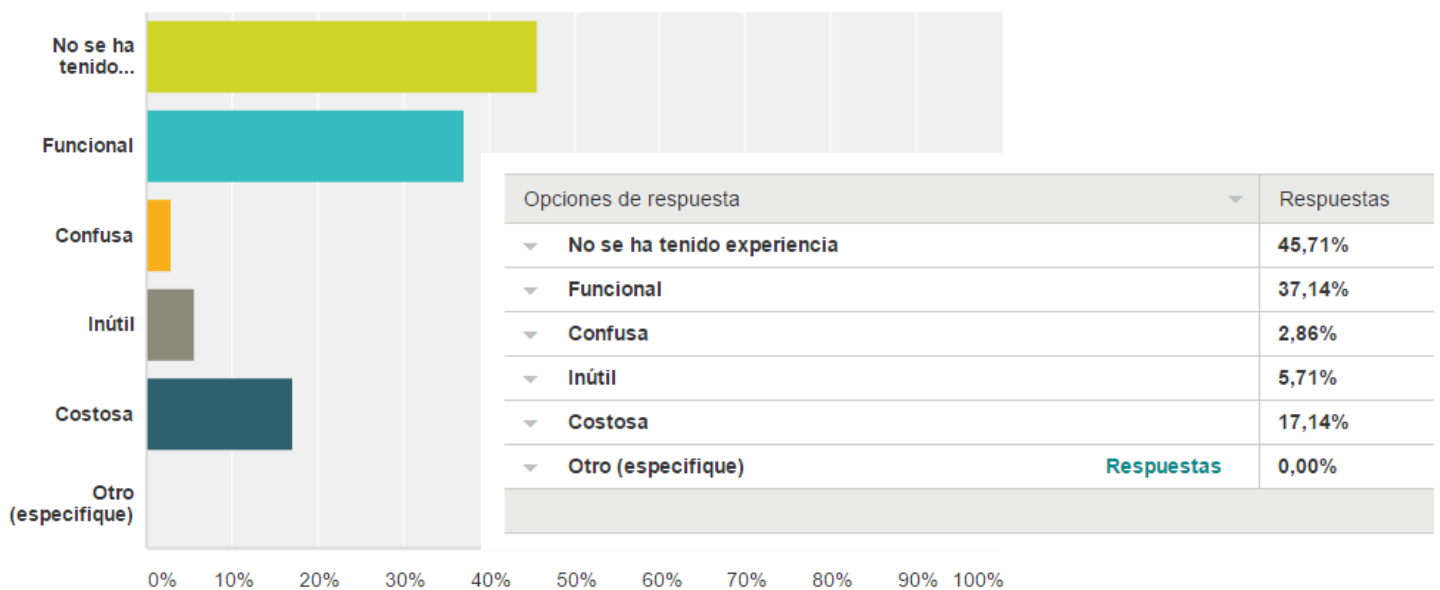
¿En qué áreas ha tenido mayores dificultades?



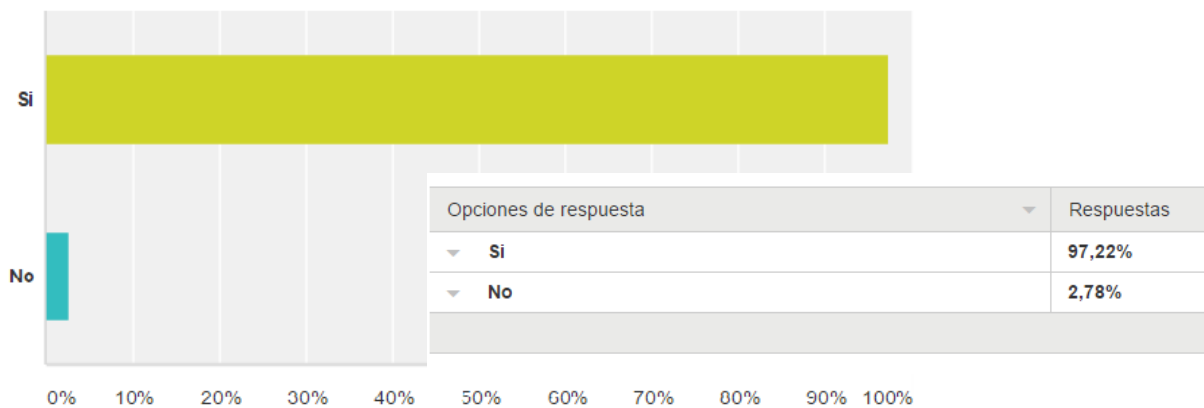
¿Ha considerado o experimentado trabajar con especialistas en el área en la cual ha tenido dificultades?



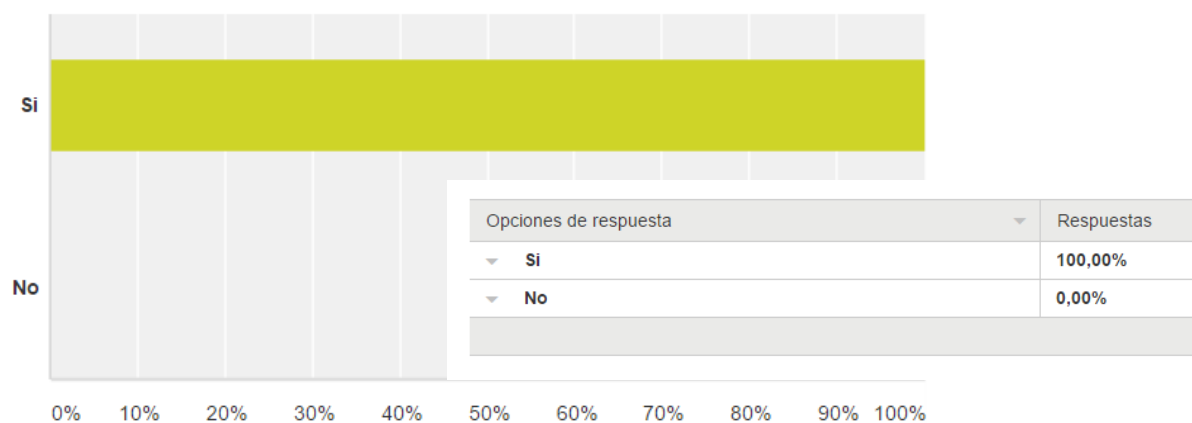
¿Cómo ha sido su experiencia?



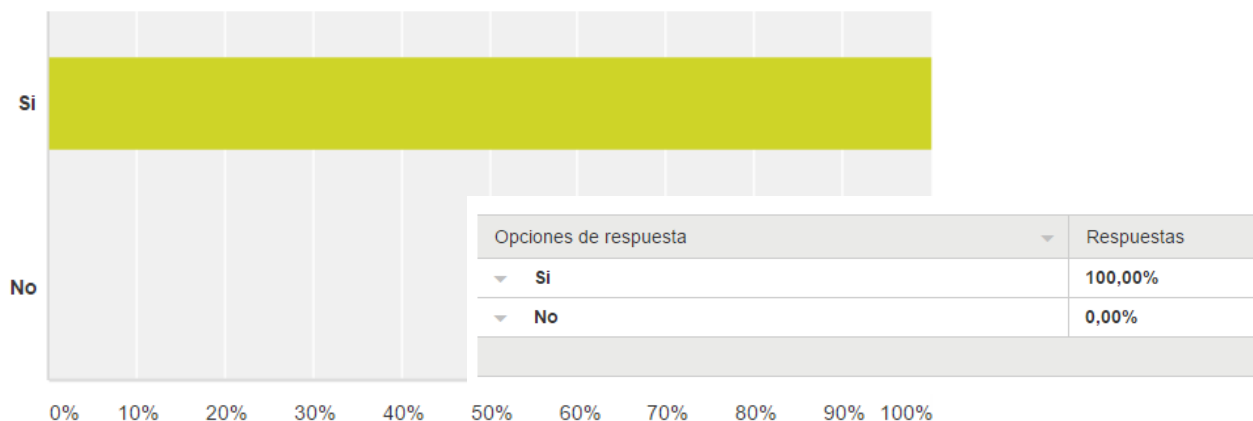
¿Estaría dispuesto a recibir comentarios directos y objetivos en las áreas de oportunidad de su empresa?



¿Le gustaría que existiera un grupo multidisciplinario de especialistas que atienda las áreas de oportunidad y/o dificultades de su empresa con el objetivo de resolverlas con atención personalizada?

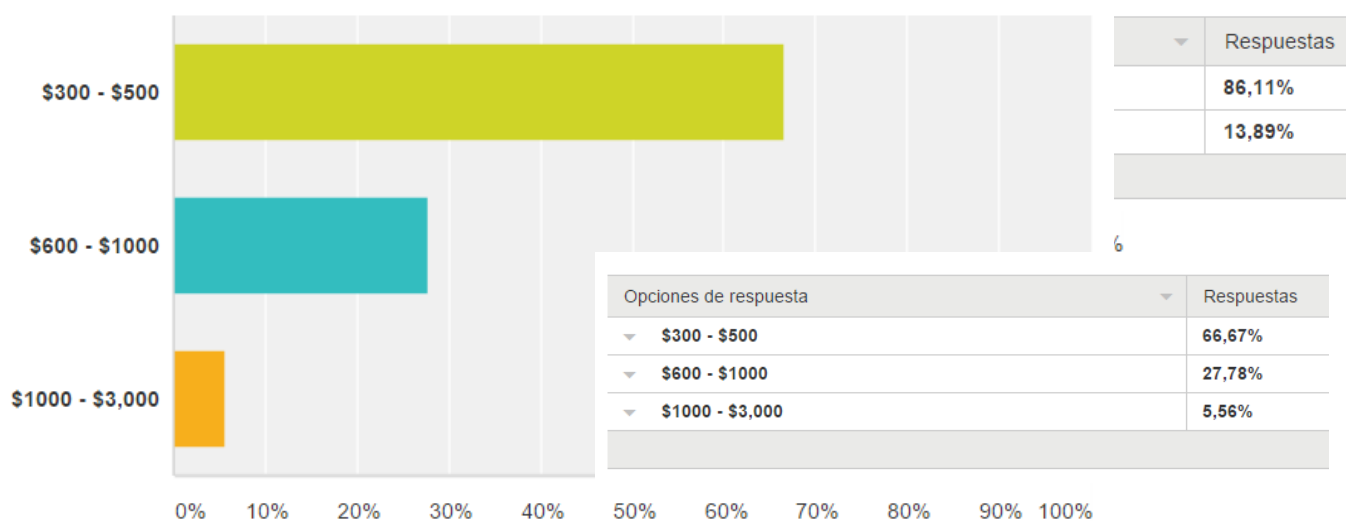


¿Estaría dispuesto a realizar los cambios sugeridos por el grupo de especialistas?

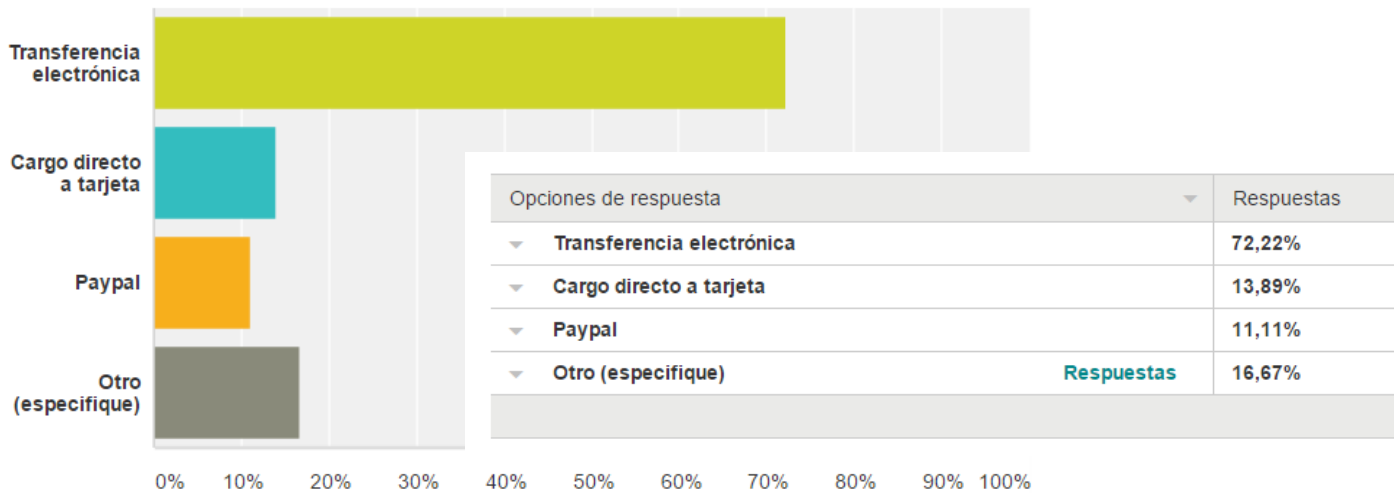


¿Estaría dispuesto a llevar asesoría especializada a través de una plataforma virtual, en la cual se evalúen los avances?

¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en la asesoría especializada por hora?



¿Cuál es el método de pago de su preferencia por sesión?



Sensibilidad de la demanda

La demanda del proyecto presentado es elástica, derivado de tener de manera indirecta varios servicios sustitutos, de los cuales pueden no obtener los mismos resultados, por ello son una posible opción aquellos consultores que atienden las problemáticas externas de las empresas y que pudieran esperar las empresas que ayuden a contrarrestar las problemáticas internas.

3.3 Competitividad esperada en la organización

En el Estado de Baja California existen un total de 2,614 empresas de consultoría, de las cuales 2,599⁶ consultores de áreas contables fiscales, legales, en Baja California y 15 especializadas en PYMES y proyectos en Mexicali.

A nivel nacional existen 49⁷ empresas de consultoría especializadas en Planeación y gestión de empresas de las cuales ninguna está ubicada en Baja California.

Sin embargo existen empresas locales las cuales desarrollan actividades similares a las que desempeña IQ Estratégico, las dos empresas son:



3.4 Definición del tamaño de mercado a atender

Para tener un parámetro general del crecimiento que el presente plan d negocios pudiera tener, se presentan de manera cuantificable el número de empresas con las características antes mencionadas a nivel nacional, Estatal y Municipal.

Nacional: 5'144,056⁸ empresas

Estado B.C.: 79,926⁹ empresas

Mexicali: 11,824¹⁰ empresas

Considerando que estadísticamente que 8¹¹ de cada 10 empresas en México requieren como parte fundamental para garantizar la supervivencia, estabilidad y crecimiento en México esto nos reduce el número de empresas posibles de querer el servicio.

Nacional: 4'115,245 empresas

Estado B.C.: 63,940 empresas

⁶⁶

http://baja-california-norte-estado.infoinfo.com.mx/busqueda/capacitadores_y_consultores_empresariales

⁷⁷ <http://toppartner.tconsul.net/busqueda.php>

⁸ <http://laeconomia.com.mx/numero-de-empresas-en-mexico/>

⁹ <http://www.frontera.info/EdicionEnLinea/Notas/Noticias/10102013/762723-Son-Mipyme-99-negocios-locales.html>

¹⁰ <http://med.unne.edu.ar/biblioteca/calculos/calculadora.htm>

¹¹ <http://www.soyentrepreneur.com/22686-10-razones-por-las-que-los-emprendedores-fracasen.html>

Mexicali: 9,460 empresas

El siguiente indicador señala que en México 5¹² de cada 10 empresas son las que en algún punto de su vida invierten en asesoría y/o capacitación, es por ello que se muestra desde una perspectiva objetiva que como demanda natural esperada será del 50%:

Nacional: 2'057,622 empresas

Estado B.C.: 31,970 empresas

Mexicali: 4,730 empresas

Considerando el tamaño del mercado y reduciendo en base a los estadísticos nacionales se estima atender como meta inicial y real (primer año) un total por debajo del 1% descremado de la muestra.

Asesoría Presencial

Mexicali: 20 empresas

Asesoría Virtual

Estado B.C.: 25 Nacional: 30

Tamaño de mercado para cada segmento de consumidores

Porcentaje	
63.89%	Ausencia de planeación estratégica, excesivos gastos y falta de control administrativo.
36.11%	Manejo de personal, contratación deficiente y falta de capacitación.
36.11%	Problemas de ventas, de mercado, producción e inventarios.
16.67%	Sistemas de la información deficientes o mal aprovechados.
13.89%	Dirección general deficiente o falta delegación de responsabilidades, y toma de decisiones
5.56%	Sucesión y problemas entre generaciones.

Principales factores de crecimiento en cada segmento.

Las empresas en México de acuerdo con datos estadísticos de INEGI, el incremento de establecimientos en pequeños comercios es ascendente año con año desde 2004, en el periodo de 2009 – 2014 creció un 9.9%¹³. Es por ello la atención y asesoría a las pequeñas empresas dado que en México año con año

¹² <http://www.mexicanbusinessweb.mx/tendencias-de-consumo-en-mexico/nivel-de-vida-de-la-poblacion/cinco-de-cada-10-empresas-invierten-en-capacitacion/>

¹³ <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/>

a pesar de también el alto índice de mortandad, los emprendedores siguen estando presentes, por lo que el mercado potencial del despacho está en constante movimiento y crecimiento.

3.5 Captación de manifestaciones claras de interés en los resultados del proyecto.

Factores clave de compra para los consumidores.

- ✓ Conocimientos en el manejo de empresas.
- ✓ Denotar experiencia.
- ✓ Casos de Éxito, a través de logros que se han tenido en otras empresas.
- ✓ Empatía y conexión con la empresa.
- ✓ Alcances e impacto de la asesoría.
- ✓ Seguimiento puntual y detallado a cada empresa.
- ✓ Precios al alcance de la necesidad y tamaño de la empresa.
- ✓ Accesibilidad a través de las tecnologías de la información.
- ✓ Acompañamiento.
- ✓ Objetividad y sinceridad en la situación de la empresa.
- ✓ Mediador entre la organización y su equipo de trabajo.

3.6 Productos sustitutos

- I. Capacitaciones en temas afines al desarrollo de negocios.
- II. Despachos fiscales, contables, legales y de capacitación que buscan ofrecer asesoría empresarial.
- III. Cursos de desarrollo de planes de negocio.

3.7 Competencia

Existen empresas locales las cuales desarrollan actividades similares a las que desempeña IQ Estratégico, las dos empresas son: Capitalízate, núcleo consultores y Decide ser grande



Decide Ser grande

Decide Ser Grande es un equipo de asesores empresariales, diseñadores gráficos, programadores web, empresarios Pyme y asesores en educación online que tienen un interés en común: "Hacer crecer a los empresarios del país a través de aplicaciones web y programas de capacitación prácticos".



Su objetivo es que las empresas PYME incrementen su tiempo de vida siendo negocio y nos mantenemos en acción para lograrlo. Si compartes este objetivo, decide ser grande y sé parte de la comunidad.

Núcleo Consultores



Competidores indirectos

Principalmente se considera a competidores indirectos a los diversos despachos de servicios profesionales que atienden los problemas externos de las empresas los cuales brindan algún servicio especializado podría desarrollar alguna de las funciones de IQ Estratégico, como lo son despachos: contables, legales, financieros, centros de capacitación e inclusive gubernamentales.

Desde la visión de IQ Estratégico se busca que la competencia indirecta antes mencionada, no vea como amenaza al despacho, si no que en base a su experiencia de estos despachos nos vean como aliados estratégicos en beneficio de sus clientes.

RVS & CIA



NUESTROS SERVICIOS



ÁREA FISCAL

Las implicaciones fiscales, la administración financiera y las actividades administrativas, frecuentemente representan dif ...



ÁREA LEGAL

RVS&CIA ofrece la asesoría legal-corporativa mediante nuestros socios especializados en el tema, buscando siempre otorgar...



ÁREA DE CONSULTORÍA

En RVS&CIA estamos conscientes del nuevo escenario en el que las empresas compiten actualmente, en un mercado globalizado que ...

Matriz de perfil competitivo

Factores críticos para el Éxito	Peso	IQ Estratégico		Capitalízate		DSG		Núcleo Consultores	
		Calificación	Peso ponderado	Calificación	Peso ponderado	Calificación	Peso ponderado	Calificación	Peso ponderado
Participación en el mercado	0.20	7	1.4	9	1.8	9	1.8	9	1.8
Reputación/Imagen	0.20	10	2	8	1.6	7	1.4	8	1.6
Competitividad de precios	0.20	8	1.6	8	1.6	8	1.6	8	1.6
Posición financiera	0.10	10	1	7	0.7	9	0.9	9	0.9
Calidad del servicio al cliente	0.10	9	0.9	7	0.7	9	0.9	9	0.9
Lealtad al cliente	0.10	8	0.8	8	0.8	9	0.9	10	1
Capacidad de atención	0.10	10	1	5	0.5	8	0.8	8	0.8
Tecnologías de la información	0.10								
TOTAL	1.00		8.7		7.7		8.3		8.6

3.8 Barreras de entrada

Barreras de entrada:

- Apatía o falta de conocimiento de las plataformas digitales.
- Consultores reconocidos con posicionamiento en consultoría.
- Resistencia al cambio por parte de los dueños de las empresas.
- Desconfianza por parte
- Complicaciones de licencias digitales por ley.

Barreras de salida:

- Contratos de servicios firmados con los clientes.
- Contratos de confidencialidad.

4.- MERCADOTECNIA

4.1 Atributos del servicio

Se ofrece un servicio de consultoría personalizada el cual permite tener sesiones de trabajo a través de una plataforma digital la cual permite optimizar recursos, tiempos y desplazamientos, sin dejar de lado la opción presencial.

Estrategia de mercadeo es dejando a elección del cliente elegir el nivel de asesoría en base a sus necesidades las cuales se pueden basar en:

- ✓ Nivel del problema a resolver.
- ✓ Tamaño de la empresa.
- ✓ Capacidad de pago.

Sin embargo independientemente del nivel seleccionado el servicio, atención, seguimiento, y experiencia será lo más importante en todo momento.

El método para ofrecer los servicios de asesoría se da en dos medios, presencial y virtual.

Características técnicas:

Plataforma Virtual

- ✓ Plataforma digital con denominación técnica como LMS, con comunicación a través de internet.
- ✓ Conexión a internet a través de un navegador.
- ✓ Multiplataforma.
- ✓ Acceso restringido, para cada integrante una cuenta validada.
- ✓ Interfaz gráfica.
- ✓ Programación de actualizaciones.
- ✓ Presentación de la información en formato multimedia (gráficos, audio, vídeo y animaciones) tanto en transferencia de archivos como en tiempo real.
- ✓ Información en formato.

4.2 Establecimiento de precios

Los precios establecidos por IQ Estratégico se basan en dos modelos distintos, el presencial y el virtual, en ambos esquemas el método de pago es por hora, a continuación se detalla el catálogo de precios:

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Asesoría presencial	Precio
Asesor 1 - Master	\$ 1,000
Asesor 2 - Senior	\$ 800
Asesor 3 - Junior	\$ 400
Social Media	\$ 400
Diseño Gráfico	\$ 400

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Asesoría virtual	Precio
Asesor virtual - Master	\$ 800
Asesor virtual - Senior	\$ 600
Asesor virtual - Senior	\$ 600
Asesor virtual - Junior	\$ 300

Volumen de ventas estimado por segmento.

La metodología y plataforma sugiere que cada sesión de trabajo con cada uno de los empresarios sea con una duración mínima de 8 horas por mes, proponiendo por factor de atención y aprovechamiento del tiempo 2 horas por sesión, sugiriendo al menos una sesión por semana.

Considerando que en plataforma virtual se tiene como meta inicial atender a un total de 24 empresas y que la modalidad de asesoría presencial 12 empresas, asesorando simultáneamente a un total de 36 empresas, colocando en base al sugerido de horas por empresa mensual de un total de 269 horas distribuidas en los diversos niveles de asesoría Master – Senior – Junior.

Rentabilidad esperada de cada segmento de mercado.

Considerando el número de horas colocadas por el nivel de asesoría se esperan ingresos semanales en base a la siguiente tabla:

PRESUPUESTO DE VENTA EN BASE A CAPACIDAD REAL					
	Rendimiento Real jornada 85%	Mes 26	Sem. sesión 2 horas. Hrs. reales por sesión 3 hrs.	Precio por hr.	Ingreso por venta
ASESORIA PRESENCIAL					
Asesor 1 - Master	4.8	70	23	\$ 1,000.00	\$ 23,333.33
Asesor 2 - Senior	4.8	70	23	\$ 800.00	\$ 18,666.67
Asesor 3 - Junior	4.8	70	23	\$ 400.00	\$ 9,333.33
Social Media	4.8	21	4	\$ 400.00	\$ 1,400.00
Diseño Gráfico	4.8	21	4	\$ 400.00	\$ 1,400.00
ASESORIA VIRTUAL			Hrs. reales por sesión 2 horas		
Asesor virtual - Master	2	52	26	\$ 800.00	\$ 20,800.00
Asesor virtual - Senior	2	52	26	\$ 600.00	\$ 15,600.00
Asesor virtual - Senior	2	140	70	\$ 600.00	\$ 42,000.00
Asesor virtual - Junior	2	140	70	\$ 300.00	\$ 21,000.00
TOTAL SESIONES			269.00		\$ 153,533.33

4.3 Establecimiento de imagen corporativa

Descripción del logo





Pantones

COLOR



PANTONE 360 C



PANTONE
COOL GRAY 10 C



ESCALA
DE GRISES

PANTONE 421 C



PANTONE
COOL GRAY 10 C

Psicología del Color

Psicología del color gris oscuro:

- Fuerza
- Edad
- Durabilidad
- Sofisticación
- Dureza
- Profesionalidad
- Elegancia
- Solidez

Psicología del color gris neutro:

- Sobriedad
- Practicidad
- Quietud
- Neutralidad
- Modestia
- Reserva
- Lógica
- Eficiencia

Psicología del color verde:

- Juventud
- Aspereza
- Frescor
- Alegría

Tarjetas de Presentación



4.4 Determinación de canales de promoción

La estrategia de comercialización más efectiva para la asesoría presencial, es tener acercamiento directo a los foros y espacios en los que empresarios con interés de ser mejores empresas se encuentran, o que buscan networking, es por ello que para ellos la estrategia se basa en asistir y realizar presentaciones rápidas y un pre-diagnostico en su empresa, comunicándolo en foros de interés a ellos como lo son:

- Tijuana Innovadora
- Mexicali Decide ser grande
- Agrobaja
- Diversas cámaras empresariales
- Incubadoras de Negocios
- Secretaria de Economía Federal
- Secretaria de Desarrollo Económico del Estado.
- Semana Nacional Emprendedor
- Universidades

Desayunos mensuales de empresarios



Con lo que respecta al servicio virtual, este es controlado por los navegadores, por lo que se invertirá en posicionamiento de la plataforma web a través de Google Advanced, Videos Paginas de empresas a través de Facebook, alianzas con páginas oficiales como de universidades, Gobiernos Estatales y Federales.

Mandando información de interés a las empresas, como artículos, tips a través de mailing masivos.

Las promociones de inicio de IQ Estratégico son:

- Diagnósticos gratis
- Asesoría gratis con tu registro
- Presentación de servicios vía remota

4.5 Diferenciación y posicionamiento esperado del proyecto

- I. Despacho de consultoría con atención personalizada a través de una plataforma virtual.
- II. Consultores con experiencia no dedicados económicamente al 100% de la consultoría, si no expertos trabajando por pasión en pro del crecimiento y mejora de empresas en el país.
- III. No es una consultoría con una metodología forzosamente establecida.

5.- ORGANIZACIÓN Y OPERACIONES

5.1 Planteamiento de la estructura propuesta

La estructura operativa tiene dos etapas, la etapa inicial considera un equipo base de 9 personas presenciales, además del consejo de 4 personas y 4 asesores de base virtual.

La segunda etapa considera un equipo base presencial de 17 personas, más las 4 personas miembros del consejo y 20 asesores activos en base de datos virtual.

5.2 Identificación de perfiles

Consejo:

Personas con trayectoria reconocida, perfiles profesionales distintos, con el ímpetu empresarial de hacer de IQ Estratégico un mejor despacho, cuestionar

cada decisión tomada de acercando a través de las relaciones a más y mejores consultores y prospectos.

Director:

Su actividad principal es supervisar, coordinar, crear, planificar, organizar, dirigir, controlar, calcular y deducir el trabajo de la empresa. Planifica el crecimiento de la empresa a corto y a largo plazo. Gestionar y mantener las relaciones públicas.

Administrador:

Coordinar, registrar y aplicar los recursos financieros de manera óptima cumplimiento de obligaciones, emisión de facturas, seguimiento de cobro en tiempo y forma, así como proporcionar información financiera, contable y fiscal a la gerencia a través de reportes mensuales, para la planeación, organización, presupuesto y toma de decisiones.

Asesor:

El objetivo fundamental es identificar las necesidades y o áreas de oportunidad en empresas locales, con la principal intención de proponer y trabajar en la planeación estratégica para resolver las necesidades, áreas de oportunidad previamente identificadas y obtener un resultado positivo mejorando el estado anímico de cada una de las empresas.

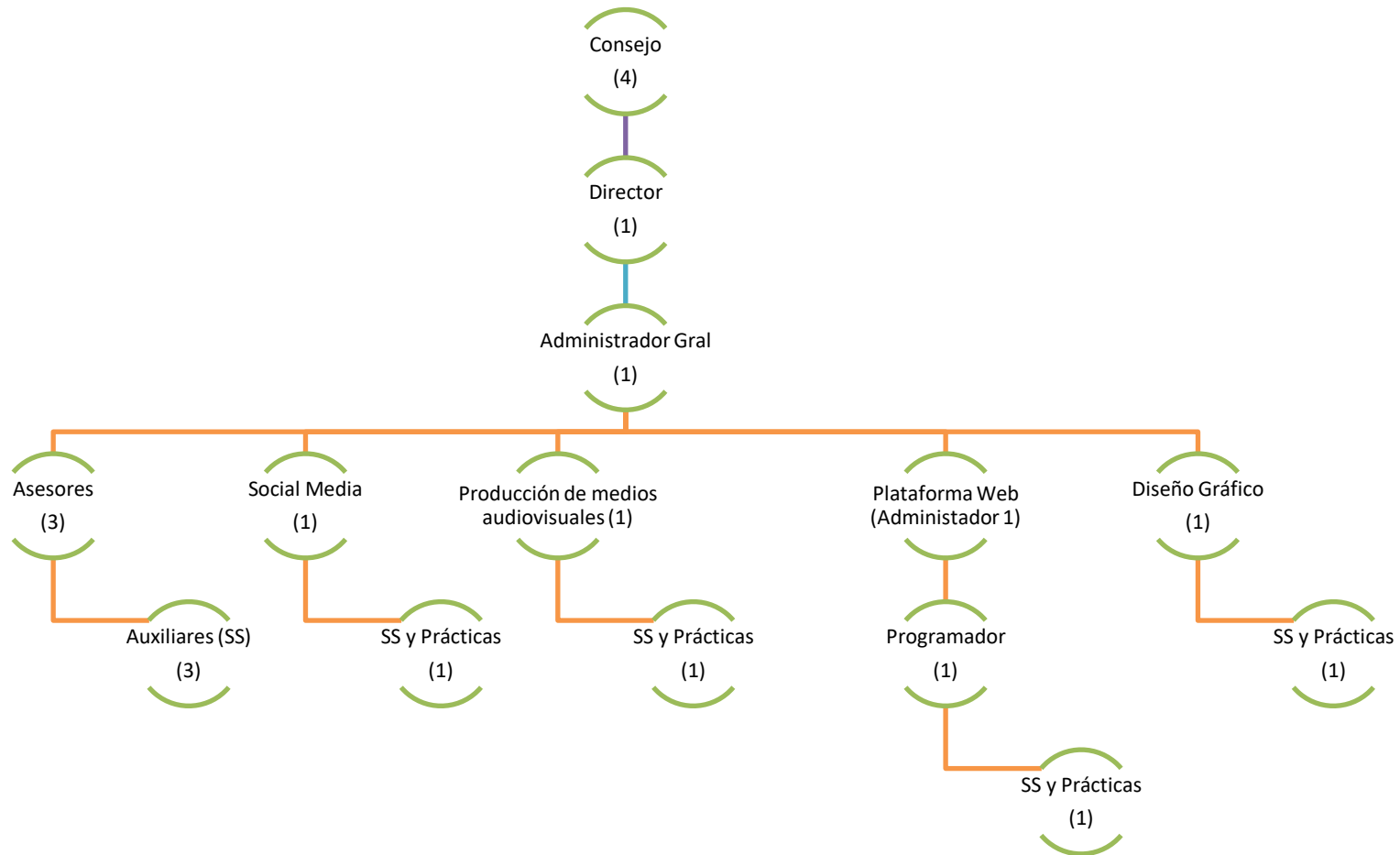
Social media / diseño gráfico / producción de medios:

El objetivo fundamental es identificar en cada una de sus áreas las necesidades de diseño y comunicación tanto grafica como visual de las empresas locales, con la principal intención de proponer y trabajar en el cumplimiento de los objetivos pactados en la planeación estratégica para resolver las necesidades y áreas de oportunidad previamente identificadas.

Plataforma web:

Construir, mejorar día a día, y mantener el óptimo funcionamiento de la plataforma digital, la generación de aplicaciones y servicios web utilizando las últimas tecnologías y mejores prácticas, con el fin de contar con nuevas funcionalidades y haciendo mejor la experiencia de los usuarios.

5.3 Organigrama



5.4 Establecimiento de políticas

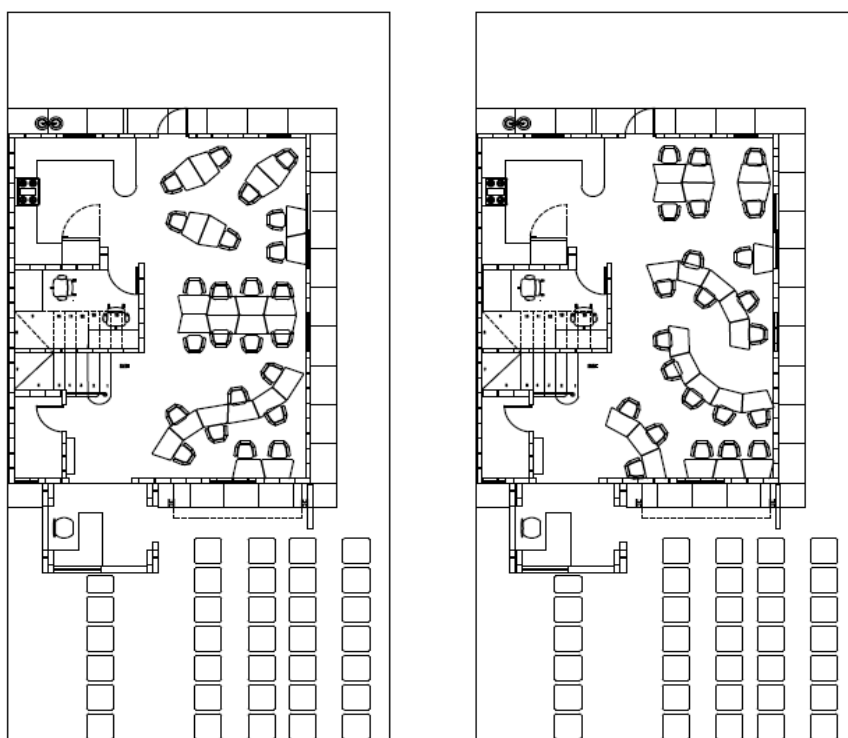
- I. Contrato de prestación de servicios profesionales de los asesores virtuales a IQ Estratégico.
- II. Contrato de confidencialidad de los consultores base y a IQ Estratégico al cliente.
- III. Contrato de prestación de servicios profesionales de IQ Estratégico al cliente.
- IV. Contrato de confidencialidad de los consultores y equipo base de IQ Estratégico al cliente.
- V. Política de garantía de satisfacción del cliente.
- VI. Penalización por inasistencia de asesor y/o cliente.
- VII. Penalización por incumplimiento de acuerdos por parte de actividades pendientes del consultor.

5.5 Infraestructura disponible

IQ Estratégico se localizará en la ciudad de Mexicali Baja California, en Av. José Maria Aguayo No. 1326 Col. Santa Maria, 21240 Mexicali, B.C.

Teléfono: 686 5630980

Diseño de planta arquitectónica:



Diseño interior:



5.6 Recursos físicos e instalaciones en los que se sustenta el desarrollo del proyecto

Se necesita para el desarrollo del proyecto un espacio físico

INVERSIÓN FIJA

CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	PRECIO U.	IMPORTE
----------	--------	-------	-----------	---------

MOBILIARIO

Escritorios	pza.	4	\$3,928.00	\$3,928.00
Mesa bancos	pza.	4	\$12,686.88	\$50,747.52
Silla Secretarial	pza.	4	\$ 1,032.75	\$ 4,131.00
Silla Ejecutiva	pza.	2	\$ 1,981.03	\$ 3,962.06
Accesorios	pza.	1	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
Estantería	pza.	4	\$ 2,442.00	\$ 9,768.00
Pizarrón cristal	pza.	1	\$4,030.18	\$4,030.18
TV	pza.	1	\$ 6,292.24	\$ 6,292.24
Mueble recepción	pza.	1	\$ 25,869.00	\$ 25,869.00

EQUIPO ELECTRÓNICO

Computo diseño	pza.	2	\$ 15,999	\$ 31,998.00
Computo	pza.	4	\$ 9,499	\$ 37,996
Proyector	pza.	1	\$ 13,899	\$ 13,899
Impresora	pza.	1	\$ 1,421.55	\$ 1,421.55
Aire Acondicionado 2 t	pza.	2	\$ 9,034	\$ 18,068.00

EQUIPO TRANSPORTE

AVEO 2011 Semi nuevo		1	\$ 110,000	\$ 110,000.00
----------------------	--	---	------------	---------------

INVERSIÓN DIFERIDA

CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	PRECIO U.	IMPORTE
----------	--------	-------	-----------	---------

PROGRAMAS

Licencias Office Mac	pza.	1	\$ 1,299.00	\$ 1,299.00
Licencias Office	pza.	1	\$ 1,099.00	\$ 1,099.00
Corel Draw	pza.	1	\$ 9,500.00	\$ 9,500.00
Desarrollo de página web y plataforma de asesoría	programación	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Antivirus		4	\$ 599.00	\$ 2,396.00

ORGANIZACIÓN

Constitución	Registro	1	\$ 15,000	\$ 15,000
Registro RPP	Registro	1		
Registro marca	Registro	1	\$ 6,990.00	\$ 6,990.00

ADECUACIONES

Adecuaciones local	Proyecto	1	\$ 103,830.00	\$ 103,830.00
Instalaciones eléctricas	Proyecto	1	\$ 27,400.00	\$ 27,400.00

6.- ASPECTOS FINANCIEROS

6.1 Resumen financiero

6.2 Inversión inicial

6.3 Origen y aplicación de los recursos

6.4 Portafolio de productos

6.5 Análisis de capacidad instalada

6.6 Presupuesto de ventas

6.7 Costo de ventas

6.8 Presupuesto de materias primas

6.9 Presupuesto de mano de obra

6.10 Presupuesto de cargos indirectos

6.11 Presupuesto de gastos de operación

6.12 Depreciaciones

6.13 Amortizaciones

6.14 Estado de resultados proyectado

6.15 Balance general proyectado

6.16 Flujo de efectivo

6.17 Flujo de efectivo operativo y financiero

6.18 Costo de capital promedio ponderado

6.19 Valor presente neto operativo y financiero

6.20 Tasa interna de retorno operativo y financiero

6.21 Periodo de recuperación de la inversión operativa y financiera

6.22 Punto de equilibrio operativo y financiero

RESUMEN DEL PROYECTO**1. Datos generales**

Proyecto	Plataforma de asesoría empresarial	
Tipo de proyecto	Plan de negocio	
Resumen del proyecto		
Ubicación del proyecto	Mexicali Baja California	
Propósito	Determinar la rentabilidad del proyecto	
Moneda de proyección	Pesos mexicanos	
Periodo de evaluación	5	años
Tipo de cambio	\$20.50	pesos

2. Inversión inicial

Inversión fija	\$332,111
Inversión diferida	\$187,514
Capital de trabajo	\$62,687
Total	\$582,312

3. Indicadores para la evaluación económica**TIR (Tasa interna de rendimiento)**

TIR operativa	344.02%
TIR financiera	733.51%

TAMAR (Tasa mínima aceptable de riesgo)

TAMAR nominal (TD)	11.07%
---------------------------	---------------

PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

PRI en meses	meses	años
PRI (Flujo operativo)	78	6.5
PRI (Flujo financiero)	19	1.6

VPN (Valor presente neto)

VPN operativo	\$13,469,183
VPN financiero	\$12,729,888

Punto de equilibrio

	1	2	3	4	5
En unidades	18,375	16,727	16,593	16,469	16,353
En importe	\$1,231,126	\$1,120,724	\$1,111,740	\$1,103,396	\$1,095,638
En porcentaje	66%	37%	35%	32%	30%

Flujo de efectivo descontado

	1	2	3	4	5
FE Operativo	\$1,655,932	\$1,231,290	\$1,113,254	\$1,223,942	\$1,316,381
FE financiera	\$1,595,286	\$1,167,307	\$1,045,427	\$1,151,687	\$1,316,381
Utilidad neta	\$918,946	\$1,042,918	\$1,021,381	\$1,087,228	\$1,190,104

INVERSIÓN FIJA

CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	PRECIO U.	IMPORTE	%	TOTALES
----------	--------	-------	-----------	---------	---	---------

MOBILIARIO

Escritorios	pza.	4	\$3,928.00	\$3,928.00		
Mesa bancos	pza.	4	\$12,686.88	\$50,747.52		
Silla Secretarial	pza.	4	\$ 1,032.75	\$ 4,131.00		
Silla Ejecutiva	pza.	2	\$ 1,981.03	\$ 3,962.06		
Accesorios	pza.	1	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00		
Estantería	pza.	4	\$ 2,442.00	\$ 9,768.00		
Pizarrón cristal	pza.	1	\$4,030.18	\$4,030.18		
TV	pza.	1	\$ 6,292.24	\$ 6,292.24		
Mueble recepción	pza.	1	\$ 25,869.00	\$ 25,869.00	20%	\$118,728

EQUIPO ELECTRÓNICO

Computo diseño	pza.	2	\$ 15,999	\$ 31,998.00		
Computo	pza.	4	\$ 9,499	\$ 37,996		
Proyector	pza.	1	\$ 13,899	\$ 13,899		
Impresora	pza.	1	\$ 1,421.55	\$ 1,421.55		
Aire Acondicionado 2 ton	pza.	2	\$ 9,034	\$ 18,068.00	18%	\$103,383

EQUIPO TRANSPORTE

AVEO 2011 Semi nuevo		1	\$ 110,000	\$ 110,000.00	19%	\$ 110,000
						\$ 332,111

INVERSIÓN DIFERIDA

CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	PRECIO U.	IMPORTE
----------	--------	-------	-----------	---------

PROGRAMAS

Licencias Office Mac	pza.	1	\$ 1,299.00	\$ 1,299.00		
Licencias Office	pza.	1	\$ 1,099.00	\$ 1,099.00		
Corel Draw	pza.	1	\$ 9,500.00	\$ 9,500.00		
Desarrollo de página web y plataforma de asesoría	programación	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00		
Antivirus		4	\$ 599.00	\$ 2,396.00	6%	\$ 34,294

ORGANIZACIÓN

Constitución	Registro	1	\$ 15,000	\$ 15,000		
Registro RPP	Registro	1				
Registro marca	Registro	1	\$ 6,990.00	\$ 6,990.00	4%	\$ 21,990

ADECUACIONES

Adecuaciones local	Proyecto	1	\$ 103,830.00	\$ 103,830.00		
Instalaciones eléctricas	Proyecto	1	\$ 27,400.00	\$ 27,400.00	23%	\$ 131,230
						\$ 187,514

GASTOS PRE-OPERATIVOS

CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	PRECIO U.	IMPORTE		
Anuncio exterior	Pza.	1	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00		
Uniformes	Pza.	10	\$ 364	\$ 3,640		
Alarma	Equipo	1	\$ 34,347.16	\$ 34,347.16		
Proyecto eléctrico	Proyecto	1	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00	9%	\$ 52,687

GASTOS VENTAS

CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	PRECIO U.	IMPORTE		
Publicidad	Pza.	1	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	2%	\$ 10,000.00

TOTAL**\$ 582,311.71 100%**

ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

Concepto	Importe Total	Socio 1	Socio 2	Intermediario financiero	Apoyo - Crédito - Subsidio	Total	%
MOBILIARIO	\$118,728.00	\$11,872.80	\$11,872.80	\$ -	\$ 94,982	\$118,728.00	20%
EQUIPO ELECTRÓNICO	\$103,383	\$51,691.28	\$51,691.28	\$ -	\$ -	\$103,382.55	18%
EQUIPO TRANSPORTE	\$ 110,000.00	\$0.00	\$0.00	\$ 110,000	\$ -	\$110,000.00	19%
PROGRAMAS	\$ 34,294.00	\$17,147.00	\$17,147.00	\$ -	\$ -	\$34,294.00	6%
ORGANIZACIÓN	\$ 21,990.00	\$10,995.00	\$10,995.00	\$ -	\$ -	\$21,990.00	4%
ADECUACIONES	\$ 131,230.00	\$26,246.00	\$26,246.00	\$ -	\$ 78,738	\$131,230.00	23%
GASTOS PRE-OPERATIVOS	\$ 52,687.16	\$26,343.58	\$26,343.58	\$ -	\$ -	\$52,687.16	9%
GASTOS VENTAS	\$ 10,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$ -	\$ -	\$10,000.00	2%
TOTAL DE INVERSIÓN	\$582,311.71	\$149,295.65	\$149,295.65	\$ 110,000	\$ 173,720	\$582,311.71	100%
APORTACIÓN TOTAL SOCIOS		\$298,591.31					
% Participación	100%	51%		19%	30%		

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Asesoría presencial	Precio
Asesor 1 - Master	\$ 1,000
Asesor 2 - Senior	\$ 800
Asesor 3 - Junior	\$ 400
Social Media	\$ 400
Diseño Gráfico	\$ 400
Asesoría virtual	Precio
Asesor virtual - Master	\$ 800
Asesor virtual - Senior	\$ 600
Asesor virtual - Senior	\$ 600
Asesor virtual - Junior	\$ 300

CAPACIDAD TEÓRICA - PRIMER AÑO				
	Rendimiento Real jornada al 85%	Mes 26	Sem. sesiones 2 hrs.	NOTAS
ASESORIA PRESENCIAL				
Asesor 1	6.8	176.8	88.4	Estoy considerando en la capacidad máxima se da considerando que sea un empresario tras otro con sesiones de 2 horas cada uno.
Asesor 2	6.8	176.8	88.4	
Asesor 3	6.8	176.8	88.4	
Social Media	6.8	176.8	88.4	
Diseño Gráfico	6.8	176.8	88.4	
ASESORIA VIRTUAL			Hrs. reales por sesión 2 hrs	
Asesor virtual - Master	2	52	26	En este servicio, se considera que un consultor externo en la versión virtual, de solo una asesoría por día, dado que tienen actividades fijas.
Asesor virtual - Senior	2	52	26	
Asesor virtual - Senior	2	52	26	
Asesor virtual - Junior	2	52	26	
TOTAL HORAS POR MES 1092			546 TOTAL SESIONES	
				1092 TOTAL HORAS EFECTIVAMENTE PAGADAS

CAPACIDAD REAL - PRIMER AÑO				
	Rendimiento Real jornada 85%	Mes 26	Sem. sesión 2 hrs. Hrs. reales por sesión 3 hrs	NOTAS
ASESORIA PRESENCIAL				
Asesor 1	4.8	124.8	42	Se consideran 3 horas por consultoría, dado que deben de avanzar y preparar algún avance o los puntos a tratar con el empresario cada sesión
Asesor 2	4.8	124.8	42	
Asesor 3	4.8	124.8	42	
Social Media	4.8	124.8	21	
Diseño Gráfico	4.8	124.8	21	
ASESORIA VIRTUAL			Hrs. reales por sesión 2 hrs	
Asesor virtual - Master	2	52	26	
Asesor virtual - Senior	2	52	26	
Asesor virtual - Senior	2	52	26	
Asesor virtual - Junior	2	52	26	
832			104 TOTAL SESIONES	
				208 TOTAL HORAS EFECTIVAMENTE PAGADAS

PRESUPUESTO DE VENTA EN BASE A CAPACIDAD REAL					
	Rendimiento Real jornada 85%	Mes 26	Sem. sesión 2 horas. Hrs. reales por sesión 3 hrs.	Precio por hr.	Ingreso por venta
ASESORIA PRESENCIAL					
Asesor 1 - Master	4.8	70	23	\$ 1,000.00	\$ 23,333.33
Asesor 2 - Senior	4.8	70	23	\$ 800.00	\$ 18,666.67
Asesor 3 - Junior	4.8	70	23	\$ 400.00	\$ 9,333.33
Social Media	4.8	21	4	\$ 400.00	\$ 1,400.00
Diseño Gráfico	4.8	21	4	\$ 400.00	\$ 1,400.00
ASESORIA VIRTUAL			Hrs. reales por sesión 2 horas		
Asesor virtual - Master	2	52	26	\$ 800.00	\$ 20,800.00
Asesor virtual - Senior	2	52	26	\$ 600.00	\$ 15,600.00
Asesor virtual - Senior	2	140	70	\$ 600.00	\$ 42,000.00
Asesor virtual - Junior	2	140	70	\$ 300.00	\$ 21,000.00
TOTAL SESIONES			269.00		\$ 153,533.33
TOTAL HORAS EFECTIVAMENTE PAGADAS			538.00		

Presupuesto de ventas a 5 años

Año Fiscal Inicia en lunes, 2 de enero de 2017

VENTAS COMERCIAL		Prónostrico de ventas a 12 meses												AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		Prónostrico de ventas a 12 meses												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	
		2017												2017		2018		2019		2020		2021	

PRESUPUESTO DE VENTAS - HORAS

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Asesoría de Master presencial	840	910	980	980	980
Asesoría Senior presencial	840	910	980	980	980
Asesoría Jr. Presencial	840	910	980	980	980
Asesoría de Master Virtual	312	338	364	364	364
Asesoría Senior Virtual	624	676	728	728	728
Asesoría Jr. Virtual	312	338	364	364	364
Capacitación externa	120	130	140	140	140
Social Media	252	273	294	294	294
Diseño Gráfico	252	273	294	294	294
Total de horas colocadas	4393	4760	5127	5128	5129
Presecial	3144	3406	3668	3668	3668
Virtual	1248	1352	1456	1456	1456

488.1111111	476	512.7	512.8	512.9
9.386752137	9.15384615	9.859615385	9.86153846	9.863461538
1.877350427	1.83076923	1.971923077	1.97230769	1.972692308

PRESUPUESTO DE VENTAS - INGRESOS CONSIDERANDO INFLACIÓN EN P.V.

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Asesoría de Master presencial	\$ 934.115	\$ 1.032.628	\$ 1.059.993	\$ 1.088.083	\$ 1.116.917
Asesoría Senior presencial	\$ 747.202	\$ 826.103	\$ 847.994	\$ 870.466	\$ 893.533
Asesoría Jr. Presencial	\$ 373.646	\$ 413.051	\$ 423.997	\$ 435.233	\$ 446.767
Asesoría de Master virtual	\$ 277.566	\$ 306.838	\$ 314.969	\$ 323.316	\$ 331.884
Asesoría Senior virtual	\$ 416.345	\$ 460.257	\$ 472.454	\$ 484.974	\$ 497.826
Asesoría Jr. Virtual	\$ 104.087	\$ 115.064	\$ 118.113	\$ 121.243	\$ 124.458
Capacitación externa	\$ 106.756	\$ 118.015	\$ 121.142	\$ 124.352	\$ 127.648
Social Media	\$ 112.094	\$ 123.915	\$ 127.199	\$ 130.570	\$ 134.030
Diseño Gráfico	\$ 112.094	\$ 123.915	\$ 127.199	\$ 130.570	\$ 134.030
	\$ 3,183,998	\$ 3,519,787	\$ 3,613,061	\$ 3,708,807	\$ 3,807,091

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
FIJOS		AÑOS				
CONCEPTO	MENSUAL	1	2	3	4	5
Luz	\$ 2,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000
Agua	\$ 200	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400
Cafetería	\$ 600	\$ 7,200	\$ 7,200	\$ 7,200	\$ 7,200	\$ 7,200
Telefonía - Internet	\$ 500	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000
Renta	\$ 7,000	\$ 84,000	\$ 84,000	\$ 84,000	\$ 84,000	\$ 84,000
Art. Limpieza	\$ 500	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000
Combustible	\$ 4,800	\$ 57,600	\$ 57,600	\$ 57,600	\$ 57,600	\$ 57,600
Multifuncional	\$ 1,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000
Papelería	\$ 300	\$ 3,600	\$ 3,600	\$ 3,600	\$ 3,600	\$ 3,600
Contabilidad	\$ 928	\$ 11,136	\$ 11,136	\$ 11,136	\$ 11,136	\$ 11,136
Dominio	\$ 100	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200
Publicidad	\$ 500	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000
Alarma	\$ 370	\$ 4,440	\$ 4,440	\$ 4,440	\$ 4,440	\$ 4,440
TOTAL	\$ 18,798	\$ 225,576	\$ 225,576	\$ 225,576	\$ 225,576	\$ 225,576

GASTOS DE VENTA						
FIJOS		AÑOS				
CONCEPTO	MENSUAL	1	2	3	4	5
Asesoría de Master virtual	\$ 10,400	\$ 124,800	\$ 124,800	\$ 124,800	\$ 124,800	\$ 124,800
Asesoría Senior virtual	\$ 15,600	\$ 187,200	\$ 187,200	\$ 187,200	\$ 187,200	\$ 187,200
Asesoría Jr. Visual	\$ 3,900	\$ 46,800	\$ 46,800	\$ 46,800	\$ 46,800	\$ 46,800
TOTAL	\$ 29,900	\$ 358,800	\$ 358,800	\$ 358,800	\$ 358,800	\$ 358,800

GRAN TOTAL

1362

	Mensual	Anual	Hrs producidas Anual	C.U.
COSTO UNITARIO M.O. DIRECTA	\$ 18,798	\$ 225,576	4393	\$ 51.35

COSTO DE PRODUCCIÓN - ADINISTRACIÓN UNITARIO	
FIJOS	Unitario
CONCEPTO	
Costo Mano de obra	\$ 198.47
Cargos Fijos	\$ 180.42
Costo Total	\$ 378.89

COSTO DE PRODUCCIÓN - ADINISTRACIÓN					
FIJOS	AÑOS				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
Costo Mano de obra	\$ 624,000.00	\$ 676,000.00	\$ 728,000.00	\$ 728,000.00	\$ 728,000.00
Cargos Fijos	\$ 567,234.00	\$ 614,503.50	\$ 661,773.00	\$ 661,773.00	\$ 661,773.00
Costo de producción	\$ 1,191,234.00	\$ 1,290,503.50	\$ 1,389,773.00	\$ 1,389,773.00	\$ 1,389,773.00

Nómina Fija

Salarios Administrativos

Año 1

CARGO	Mensual	Anual	Prestaciones	Vacaciones	Aguinaldo	Prima Vacacional	TOTAL ANUAL
Director	\$20,000	\$240,000	\$60,000	\$4,000	\$10,000.00	1000	\$315,000.00
Administrador	\$16,000	\$192,000	\$48,000	\$3,200	\$8,000.00	800	\$252,000.00

Total Salarios Mensuales

36,000

Total Salarios Anuales

432,000

Total Prestaciones Anuales

135,000

Salario Operativo - Personal Asesoría Presencial

Salario Operativos

Año 1

CARGO	Mensual	Anual	Prestaciones	Vacaciones	Aguinaldo	Prima Vacacional	TOTAL ANUAL
Asesor Master	\$16,000	\$192,000	\$48,000	\$3,200	\$8,000.00	800	\$252,000.00
Asesor Senior	\$10,000	\$120,000	\$30,000	\$2,000	\$5,000.00	500	\$157,500.00
Asesor Jr.	\$8,000	\$96,000	\$24,000	\$1,600	\$4,000.00	400	\$126,000.00
Social Media	\$6,000	\$72,000	\$18,000	\$1,200	\$3,000.00	300	\$94,500.00
Diseñador Gráfico	\$8,000	\$96,000	\$24,000	\$1,600	\$4,000.00	400	\$126,000.00
Limpieza	\$4,000	\$48,000	\$12,000	\$800	\$2,000.00	200	\$63,000.00

Total Salarios Mensuales

52,000

Total Salarios Anuales

624,000

Total Prestaciones Anuales

195,000

Total de Salarios con prestaciones

\$819,000.00

Total de Salarios Administrativos (no incluye prestaciones)

Total de Mano de Obra (incluye prestaciones)

	Mensual	Anual	Hrs producidas Anual	C.U.
COSTO UNITARIO M.O. DIRECTA	\$ 52,000	\$ 624,000	3144	\$ 198.47
COSTO UNITARIO M.O. COMISIÓN	\$29,900	\$ 358,800	1248	\$ 287.50

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Base					
Asesor Master	1	1	1	1	1
Asesor Senior	1	1	1	1	1
Asesor Jr.	1	1	1	1	1
Social Media	1	1	1	1	1
Diseñador Gráfico	1	1	1	1	1
Limpieza	1	1	1	1	1
Virtual					
Asesor Master Virtual	1	1	1	1	1
Asesor Senior Virtual	1	1	1	1	1
Asesor Jr. Virtual	2	3	4	4	4
	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Base					
Asesor Master	\$252,000	\$252,000	\$252,000	\$252,000	\$252,000
Asesor Senior	\$157,500	\$157,500	\$157,500	\$157,500	\$157,500
Asesor Jr.	\$126,000	\$126,000	\$126,000	\$126,000	\$126,000
Social Media	\$94,500	\$94,500	\$94,500	\$94,500	\$94,500
Diseñador Gráfico	\$126,000	\$126,000	\$126,000	\$126,000	\$126,000
	\$756,000	\$756,000	\$756,000	\$756,000	\$756,000
Virtual					
Asesor Master Virtual	\$124,800	\$124,800	\$124,800	\$124,800	\$124,800
Asesor Senior Virtual	\$187,200	\$187,200	\$187,200	\$187,200	\$187,200
Asesor Jr. Virtual	\$93,600	\$140,400	\$187,200	\$187,200	\$187,200
	\$405,600	\$452,400	\$499,200	\$499,200	\$499,200
Total asesores	\$1,161,600	\$1,208,400	\$1,255,200	\$1,255,200	\$1,255,200
Personal administrativo					
Director	\$315,000	\$315,000	\$315,000	\$315,000	\$315,000
Administrador	\$252,000	\$252,000	\$252,000	\$252,000	\$252,000
Limpieza	\$63,000	\$63,000	\$63,000	\$63,000	\$63,000
	\$630,000	\$630,000	\$630,000	\$630,000	\$630,000

Nómina Variable

Salario Operativo - Personal Asesoría Virtual por **Comisión**

Comisiones						
Año 1						
CARGO	P. Venta	Comisión 50%	Proyección Vta	Proyección Vta	Comision Mensual	COMISION TOTAL ANUAL
Asesor Master Virtual	\$800	\$400	26	26	\$10,400	\$124,800
Asesor Senior Virtual	\$600	\$300	52	52	\$15,600	\$187,200
Asesor Jr. Virtual	\$300	\$150	26	26	\$3,900	\$46,800
Total Comisiones Mensuales					\$29,900	
Total Comisiones Anuales						\$358,800

Presupuesto de operacion

Gastos de Administración y Ventas					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Gastos de Administración					
Director	\$ 315,000	\$ 315,000	\$ 315,000	\$ 315,000	\$ 315,000
Administrador	\$ 252,000	\$ 252,000	\$ 252,000	\$ 252,000	\$ 252,000
Luz	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000	\$ 24,000
Agua	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400
Cafetería	\$ 7,200	\$ 7,200	\$ 7,200	\$ 7,200	\$ 7,200
Telefonía - Internet	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000
Renta	\$ 84,000	\$ 84,000	\$ 84,000	\$ 84,000	\$ 84,000
Art. Limpieza	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000
Combustible	\$ 57,600	\$ 57,600	\$ 57,600	\$ 57,600	\$ 57,600
Multifuncional	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000
Papelería	\$ 3,600	\$ 3,600	\$ 3,600	\$ 3,600	\$ 3,600
Contabilidad	\$ 11,136	\$ 11,136	\$ 11,136	\$ 11,136	\$ 11,136
Dominio	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200
Publicidad	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000
Alarma	\$ 4,440	\$ 4,440	\$ 4,440	\$ 4,440	\$ 4,440
TOTAL	\$ 792,576	\$ 792,576	\$ 792,576	\$ 792,576	\$ 792,576
Gastos de Venta					
Comisiones	\$358,800.00	\$388,700.00	\$418,600.00	\$418,600.00	\$418,600.00

DEPRECIACIONES

DEPRECIACIONES						AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	PRECIO U.	IMPORTE	% Depreciación	\$	2017	2018	2019	2020	2021	Valor de Salvamento
MOBILIARIO												
Escritorios	pza	4	\$3,928.00	\$ 3,928.00	10%	\$392.80	\$392.80	\$392.80	\$392.80	\$392.80	\$392.80	\$ 1,964.00
Mesa bancos	pza	4	\$12,686.88	\$ 50,747.52	10%	\$5,074.75	\$5,074.75	\$5,074.75	\$5,074.75	\$5,074.75	\$5,074.75	\$ 25,373.76
Silla Seretarial	pza	4	\$ 1,032.75	\$ 4,131.00	10%	\$413.10	\$413.10	\$413.10	\$413.10	\$413.10	\$413.10	\$ 2,065.50
Silla Ejecutiva	pza	2	\$ 1,981.03	\$ 3,962.06	10%	\$396.21	\$396.21	\$396.21	\$396.21	\$396.21	\$396.21	\$ 1,981.03
Accesorios	pza	1	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	10%	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$ 5,000.00
Estanteria	pza	4	\$ 2,442.00	\$ 9,768.00	10%	\$976.80	\$976.80	\$976.80	\$976.80	\$976.80	\$976.80	\$ 4,884.00
Pizarrón cristal	pza.	1	\$4,030.18	\$4,030.18	10%	\$403.02	\$403.02	\$403.02	\$403.02	\$403.02	\$403.02	\$ 2,015.09
TV	pza.	1	\$ 6,292.24	\$ 6,292.24	10%	\$629.22	\$629.22	\$629.22	\$629.22	\$629.22	\$629.22	\$ 3,146.12
Mueble recepción	pza.	1	\$ 25,869.00	\$ 25,869.00	10%	\$2,586.90	\$2,586.90	\$2,586.90	\$2,586.90	\$2,586.90	\$2,586.90	\$ 12,934.50
EQUIPO ELETRONICO												
Computo diseño	pza.	2	\$ 15,999	\$ 31,998.00	30%	\$9,599.40	\$9,599.40	\$9,599.40	\$9,599.40	\$3,199.80	\$0.00	\$ -
Computo	pza.	4	\$ 9,499	\$ 37,996	30%	\$11,398.80	\$11,398.80	\$11,398.80	\$11,398.80	\$3,799.60	\$0.00	\$ -
Proyector	pza.	1	\$ 13,899	\$ 13,899	10%	\$1,389.90	\$1,389.90	\$1,389.90	\$1,389.90	\$1,389.90	\$1,389.90	\$ 6,949.50
Impresora	pza.	1	\$ 1,421.55	\$ 1,421.55	10%	\$142.16	\$142.16	\$142.16	\$142.16	\$142.16	\$142.16	\$ 710.78
Aire Acondicionado 2 t	pza.	2	\$ 9,034	\$ 18,068.00	10%	\$1,806.80	\$1,806.80	\$1,806.80	\$1,806.80	\$1,806.80	\$1,806.80	\$ 9,034.00
EQUIPO TRANSPORTE												
AVEO 2011 Semi nuevo		1	\$ 110,000	\$ 110,000.00	25%	\$27,500.00	\$27,500.00	\$27,500.00	\$27,500.00	\$27,500.00	\$0.00	\$ -
Dep. Gastos de administración						\$63,709.86	\$63,709.86	\$63,709.86	\$49,711.06	\$15,211.66	\$	76,058.28

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Concepto	Importe Total	Socio 1	Socio 2	Intermediario financiero	Apoyo - Credito - Subsidio	Total
MOBILIARIO	\$ 118,728	\$11,872.80	\$11,872.80		\$ 94,982.40	\$ 118,728
ADECUACIONES	\$ 131,230	\$26,246.00	\$26,246.00		\$ 78,738.00	\$ 131,230
EQUIPO TRANSPORTE	\$ 110,000			\$ 110,000		\$ 110,000
TOTAL	\$ 359,958	\$ 38,119	\$ 38,119	\$ 110,000	\$ 173,720	\$ 359,958

Concepto	Importe
Crédito Capital de trabajo	\$ -
Crédito Refaccionario	\$ -
Arrendamiento financiero	\$ 110,000
Apoyo Gubernamental	\$ 173,720
TOTAL	\$ 283,720.40

CONDICIONES DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Tasa	15.19%
Plazo años	4
Comisión de apertura de crédito	2%

TABLA AMORTIZACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

No. de pagos	Capital	Pago de Capital	Pago de intereses	Pago Total
1	\$ 110,000.00	\$21,968.37	\$ 16,709.00	\$38,677
2	\$ 88,031.63	\$25,305.36	\$ 13,372.00	\$38,677
3	\$ 62,726.27	\$29,149.25	\$ 9,528.12	\$38,677
4	\$ 33,577.02	\$33,577.02	\$ 5,100.35	\$38,677

\$110,000.00

ESTADO DE RESULTADOS					
FIJOS	AÑOS				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
Ventas	\$3,183,998	\$3,519,787	\$3,613,061	\$3,708,807	\$3,807,091
Utilidad bruta	\$3,183,998	\$3,519,787	\$3,613,061	\$3,708,807	\$3,807,091
Gastos de operación					
Gastos de administración	\$1,191,234	\$1,290,503	\$1,389,773	\$1,389,773	\$1,389,773
Gastos de ventas Comisiones	\$358,800	\$388,700	\$418,600	\$418,600	\$418,600
Depreciación	\$63,710	\$63,710	\$63,710	\$49,711	\$15,212
	\$1,613,744	\$1,742,913	\$1,872,083	\$1,858,084	\$1,823,585
Utilidad de operación	\$1,570,254	\$1,776,874	\$1,740,979	\$1,850,723	\$1,983,506
Gastos y productos financieros	\$38,677	\$38,677	\$38,677	\$38,677	\$0
Utilidad financiera	\$1,531,576	\$1,738,196	\$1,702,301	\$1,812,046	\$1,983,506
Utilidad antes de impuesto					
I.S.R. y P.T.U.	\$612,631	\$695,279	\$680,920	\$724,818	\$793,402
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$918,946	\$1,042,918	\$1,021,381	\$1,087,228	\$1,190,104
ISR	30%				
PTU	10%				
	40%				

BALANCE GENERAL						
FIJOS						
AÑOS						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Activo circulante						
Bancos	\$ 10,000	\$1,605,286	\$2,772,594	\$3,818,021	\$4,969,708	\$6,210,030
Cuentas por cobrar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total de activo circulante	\$10,000	\$1,605,286	\$2,772,594	\$3,818,021	\$4,969,708	\$6,210,030
No circulante						
MOBILIARIO	\$118,728	\$118,728	\$118,728	\$118,728	\$118,728	\$118,728
EQUIPO ELECTRÓNICO	\$103,383	\$103,383	\$103,383	\$103,383	\$103,383	\$103,383
EQUIPO TRANSPORTE	\$110,000	\$110,000	\$110,000	\$110,000	\$110,000	\$110,000
Depreciación	\$0	\$63,710	\$127,420	\$191,130	\$240,841	\$256,052
Total de activo no circulante	\$332,111	\$268,401	\$204,691	\$140,981	\$91,270	\$76,058
Gastos diferidos						
Gastos pre operativos	\$240,201	\$240,201	\$240,201	\$240,201	\$240,201	\$240,201
Amortización	\$0					
	\$240,201	\$240,201	\$240,201	\$240,201	\$240,201	\$240,201
TOTAL ACTIVO	\$582,312	\$2,113,888	\$3,217,486	\$4,199,203	\$5,301,179	\$6,526,290
Pasivo a corto plazo						
Proveedores	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Crédito bancario cta corriente	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Crédito bancario Refaccionario	\$0	\$21,968	\$25,305	\$29,149	\$33,577	\$0
ISR y PTU	\$0	\$612,631	\$695,279	\$680,920	\$724,818	\$793,402
Pasivo a largo plazo						
Crédito bancario Refaccionario	\$110,000	\$88,032	\$62,726	\$33,577	\$0	\$0
Total pasivo	\$110,000	\$722,631	\$783,310	\$743,647	\$758,395	\$793,402
Capital contable						
Capital	\$298,591	\$298,591	\$298,591	\$298,591	\$298,591	\$298,591
Utilidad del ejercicio anterior	\$0	\$173,720	\$1,092,666	\$2,135,584	\$3,156,965	\$4,244,192
Utilidad del ejercicio	\$173,720	\$918,946	\$1,042,918	\$1,021,381	\$1,087,228	\$1,190,104
Total capital	\$472,312	\$1,391,258	\$2,434,175	\$3,455,556	\$4,542,784	\$5,732,887
TOTAL PASIVO MÁS CAPITAL	\$582,312	\$2,113,888	\$3,217,486	\$4,199,203	\$5,301,179	\$6,526,290
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

FLUJO DE EFECTIVO					
FIJOS	AÑOS				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
Utilidad del Ejercicio	\$918,946	\$1,042,918	\$1,021,381	\$1,087,228	\$1,190,104
Depreciación Acumulada	\$63,710	\$63,710	\$63,710	\$49,711	\$15,212
	\$982,656	\$1,106,628	\$1,085,091	\$1,136,939	\$1,205,315
Actividades de operación					
Cuentas por cobrar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Almacén	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Proveedores	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Crédito bancario cta corriente	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Crédito bancario Refaccionario	\$21,968	\$3,337	\$3,844	\$4,428	(\$33,577)
ISR y PTU	\$612,631	\$82,648	(\$14,358)	\$43,898	\$68,584
	\$634,599	\$85,985	(\$10,514)	\$48,326	\$35,007
Recursos generados por la operación	\$1,617,255	\$1,192,613	\$1,074,576	\$1,185,264	\$1,240,322
Actividades de financiamiento					
Crédito bancario Refaccionario	(\$21,968)	(\$25,305)	(\$29,149)	(\$33,577)	\$0
Capital social	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Utilidades retenidas					
	(\$21,968)	(\$25,305)	(\$29,149)	(\$33,577)	\$0
Actividades de inversión					
MOBILIARIO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
EQUIPO ELECTRÓNICO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
EQUIPO TRANSPORTE	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Origen/aplicación de recursos por inversión	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Aumento/disminución de efectivo	\$1,595,286	\$1,167,307	\$1,045,427	\$1,151,687	\$1,240,322
Efectivo al principio del periodo	\$10,000	\$1,605,286	\$2,772,594	\$3,818,021	\$4,969,708
	\$1,605,286	\$2,772,594	\$3,818,021	\$4,969,708	\$6,210,030

FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO

Flujo operativo acumulado	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta	0	918,946	1,042,918	1,021,381	1,087,228	1,190,104
Depreciación y amortización	0	63,710	63,710	63,710	49,711	15,212
Gastos financieros	0	38,677	38,677	38,677	38,677	0
Cambios en el capital de trabajo	0	634,599	85,985	-10,514	48,326	35,007
Flujo de operación	0	1,655,932	1,231,290	1,113,254	1,223,942	1,240,322
Recuperación del capital de trabajo	0	0	0	0	0	0
Valor de salvamento	0	0	0	0	0	76,058
Flujo neto de efectivo operativo	0	1,655,932	1,231,290	1,113,254	1,223,942	1,316,381
Flujo operativo acumulado	0	1,655,932	2,887,222	4,000,476	5,224,418	6,540,798
Flujo de efectivo sin proyecto	0	0	0	0	0	0
Flujo de efectivo operativo incremental	0	1,655,932	1,231,290	1,113,254	1,223,942	1,316,381

FLUJO DE EFECTIVO FINANCIERO

Flujo operativo acumulado	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta	0	918,946	1,042,918	1,021,381	1,087,228	1,190,104
Depreciación y amortización	0	63,710	63,710	63,710	49,711	15,212
Cambios en el capital de trabajo	0	634,599	85,985	-10,514	48,326	35,007
Adquisición de equipo	-332,111	0	0	0	0	0
inversión diferida	187,514	0	0	0	0	0
Pago de préstamos		-21,968	-25,305	-29,149	-33,577	0
Flujo financiero	(\$144,597)	\$1,595,286	\$1,167,307	\$1,045,427	\$1,151,687	\$1,240,322
Entrada de créditos	110,000	0	0	0	0	0
Apoyo gubernamental	173,720	0	0	0	0	0
Aportación socios	298,591	0	0	0	0	0
Aportación socios pago de crédito	0	0	0	0	0	0
Recuperación del capital de trabajo	0	0	0	0	0	0
Valor de salvamento	0	0	0	0	0	76,058
Flujo neto de efectivo financiero	\$437,715	\$1,595,286	\$1,167,307	\$1,045,427	\$1,151,687	\$1,316,381
Flujo financiero acumulado	\$437,715	\$2,033,001	\$3,200,309	\$4,245,736	\$5,397,423	\$6,713,804
Flujo de efectivo sin proyecto	0	0	0	0	0	0
Flujo de efectivo financiero incremental	\$437,715	\$1,595,286	\$1,167,307	\$1,045,427	\$1,151,687	\$1,316,381
		\$427,715	\$427,715	\$427,715	\$427,715	\$503,773

COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO

Concepto	Importe Total	%	Tasa	Prom. Ponderado	Intereses por tasas
Inversionistas	\$ 298,591.31	51%	16%	8.2%	\$ 47,774.61
Intermediario Financiero CCT	\$ -	0%	12%	0.0%	\$ -
Intermediario Financiero CCR	\$ -	0%	14%	0.0%	\$ -
Arrendamiento Financiero	\$ 110,000.00	19%	15%	2.9%	\$ 16,709.00
Apoyo Gubernamental	\$ 173,720.40	30%	0%	0.0%	\$ -
TOTAL	\$ 582,311.71			11.1%	\$ 64,483.61
					\$ 64,483.61

VALOR PRESENTE NETO OPERATIVO						
Concepto	Base	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo operativo incremental		1,655,932	2,887,222	4,000,476	5,224,418	6,540,798
Factor de descuento	11.07%	0.90	0.81	0.73	0.66	0.59
Inversión del proyecto	(\$582,311.71)	\$1,490,840	\$2,340,224	\$2,919,292	\$3,432,357	\$3,868,780
Sumatoria de FE netos (ΣFEN)	\$14,051,494					
Valor Presente Neto operativo	\$13,469,183					

VALOR PRESENTE NETO FINANCIERO						
Concepto	Base	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo operativo incremental		\$2,033,001	\$3,200,309	\$4,245,736	\$5,397,423	\$6,713,804
Factor de descuento	16.00%	0.86	0.74	0.64	0.55	0.48
Inversión del proyecto	(\$298,591)	\$1,752,587	\$2,378,351	\$2,720,063	\$2,980,949	\$3,196,529
Sumatoria de FE netos (ΣFEN)	\$13,028,480					
Valor Presente Neto operativo	\$12,729,888					

TASA INTERA DE RETORNO OPERATIVA

Concepto	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo a VP	(\$582,311.71)	1,655,932	2,887,222	4,000,476	5,224,418	6,540,798
Tasa Interna de Retorno	344.02%					

TASA INTERA DE RETORNO FINANCIERA

Concepto	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo a VP	(\$298,591.31)	\$2,033,001	\$3,200,309	\$4,245,736	\$5,397,423	\$6,713,804
Tasa Interna de Retorno	733.51%					

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Concepto	0	1	2	3	4	5
Inversión inicial	\$582,311.71					
Flujo operativo		\$1,490,840	\$2,340,224	\$2,919,292	\$3,432,357	\$3,868,780
Flujo operativo acumulado		\$1,490,840	\$3,831,065	\$6,750,357	\$10,182,715	\$14,051,494
Remanente sobre la inv. inicial		\$908,529	\$3,248,753	\$6,168,046	\$9,600,403	\$13,469,183
PRI operativo (en meses)						78
Inversión inicial	\$298,591					
Flujo financiero		\$1,752,587	\$2,378,351	\$2,720,063	\$2,980,949	\$3,196,529
Flujo financiero acumulado		\$1,752,587	\$4,130,938	\$6,851,001	\$9,831,950	\$13,028,480
Remanente sobre la inv inicial		\$1,453,996	\$3,832,347	\$6,552,410	\$9,533,359	\$12,729,888
PRI financiero (en meses)			19			

***El periodo de recuperación de la inversión se calculó con base en flujos de efectivo descontados.**

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

Concepto	1	2	3	4	5
Unidades	\$10,511.43	\$5,625.19	\$5,767.57	\$5,767.57	\$5,767.57
En importe	\$6,190,065	\$3,312,610	\$3,396,457	\$3,396,457	\$3,396,457
% de unidades requeridas para PEF	\$2	\$1	\$1	\$1	\$1
Costos fijos mas gastos financieros	\$ 2,207,376	\$ 1,181,276	\$ 1,211,176	\$ 1,211,176	\$ 1,211,176
Precio de venta menos costo variable	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210
Precio de venta promedio	\$589	\$589	\$589	\$589	\$589
Costo variable	\$379	\$379	\$379	\$379	\$379
Diferencia	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210

Comprobación de punto de equilibrio operativo

Ventas	\$2,207,376	\$1,181,276	\$1,211,176	\$1,211,176	\$1,211,176
Costos variables	\$3,982,688.91	\$2,131,333.68	\$2,185,281.17	\$2,185,281.17	\$2,185,281.17
Costos fijos	\$ 2,207,376	\$ 1,181,276	\$ 1,211,176	\$ 1,211,176	\$ 1,211,176
CV + CF	-\$3,982,689	-\$2,131,334	-\$2,185,281	-\$2,185,281	-\$2,185,281

7.- FACTORES DE RIESGO

- I. Crecimiento menor al pronosticado.
- II. Despachos en temas fiscales, contables, legales y de capacitación que buscan ofrecer asesoría empresarial.
- III. Consultores desleales a la plataforma.
- IV. Problemas técnicos con la plataforma.
- V. Empresa de nueva creación.
- VI. Falta de interés de los empresarios locales por investigar posibles opciones de solución a sus problemáticas y/o inhibidores de crecimiento.

8.- DESARROLLO FUTURO

Metas a corto plazo

Incrementar el número de empresas atendidas.

Incrementar el número de asesores que brinden la consultoría virtual y/o presencial.

Posicionarse como una marca referencia.

Metas a mediano plazo

Desarrollar un proyecto complementario el cual permita ofrecer a profesionistas no solo una plataforma de asesoría si no un espacio formal de desarrollo profesional independiente, es decir un coworking space.



Metas a largo plazo

Una agencia de Mystery Shopper la cual permita a las empresas asesoradas validar la calidad, servicio, atención de manera constante creando un vínculo con ellos a largo plazo.



8.- BIBLIOGRAFIA

- 1.- Pinson, L. (2002). Anatomy of a business plan. 1st ed. Chicago: Out of Your Mind ... and Into the Marketplace.
- 2.- González Domínguez, F. (2013). Creación de empresas. 1st ed. Madrid: Pirámide.
- 3.- Valdez Rivera, S. (1998). Diagnóstico empresarial. 1st ed. México, D.F.: Editorial Trillas.
- 4.- Fernández Pérez, P. and Lluch, A. (2016). Evolution of family business. 1st ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- 5.- Noticiascoepesgto.mx. (2016). IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO. Available at: <http://www.noticiascoepesgto.mx/articulos/255-pymesroque> [Accessed 26 Sep. 2016].
- 6.- Promexico.gob.mx. (2016). PyMES, eslabón fundamental para el crecimiento en México. Available at: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html> [Accessed 26 Sep. 2016].
- 7.- Censos Económicos 2014. Resultados Definitivos. Available at: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/> [Accessed 26 Sep. 2016].
- 8.- Siem.gob.mx. (2016). SIEM. Available at: <http://www.siem.gob.mx/siem/intranet.asp> [Accessed 26 Sep. 2016].