Neiva, 13 de Septiembre de 2022

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

MARIA VALENTINA MARIN ALVAREZ con C.C. No. 1.075.302.487,

ANDRES FELIPE GAMBOA DUSSAN, con C.C. No. 1.075.266.813,

Autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado

Titulado ESTUDIO DE VIABILIDAD DE MERCADEO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORIAS Y ACOMPAÑAMIENTOS FINANCIEROS PARA PERSONAS NATURALES EN LA CIUDAD DE NEIVA.

Presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar al título de

ESPECIALISTAS EN GERENCIA DE MERCADEO ESTRATEGICO.

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.

- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.

- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores" , los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

C.C 1075302487

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: Andrea Gamboa

C.C 1075266813

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: ESTUDIO DE VIABILIDAD DE MERCADEO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIAS Y ACOMPAÑAMIENTOS FINANCIEROS PARA PERSONAS NATURALES EN LA CIUDAD DE NEIVA.

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
MARIN ALVAREZ	MARIA VALENTINA
GAMBOA DUSSAN	ANDRES FELIPE

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
RAMIREZ PLAZAS	ELIAS

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: ESPECIALISTA EN GERENCIA DE MERCADEO ESTRATEGICO

FACULTAD: ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROGRAMA O POSGRADO: ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE MERCADEO ESTRATEGICO

CIUDAD: NEIVA **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2022 **NÚMERO DE PÁGINAS: 51**

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una **X**)**:**

Diagramas___ Fotografías___ Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general___ Grabados___ Láminas___ Litografías___ Mapas___ Música impresa___ Planos___ Retratos___ Sin ilustraciones___ Tablas o Cuadros_X_

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

MATERIAL ANEXO:

PREMIO O DISTINCIÓN *(En caso de ser LAUREADAS o Meritoria)*:

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

Español	Inglés
1. MERCADEO	MARKETING
2. FACTORES	FACTORS
3. PROBLEMÁTICA	PROBLEMATIC
4. INVESTIGACION	RESEARCH
5. POBLACIÓN	POPULATION

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

Antes de comprometer tiempo, energía y recursos en un nuevo proyecto, los ejecutivos quieren saber: ¿Puede este proyecto tener éxito? e incluso si el proyecto es exitoso, ¿justificarán los resultados el costo y el esfuerzo que tomó para lograrlos? Estas preguntas y, en última instancia, el destino del proyecto, se determinaron a través de un estudio de factibilidad. Hay una variedad de formas de realizar estudios de mercado. Un método utilizado fue realizar una encuesta a los clientes potenciales directamente y usar grupos focales o entrevistas para obtener comentarios de clientes potenciales, una vez se recopilaron los datos, se usaron para crear un perfil del cliente ideal. Esto nos ayudó a comprender el mercado objetivo y cómo llegar a él, de tal forma se pudo concluir que la creación de una empresa de asesorías y acompañamientos financieros para personas naturales en la ciudad de Neiva es factible.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

Before committing time, energy, and resources to a new project, executives want to know: Can this project succeed? And even if the project is successful, will the results justify the cost and effort it took to achieve them? These questions, and ultimately the fate of the project, were determined through a feasibility study. There are a variety of ways to conduct market research. One method used was to survey potential customers directly and use focus groups or interviews to get feedback from potential customers, once the data was collected it was used to create a profile of the ideal customer. This helped us understand the target market and how to reach it, in such a way that it was possible to conclude that the creation of a financial consulting and support company for natural persons in the city of Neiva is feasible.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado: Hernando Gil Tovar

Firma:

Nombre Jurado:

Firma:

Nombre Jurado:

Firma:

Estudio de Viabilidad de Mercadeo Para la Creación de una Empresa de Asesorías y Acompañamientos Financieros Para Personas Naturales en la Ciudad de Neiva.

Andrés Felipe Gamboa Dussán

María Valentina Marín Álvarez

Universidad Surcolombiana

Facultad de Economía y Administración

Especialización en Gerencia de Mercadeo Estratégico

Neiva 2022

Estudio de Viabilidad de Mercadeo Para la Creación de una Empresa de Asesorías y Acompañamientos Financieros Para Personas Naturales en la Ciudad de Neiva.

Andrés Felipe Gamboa Dussán

María Valentina Marín Álvarez

Asesor de Tesis

Mg. Elías Ramírez Plazas.

Universidad Surcolombiana

Facultad de Economía y Administración

Especialización en Gerencia de Mercadeo Estratégico

Neiva 2022

Tabla de Contenido

Resumen 6
Abstract 6
Introducción 7
1. Planteamiento del Problema 8
1.1. Sistematización del Problema 9
1.2. Objetivos de la Investigación 9
1.2.1. Objetivo General 9
1.2.2. Objetivos Específicos 9
1.3. Alcance 10
1.4. Impacto 10
2. Justificación 10
3. Marco Teórico 13
3.1. Antecedentes 13
4. Metodología 16
4.1. Tipo de Investigación 16
4.1.1. Documental 17
4.1.2. De campo 17
4.2. Diseño de la Investigación 17
4.2.1. No Experimental 17
4.3. Método de Investigación 18
4.3.1. Método Inductivo 18
4.3.2. Método Deductivo 18
4.3.3. Método Analítico 19
4.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información 19
4.4.1. Fuentes Primarias 19
4.4.2. Fuentes Secundarias 19
4.5. Población y Muestra 20
4.5.1. Docentes, Policía, Fuerzas Militares y Pensionados 20
4.6. Tratamiento de Datos 21
4.7. Recursos humanos y Materiales 21
4.7.1. Recursos Humanos 21
4.7.2. Recursos Materiales 21
4.8. Localización 22

4.8.1. Macro Localización 23
4.8.2. Micro Localización 23
4.9. Modelo del Plan de Negocios a Seguir 23
4.9.1. Formulación 23
4.9.2. Preparación 25
4.9.3. Evaluación 25
4.10. Logotipo 26
5. Plan de Mercadeo 27
5.1. Resultado de la Investigación de Mercados 27
5.1.1. Interpretación de los resultados 28
5.2. Estrategia de Precios 36
5.3. Estrategia de Ventas 37
5.4. Estrategia de Distribución 38
5.4.1. Políticas de Servicio 38
5.4.2. Tácticas de Ventas 38
5.5. Descripción de la Idea de Negocio 39
5.5.1. Misión 39
5.5.2. Visión 39
5.5.3. Valores Corporativos 40
5.5.4. Filosofía de Trabajo 40
5.6. Estructura Organizacional 40
5.7. Proceso de Selección del Personal 40
6. Resultados 41
6.1. Estudio Económico y Financiero 41
6.1.1. Gastos de Administración y Ventas 42
6.1.2. Estados Financieros 44
6.1.3. Razones Financieras 45
6.1.4. Flujo de caja 46
7. Conclusiones 46
8. Referencias 48
Anexo 50
Anexo A. Modelo de Encuesta 50

Figura 1.Localización Municipio de Neiva. 22
Figura 2. Logotipo. 27
Figura 3. Sexo de la Muestra 27
Figura 4.Ocupación de la Muestra 28
Figura 5.Representación Pregunta 1. 29
Figura 6.Representación Pregunta 2. 30
Figura 7.Representación Pregunta 3. 31
Figura 8.Representación Pregunta 4. 32
Figura 9.Representación Pregunta 5. 33
Figura 10.Representación Pregunta 6. 34
Figura 11.Representación Pregunta 7. 35
Figura 12.Representación Pregunta 8. 36

Tabla 1. Por favor indique cuales de las siguientes entidades prefiere para un servicio financiero. 28
Tabla 2. Conoce los beneficios de pertenecer a una entidad de libranzas no bancarias. 29
Tabla 3. Por favor indique cuál de los servicios financieros considera más importante. 30
Tabla 4. Por favor indique de las siguientes líneas de Crédito según su necesidad cuál utilizaría. 31
Tabla 5. Por favor indique, si en la pregunta 4 su respuesta es Libre Inversión que monto de dinero tomaría si accede a este servicio según su necesidad. 32
Tabla 6. Considera que en la ciudad de Neiva hace falta entidades que brinden asesorías y acompañamientos financieros. 33
Tabla 7. Considera que las entidades que brindan el servicio préstamos de dinero se acomodan a tus necesidades. 34
Tabla 8. Por favor indique, según la línea de crédito que selecciono en la pregunta 4 que plazo en meses tomaría para pagar la totalidad del crédito. 35
Tabla 9. Fijación de precios. 36
Tabla 10.Proyección del precio 37
Tabla 11.Proyección de ventas en unidades. 37
Tabla 12.Proyección de ventas en pesos. 38
Tabla 13.Asignación salarial. 40
Tabla 14.Inversión Incial. 42
Tabla 15.Gastos de administración y ventas. 43
Tabla 16.Nómina de administración. 43
Tabla 17.Estado de Resultados. 45
Tabla 18.Razones Financieras 45
Tabla 19. Flujo de Caja 46

Ecuación 1.Tamaño de Muestra. 20

Resumen

Antes de comprometer tiempo, energía y recursos en un nuevo proyecto , los ejecutivos quieren saber: ¿Puede este proyecto tener éxito? e incluso si el proyecto es exitoso, ¿justificarán los resultados el costo y el esfuerzo que tomó para lograrlos? Estas preguntas y, en última instancia, el destino del proyecto, se determinaron a través de un estudio de factibilidad . Hay una variedad de formas de realizar estudios de mercado. Un método utilizado fue realizar una encuesta a los clientes potenciales directamente y usar grupos focales o entrevistas para obtener comentarios de clientes potenciales, una vez se recopilaron los datos, se usaron para crear un perfil del cliente ideal. Esto nos ayudo a comprender el mercado objetivo y cómo llegar a él, de tal forma se pudo concluir que la creación de una empresa de asesorías y acompañamientos financieros para personas naturales en la ciudad de Neiva es factible.

Abstract

Before committing time, energy, and resources to a new project, executives want to know: Can this project succeed? And even if the project is successful, will the results justify the cost and effort it took to achieve them? These questions, and ultimately the fate of the project, were determined through a feasibility study. There are a variety of ways to conduct market research. One method used was to survey potential customers directly and use focus groups or interviews to get feedback from potential customers, once the data was collected it was used to create a profile of the ideal customer. This helped us understand the target market and how to reach it, in such a way that it was possible to conclude that the creation of a financial consulting and support company for natural persons in the city of Neiva is feasible.

Introducción

Con esta investigación se pretende analizar el contexto social de aquellas personas de régimen natural de la ciudad de Neiva – Huila que requieren asesorías y acompañamientos en temas financieros, además, de realizar una búsqueda de posibles clientes potenciales para la colocación de créditos por libranza.

Para lo anterior, se analizará el sector y subsector al que pertenece el proyecto de creación de empresa, si posee las condiciones y requerimientos mínimos para enfrentarse, crecer y evolucionar frente a otras empresas que se desenvuelvan en el mismo sector. Del mismo modo, se realizará un estudio de mercado con la finalidad de encontrar aquellos clientes potenciales, los cuales se les puede ofrecer el servicio de asesoría o préstamo según lo requieran, de este último se tendrá en cuenta solamente pensionados, policía, fuerzas militares y docentes.

Posteriormente, se realizará un estudio técnico donde se muestre cada uno de los activos y las operaciones de prestación del servicio. Sumado a lo anterior, se llevará a cabo un estudio administrativo y legal, teniendo como propósito fundamentar las bases para su formalización y los requerimientos necesarios para ello. Finalmente, se llevará a cabo un estudio financiero, donde se mostrará la inversión en activos fijos, pasivos y el capital de trabajo necesario para viabilizar el proyecto.

1. Planteamiento del Problema

La dinámica mundial y las perturbaciones que se presentan actualmente en el sector económico han llevado afectar las finanzas personales de muchas familias; adicionalmente el poco conocimiento, falta de orientación y acompañamiento, han contribuido al aumento de procesos jurídicos y reportes negativos ante centrales de riesgo los cuales truncan las posibilidades de adquirir productos bancarios o comerciales.

De lo anterior, Alcaraz (2006) agrega que la falta de conocimiento en temas relacionados con finanzas y economía implica en muchas ocasiones una carencia en la toma de decisiones asertivas, lo cual termina comprometiendo las finanzas y el bienestar tanto personales como colectivos. Del mismo modo, la insuficiencia de empresas dedicadas a brindar acompañamiento y asesorías, limitan la posibilidad de potencializar y sacarle el mayor beneficio posible a los productos financieros o comerciales, rezagando de esta manera el avance de la sociedad en su conjunto.

Continuando con la idea, García (2011) precisa que las personas que acuden por asesorías financieras tienen mayor posibilidad de acceder alivios o facilidades que ofrecen las entidades cuando el cobro de las obligaciones pasa a una estancia de cobro jurídico

Bajo los planteamientos anteriores, y teniendo en cuenta los datos arrojados por la Cámara y Comercio de Neiva (Ver anexo 1), en la región existen alrededor de 4 empresas que prestan el servicio de asesorías financieras enfocados todos a empresas, por tal razón, se hace necesario evaluar la viabilidad para extender este servicio de asesoramiento y acompañamiento a personas de régimen natural. De acuerdo a la necesidad latente, se propone la creación de una empresa dedicada asesorar y acompañar personas de régimen natural en la ciudad de Neiva en el sector financiero. De lo anterior, nace la pregunta de investigación:

¿Es viable la creación de una empresa dedicada al asesoramiento y acompañamiento financiero a personas naturales en la ciudad de Neiva-Huila?

1.1. Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son aquellos factores a tener en cuenta a la hora de establecer el mercado objetivo, además de las estrategias de carácter comercial para la creación de una empresa dedicada al acompañamiento y asesoramiento financiero a personas naturales en la ciudad de Neiva-Huila?
- ¿Cuáles son las pautas para el desarrollo de un estudio técnico y operacional que lleve a conocer las dimensiones del proyecto, un punto estratégico para la empresa y el proceso para llevar a cabo la actividad de asesoría?
- ¿Cuáles son aquellas variables que establecen la viabilidad financiera de una empresa dedicada al asesoramiento y acompañamiento de personas de régimen natural en la ciudad de Neiva?

1.2. Objetivos de la Investigación

1.2.1. Objetivo General

- Analizar la viabilidad de mercadeo para la creación de una empresa especializada en brindar asesorías financieras a personas naturales en la ciudad de Neiva – Huila en el 2022

1.2.2. Objetivos Específicos

- Estimar los ingresos y egresos por las asesorías financieras.
- Determinar los aspectos técnicos, administrativos y legales para la creación de una empresa que brinda asesoría financiera en la ciudad de Neiva.

1.3. Alcance

La empresa GM Servicios y Soluciones S.A.S será establecida en el departamento del Huila, específicamente en la ciudad de Neiva – Huila, desde allí se orientará, capacitará y ejecutará cada una de las disposiciones de la gerencia, la cual tendrán como horizonte la búsqueda de personas naturales que tengan la necesidad de un asesoramiento financiero especializado, lo anterior, con el fin de ir escalando y posicionando entre las empresas que se desenvuelven en el mismo sector.

1.4. Impacto

- Crear una oportunidad de crecimiento económico para la ciudad, ya que, como cualquier empresa legalmente constituida según lo establecido por la ley tendrá que contribuir con sus impuestos.
- Generar empleo, esto se dará con la creación de la empresa de asesoramiento financiero, aportando de esta manera a la reducción del índice de desempleo en de la ciudad y en el país.
- Brindar oportunidades a los jóvenes que estén realizando sus prácticas profesionales, ayudando de esta manera a ganar experiencia para cuando se enfrente a un mundo laboral.

2. Justificación

En los último dos años, el mundo ha padecido los estragos generados por el Covid-19 perjudicando actividades como el comercio, la exportación, la educación, el turismo, la construcción, por nombrar algunos. Sin embargo, las personas de la región Surcolombiana han afrontado cada uno de los retos de la mejor manera. Lo anterior, se soporta en los datos arrojados por la Cámara de Comercio del Huila el cual reportó un incremento del 24,61% en la creación de

empresas durante el año 2021 respecto a años como el 2020 y 2019. (Cámara y Comercio del Huila, 2021).

Sumado a lo anterior, los sectores que presentaron mayor incremento durante el año 2021 fueron el comercio con un 18,2%, seguido de la prestación de servicios con un 2,9% y por último la industria con un 2,72% (Cámara y Comercio del Huila, 2021). Complementando lo anterior, Rincón (2021) expresa que los sectores antes mencionados se están activando de acuerdo al plan de reactivación económica y social dispuestos en el Departamento.

Por otro lado, según información de la Cámara y Comercio del Huila, en la ciudad de Neiva se encuentras constituidas 7 empresas dedicadas a la prestación de asesorías financieras, sin embargo, no tienen una población objetivo definida. Es allí, donde la empresa GM Servicios y Soluciones S.A.S encontró una oportunidad de negocio donde podía asesorar y acompañar a personas de régimen natural en temas financieros, marcando como población objetivo personal docente, militar y pensionados.

Por lo anterior, se tiene que las asesorías y acompañamientos financieros se presentan como una alternativa viable para que las personas puedan adquirir un producto ante una entidad bancaria con los mayores beneficios posibles, del mismo modo, poder soliviar las deudas generadas por el no pago de una obligación y de esta manera intervenir para la reliquidación del monto.

La ayuda y acompañamiento de un experto en finanzas puede marcar una notoria diferencia, ya que, una panorámica externa puede generar alternativas diferentes al planteamiento a la problemática que se esté desarrollando, en muchas ocasiones, la falta de conocimiento en cuanto a los trámites o alivios financieros a los que se puede acoger el directamente implicado, se desarrolla en una mala gestión y perjuicios legales y financieros. Esto es, muchas ideas y

expectativas cruzan la mente de cualquiera que esté pensando en expandirse o incluso en iniciar un nuevo negocio. Sin embargo, pocos saben que la mala gestión, la falta de planificación y un mal estudio de viabilidad de una empresa son en gran parte los responsables de su quiebra prematura. Para que una planificación sea exitosa, es fundamental que el gerente realice un estudio de factibilidad sobre lo que pretende ejecutar. Sin ella, el emprendedor deja de actuar estratégicamente y se convierte en rehén de situaciones adversas, actuando únicamente para solucionar los problemas que se presentan.

Con este diagnóstico, el emprendedor tendrá los conocimientos necesarios para saber si obtendrá el retorno de las inversiones y se asegurará de que su negocio sea fructífero y con buenos ingresos en el futuro. Este paso es muy importante para definir si el proyecto debe seguir adelante o no. Para ello, los ingresos del negocio deben ser superiores a los costos, de modo que sea admisible el tiempo estimado para la recuperación de la inversión.

Entonces es necesario tener en cuenta el público objetivo, la ubicación, el alcance y la tasa de conversión del cliente. Buscar datos referentes a otras empresas que operan en campos similares también ayuda a crear una proyección más concreta.

Esta proyección también debe tener en cuenta diferentes escenarios en los que el empresario definirá diferente información sobre precios, productos y costos en cada uno de los escenarios posibles. Con ello, las posibilidades de riesgo disminuyen, ya que el gestor habrá planificado con antelación las acciones que debe realizar en cada una de las posibles situaciones hipotéticas.

3. Marco Teórico

En este apartado se exponen los conceptos teóricos que fundamentan la presente investigación y que dan soporte al contexto abordado, de acuerdo a lo anterior se sigue:

3.1. Antecedentes

En este apartado se presentan los resultados de las investigaciones que se relacionan con el tema de estudio de este trabajo de grado ("Estudio de Viabilidad de Mercadeo Para la Creación de una Empresa de Asesorías y Acompañamientos Financieros Para Personas Naturales en la Ciudad de Neiva ") y que sirvieron de soporte para asentar el conocimiento de este. En este sentido, se tendrán en cuenta trabajos realizados a nivel nacional e internacional. No obstante, a nivel regional no se han encontrado trabajos concernientes con el tema de estudio.

- **A nivel internacional**

Un primer referente corresponde a Mantilla, Chuqui y Yaguachi (2020), quienes realizaron la propuesta "El estudio de factibilidad una herramienta indispensable previo a la implementación de cualquier inversión financiera" el cual tuvo como objetivo el estudio de la factibilidad para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito teniendo en cuenta diversos instrumentos financieros, para lo anterior se planteó una metodología cuantitativa descriptiva. Los resultados obtenidos a través de un estudio de campo arrojaron que el 49,6% de la población accede algún servicio financiero, el 37,6% accede a créditos con tasas de financiamiento bajas, el 40,2% acceden a créditos para iniciar sus emprendimientos. Con el estudio de factibilidad se proyectó que una inversión inicial de 50.578,96 donde 30% va a ser capital propio y 70% capital de inversionistas.

Un segundo referente fue elaborado por Gennero de Rearte (2005), con su trabajo denominado "El Proceso de Creación de Empresa en Argentina: Factores Determinantes y

Diferencias Espaciales" el cual tuvo como objetivo principal mostrar aquellos requisitos importantes para la creación de una empresa, para ello se apoyó en una metodología descriptiva analizando los cambios económicos que se han presentado en los últimos años en Argentina. Como resultado se halló la falta de políticas sólidas que generen impacto, calidad y sobre todo permanencia de las nuevas empresas.

- **A nivel nacional**

Un primer referente a nivel nacional fue realizado por Chiquillo y Pedrozo (2020) en su trabajo "Plan de Negocio Para la Creación de una Cooperativa de Microfinanzas para Empresas y Emprendedores de Aguachica Cesar" con este trabajo se pretendió mostrar la factibilidad para la creación de una cooperativa de Microfinanzas en el municipio de Aguachica en el Departamento del Cesar, mediante el desarrollo de un plan de negocios teniendo en cuenta una serie de pasos como el estudio de mercado, modelo de negocio, análisis técnico y financiero. Teniendo en cuenta lo anterior, se llega a la conclusión que la creación de esta empresa es viable.

Como segundo referente se presenta el trabajo elaborado por Escobar, García y Pinto (2015) denominado "Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa Dedicada a la Asesoría en Finanzas Personales en la Ciudad de Cali" con el este trabajo se pretendió evaluar la viabilidad de ofrecer un programa financiero a personas de estratos 5 y 6 de la ciudad de Cali, para lograr esto, inicialmente se realizó un estudio de mercado para identificar la oferta y demanda, así mismo como aquellas variables financieras y económicas que dan paso a que el proyecto sea viable. Para llevar a cabo lo propuesto se utilizó una metodología descriptiva la cual permitió identificar las características del universo de la investigación. En conclusión, se pudo determinar la viabilidad de la creación empresa dedicada a prestar el asesoramiento especializado en finanzas personales, esto soportado en la evaluación económica.

Un tercer referente fue elaborado por Peláez y Gómez (2015) con su trabajo denominado "Estudio de Viabilidad Para la Creación de una Empresa de Asesoría, Consultoría, Reformas y Acabados en Inmuebles Nuevos y Usados" tuvo como objetivo estudiar la viabilidad para la creación de una empresa de asesorías, reformas y acabados de inmuebles nuevos y usados en la ciudad de Medellín, para ello se realizó un estudio de mercado, administrativo, organizacional, financiero y se implementará un modelo de negocios por medio de la metodología Canvas. Al terminar el estudio, se dio visto bueno a la propuesta siendo esta financieramente rentable.

Como cuarto referente encontramos a González y Padilla (2012) con su trabajo denominado "Plan de Negocios Para la Creación de Empresa Válvulas S.A.S" el cual tuvo como objetivo principal determinar la viabilidad para la creación de la empresa Válvulas S.A.S. Para lo anterior, fue indispensable realizar un análisis de mercado, la operación y organización de la empresa, con este documento se puede soportar que la empresa en mención tendrá bases sólidas para generar rentabilidad a su inversión, dado el caso que se presente una situación de riesgo.

Como último referente se encuentra el trabajo realizado por Torres y Velázquez (2014) en su trabajo llamado "Estudio de Viabilidad Para la Creación de la Empresa CL Consultorías Para Mipymes de Cali" con este proyecto se buscó estudiar la viabilidad para la creación de una empresa de consultorías para las Mipymes en la ciudad de Cali, la cual se realiza en cinco ámbitos o capítulos que son: contextualización del problema, estudio de mercado, estudio técnico y operativo, estudio organizacional y legal y estudio financiero.

4. Metodología

El presente trabajo de investigación presenta una metodología mixta de tipo descriptivo, donde inicialmente se identificaron las características de la población de estudio, tales como: ingresos económicos, nivel socioeconómico, nivel de escolaridad, actividad laboral, por nombrar algunos. De este modo, se pudo recopilar información necesaria la cual aporta sustancialmente a la obtención de los objetivos propuestos del trabajo. Para lo inmediatamente anterior, fue indispensable el uso de técnicas de específicas para la recolección de información como entrevistas, encuestas virtuales y físicas (Ver anexo A).

4.1. Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo, el cual busca según Sabino (1996) conocer diversos comportamientos, actividades y costumbres de un grupo de individuos. Sin embargo, Padúa (1993) expresa que este tipo investigación no se basa simplemente en la recolección de información, sino en las predicciones y relaciones existentes entre las variables que se estén analizando.

En este sentido, la investigación descriptiva se clasifica a su vez en cinco tipos: básica, de campo, documental, aplicada o mixta, para efectos del presente se trabajó con la investigación descriptiva mixta, es decir, de tipo documental y de campo, estas son definidas por Zorrilla (1993), de la siguiente manera:

> La investigación documental es aquella que se realiza a través de la consulta de documentos (libros, revistas, periódicos, memorias, anuarios, registros, códices, constituciones, etc.). La de campo o investigación directa es la que se efectúa en el lugar y tiempo en que ocurren los fenómenos objeto de estudio. La investigación mixta es

aquella que participa de la naturaleza de la investigación documental y de la investigación de campo. (p. 43)

4.1.1. Documental

Con este tipo de investigación se logró recolectar información necesaria y precisa de datos bibliográficos, cuya búsqueda se realizó en fuentes de consulta actualizadas incluyendo La Cámara de Comercio del Huila, el DANE, así mismo como revistas, páginas de internet (google académico), libros entre otros.

4.1.2. De campo

Los datos recolectados con la investigación de campo permitieron obtener información específica, mediante la aplicación de encuestas y entrevistas las cuales se desarrollaron en torno al estudio de la viabilidad para la creación de una empresa de asesoramiento financiero.

4.2. Diseño de la Investigación

La estrategia global que se enmarca en este trabajo busca responder al problema planteado, en este sentido se aborda un diseño transversal de campo donde los datos son recolectados de la propia realidad en un solo momento y tiempo. Según Arias (2006) se constituye en un estudio de carácter no experimental pues no se manipulan deliberadamente las variables ni se provocan situaciones o se altera el contexto natural de creación de la empresa de asesoramiento y acompañamiento financiero.

4.2.1. No Experimental

En el proyecto de investigación se aplicó un diseño no experimental, ya que se dio un uso no deliberado de las variables, es decir, se mostró las causas con sus respectivos efectos. Allí se

observó situaciones tal y como se dan en su contexto natural, donde se procedió analizarlos y sintetizarlos en el proyecto de factibilidad para la creación de empresa.

4.3. Método de Investigación

Como se mencionó con anterioridad, la metodología abordada en el presente trabajo es de carácter mixto, es decir, hace uso de fuentes cuantitativas, desde una perspectiva medible y cualitativas, identificando la naturaleza de la realidad y su composición dinámica; lo anterior con la finalidad de conocer la viabilidad para la creación de una empresa de asesoramiento financiero a personas naturales en el municipio de Neiva (Hernández, Fernández y Batista, 2006).

Mediante la investigación cuantitativa se pudo analizar los datos obtenidos de las encuestas, una vez realizado la sistematización de los mismos y haciendo uso de un software dispuesto para tal fin. Por otro lado, con la investigación cualitativa se desarrolló un escrito narrativo de los datos estadísticos, así mismo de los observado y registrado en las entrevistas al personal que se desenvuelve en torno al mercado donde se desplegará la empresa.

4.3.1. Método Inductivo

Se efectuó la investigación empleando encuestas y entrevistas a personas de régimen natural, específicamente, docentes, policía, fuerzas militares y pensionadas del municipio de Neiva, con el propósito de recolectar información que contribuya a resolver los problemas planteados en el presente proyecto de investigación.

4.3.2. Método Deductivo

En el proyecto de investigación se aplicó el método deductivo lo que hizo posible un razonamiento reflexivo deduciendo así las conclusiones y recomendaciones en cuanto a la investigación desarrollada.

4.3.3. Método Analítico

Este método permitió el estudio de cada acción desarrollada en el transcurso del proyecto de investigación. Realizando posteriormente el análisis de los resultados adquiridos, dándoles a los mismos una apropiada interpretación.

4.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Las técnicas de recolección de la información según Arias (2006) se definen como las diferentes formas o maneras con las que se puede conseguir información relevante respecto al estudio que se está llevando a cabo. El mismo autor señala que los instrumentos de recolección de datos constituyen una forma concreta de la técnica de observación logrando que la investigación se encamine hacia los objetivos propuestos. Para efectos de la presente, el levantamiento y recopilación de información se realizó a través de fuentes primarias y secundarias.

4.4.1. Fuentes Primarias

Las fuentes primarias utilizadas para la recolección de información fueron la encuesta y la entrevista. Cabe agregar, que la encuesta se diseñó teniendo en cuenta cada uno de los aspectos importantes de la población de estudio.

4.4.2. Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias utilizadas para compilar información se hicieron mediante textos, documentos, libros y revistas, las cuales sirvieron de fundamento estructural respecto a las variables de viabilidad para la creación de empresas y asesoramiento financiero.

4.5. Población y Muestra

La ciudad de Neiva cuenta con un aproximado de 357.392 habitantes, de los cuales más del 80% se encuentran en la zona urbana y el resto están en zonas rurales aledañas a la ciudad (DANE, 2021)

Según La Cámara de Comercio del Huila (2021), la población económicamente activa es del 58.6% hasta el 2020. Teniendo en cuenta la información anterior y sabiendo que la propuesta va dirigida a un segmento específico de la población (Docentes, Policía, Fuerzas militares y Pensionados), a continuación, se muestra el cálculo para cada una de ellas.

4.5.1. Docentes, Policía, Fuerzas Militares y Pensionados

Según registra la secretaria de educación del Departamento del Huila para el año 2021 existían en el municipio de Neiva un total de 12.000 siendo esta la población. Con base en ello, el tamaño de la muestra se determinará con la siguiente fórmula:

Ecuación 1.Tamaño de Muestra.

$$n = \frac{PQN}{(N-1)\frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

Simbología

$n = Tamaño\ de\ la\ muestra$
$PQ = Constante\ de\ la\ varianza\ población\ (0.25)$
$N = Tamaño\ de\ la\ pobalción$
$E = Error\ máximo\ admisible\ (10\% = 0.1)$
$k = Coeficiente\ de\ corrección\ del\ error\ (2)$

En efecto,

$$n = \frac{(0.25) * (12.000)}{(12.000 - 1)\frac{(0.10)^2}{(2)^2} + (0.25)} = 99$$

$$n = 99\ participantes$$

4.6. Tratamiento de Datos

Mediante la adaptación de herramientas estadísticas se procedió a clasificar y registrar los datos recolectados, donde posteriormente a través del procesamiento simple de las variables analizadas.

4.7. Recursos humanos y Materiales.

4.7.1. Recursos Humanos

El proyecto de investigación estuvo bajo la dirección del Mg. Elías Ramírez Plazas en calidad de asesor del trabajo, también se tuvo la colaboración de las Personas encuestadas y entrevistadas.

4.7.2. Recursos Materiales

Para llevar a cabo el proceso de investigación se utilizaron materiales como:

- Pendrive
- Computadora
- Impresora
- Cámara digital
- USBS.
- Hojas A4
- Esferos
- Libros
- Carpetas
- Resaltadores

4.8. Localización

La investigación realizada se llevó a cabo en la ciudad de Neiva, que se encuentra ubicado entre la cordillera central y oriental, en una planicie sobre el margen oriental del rio magdalena, cruzada por el rio las ceibas y el rio del oro, con coordenadas **2°55′39″N 75°17′15″O** en Huila. Tiene una extensión territorial de aproximadamente 1530 km^2, con una altura de 442 metros sore el nivel del mar, y una tmperatura promedio de 28°C. La ciudad cuenta con aproximadamente 357.392 habitantes (según último Censo Poblacional del 2020), teniendo así un crecimiento exponencial poblacional constante en su área urbana y rural. Como capital del departamento, Neiva alberga las sedes de la Gobernación de Huila, la Asamblea Departamental, el Tribunal Administrativo de Huila, la Fiscalía General, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales entre otras instituciones y organismos del Estado, así como a nivel educativo superior. De igual modo, sus principales actividades económicas son la agricultura y la ganadería; los principales cultivos son café, algodón, arroz riego, fríjol, tabaco entre otros. La ganadería ha alcanzado un desarrollo notable, sobre todo en el ganado vacuno. (Alcaldia de neiva, 2020)

Figura 1.Localización Municipio de Neiva.

Fuente: Tomado de https://en.wikipedia.org/wiki/Neiva,_Huila#/media/File:Colombia_-_Huila_-_Neiva.svg

4.8.1. Macro Localización

Neiva es una ciudad colombiana ubicada al sur oeste del país y al noroeste con respecto a Huila, y cuenta con una población de 357.392 habitantes según el último censo poblacional y vivienda realizado por el DANE (2020), sus principales actividades económicas son la aagricultura y la ganadería.

4.8.2. Micro Localización

Las instalaciones de la empresa se ubicarán en la ciudad de Neiva-Huila, específicamente el centro de la ciudad para poder brindar un mejor servicio y ser de fácil localización.

4.9. Modelo del Plan de Negocios a Seguir

Para el desarrollo del plan de negocios se soporta en los planteamientos propuestos por Sapag (2011) quien expresa que este proceso se llega a cabo en tres etapas: formulación, preparación y evaluación.

4.9.1. Formulación

En primera instancia, la formulación constituye uno de los pasos más importantes, puesto que, el éxito del proyecto va a depender de que tan solida y estructurada sea la propuesta, con lo anterior, se garantiza una distribución de recursos de forma adecuada. De allí se sigue, que para llevar a cabo de manera satisfactoria la formulación del proyecto es preciso ejecutar los siguientes estudios:

- **Estudio comercial**: dos aspectos fundametales a la hora de realizar un estudio comercial es el análisis de la oferta y la demanda, con el primero es importante identificar y conocer que tipo de producto o servicio se quiere brindar frente a los ofrecidos por los competidores y que propuesta de valor se le asigna para diferenciarlos de los demás. Por otro lado, el análisis de la demanda ayuda a

identificar que productos o servicios son los adecuados para exponer ante el mercado, simultaneamente, que se realiza un estudio de las caracteristicas del consumidor para abordar a los clientes potenciales.

Finalmente, al realizar la proyección de los ingresos que van a obtener en el proyecto, la fijación de los precios, las estratedias de comercialización y distribución de los servicios que se ofreceran a la población objetivoa través de la emresa encargada de asesorias financieras GM Servicios y Soluciones S.A.S.

- **Estudio Técnico:** este tipo de estudio permite dimensionar el tamaño del proyecto de acuerdo a su capacidad y procesos productivos, pera el caso concreto de este proyecto el cual tiene como finalidad mostrar la factibilidad para la creación de una empresa de asesoramientos financieros en el municipio de Neiva, donde su actividad comercial es la prestación de servicios, se tiene entonces que el plan de negocios enmarcado en el estudio técnico se realizó teniendo en cuenta los planteamientos de Eiglier y Langeard (2009) los cuales expresan que debe haber una sinergia entre los servicios ofrecidos por la empresa y la producción, a esto llamaron servucción. De lo anterior se tiene, que la implementación de dicho concepto se convierte en una herramienta, la cual se utilizará en el presente proyecto para realizar el estudio técnico, la cual aportará una estructura organizacional, los cargos y la organización de los costos del proyecto.
- **Estudio Legal:** en este tipo de estudio se establece todo el marco legal para el funcionamiento de la empresa de acuerdo con todos los criterios que la ley establece, y que permitirán la creación para la empresa GM Servicios y Soluciones S.A.S dedicada al asesoramiento financiero.

4.9.2. Preparación

Durante la etapa de preparación cabe la posibilidad que se presenten algunos incidentes, puesto que se desarrolla el proceso de estructuración de flujos de cajas, además es necesario identificar el flujo entre el inversionista y el proyecto, así como evaluar la opción de un posible apalancamiento. Es por ello, que para llevar a cabo la preparación del proyecto se necesita realizar un estudio económico, el cual se detalla a continuación.

- **Estudio Económico:** dicho estudio permite visualizar las inversiones necesarias para la puesta en marcha del proyecto, teniendo en cuenta, las inversiones realizadas, las depreciaciones, amortizaciones, ingreso por venta de activos y el dinero necesario para ejecutar las operaciones en la empresa. Por otro lado, se hace necesario establecer las fuentes de financiación que tendrá el proyecto, y de esta manera establecer el capital necesario para el proyecto y de capital propio, además las fuentes de financiación externas necesarias si se amerita.

4.9.3. Evaluación

En esta última etapa que se desarrolla dentro del plan de negocios se realiza una deducción de la rentabilidad de inversión, dentro del marco del análisis financiero.

De otra manera, en el proceso de evaluación la rentabilidad de la inversión puede catalogarse bajo tres escenarios: posible, pesimista y optimista. Con lo anterior, se puede determinar o no la viabilidad del proyecto. De lo anteriormente planteado, se tiene que para cumplir exitosamente la evaluación del proyecto de debe desarrollar los siguientes análisis:

- **Análisis Financiero:** para llevar a cabo este análisis se debe tener en cuenta aspectos como: el valor presente neto, TIR, VAN, relación beneficio costo y el tiempo de recuperación del capital

invertido, lo anterior, en aras de determinar qué tan rentable es el proyecto y así poder evaluar la viabilidad del mismo.

- **Análisis de Sensibilización de Escenarios:** con este análisis se busca determinar el impacto que puede generar las variables exógenas dentro del proyecto. Por ello, es importante estimar el cálculo del riego, es allí donde Sapag (2011) plantea: "El modelo de simulación de Montecarlo genera numerosos resultados que puede tomar el VAN del proyecto si a cada factor que condiciona el flujo de caja se le asigna, aleatoriamente, un valor probable de ocurrencia" (p. 349). En otras palabras, dicho método proporciona una estimación para las variables no controladas ayudando a mejorar la viabilidad del proyecto.

Por último, en aras de alcanzar los objetivos trazados se debe tener en consideración lo planteado con anterioridad, es decir, la ejecución de las tres etapas.

4.10. Logotipo

El nombre de la empresa recoge en sus siglas el apellido de los dos socios (Gamboa y Marín) y le antecede el servicio prestado, el cual es la asesoría financiera. Como no es una empresa comercial, no se hizo necesario buscar un nombre sonoro, ya que en este caso el cliente recuerda a la empresa por la calidad del servicio prestado y no precisamente por su nombre.

Figura 2. Logotipo.

Fuente: Elaborado por los autores

5. Plan de Mercadeo

5.1. Resultado de la Investigación de Mercados

Para el presente estudio, la muestra fue de 99 participantes con edad promedio de 45 años, de los cuales 65 son de sexo masculino y 34 son de sexo femenino (Figura 3), con ocupaciones de docentes 30.3%, policias 25.3%, militares 24.2%, pensionados 20.2% (Figura 4).

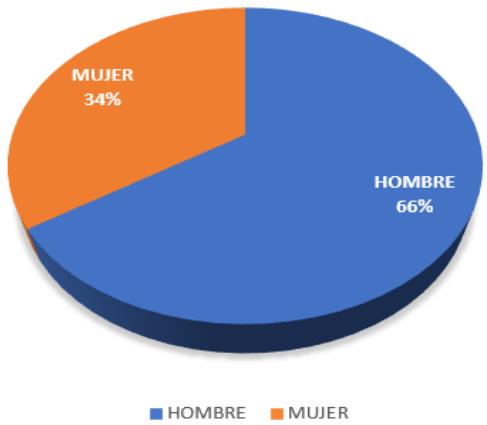

Figura 3. Sexo de la Muestra

Fuente: Elaborado por los autores

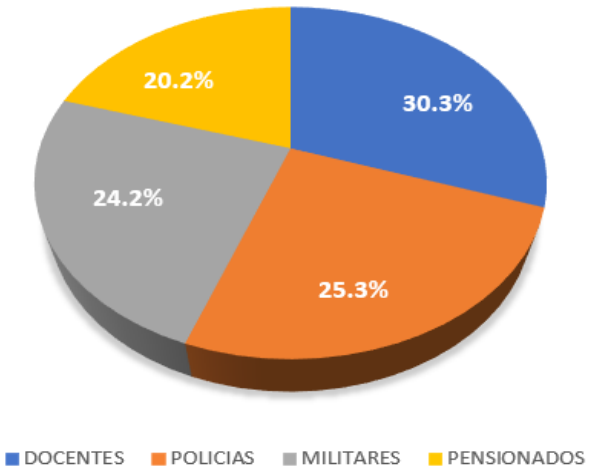

Figura 4.Ocupación de la Muestra

Fuente: Elaborado por los autores

5.1.1. Interpretación de los resultados

Luego de recopilación y procesamiento de la informacion obtenida de las encuentas realizada ala muestra, acontinuacion presentamos los resultados:

Pregunta No.1

Tabla 1. Por favor indique cuales de las siguientes entidades prefiere para un servicio financiero.

ALTERNATIVAS	DOCENTES	POLICIAS	MILITARES	PENSIONADOS
BANCO	12	5	6	12
COOPERATIVA	2	6	3	3
FONDO DE EMPLEADOS	-	3	1	-
PRESTAMISTAS INFORMALES	-	1	1	-
ENTI. LIBRANZA NO BANCARIAS	16	10	13	5

Fuente: Elaborado por los autores

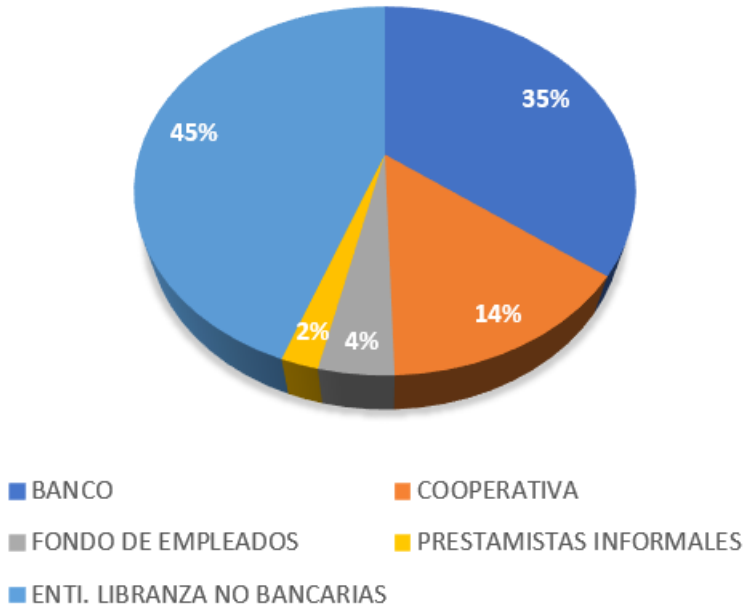

Figura 5.Representación Pregunta 1.

Fuente: Elaborado por los autores

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se pudo evidenciar que el 53% de los docentes, el 40% de los policias, el 54% de los miltares y el 25% de los pensionados prefieren una entidad de libranza no bancaria, es decir que de una muestra de 99 participantes el 45% se inclinaron por las entidades de libranzas no bancarias.

Pregunta No.2

Tabla 2. Conoce los beneficios de pertenecer a una entidad de libranzas no bancarias.

	ALTERNATIVAS	DOCENTES	POLICIAS	MILITARES	PENSIONADOS
PREGUNTA NO2	SI	16	10	13	5
	NO	14	15	11	15

Fuente: Elaborado por los autores

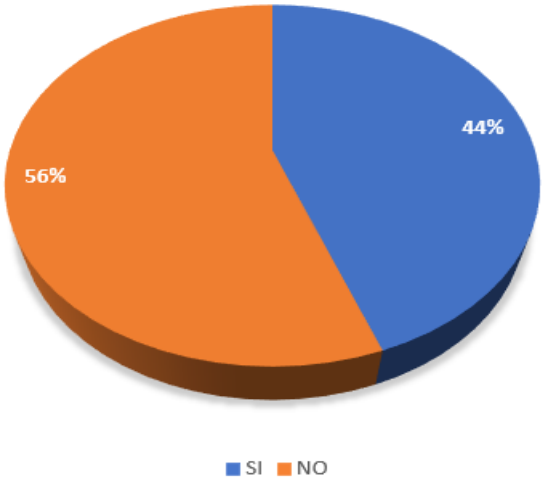

Figura 6.Representación Pregunta 2.

Fuente: Elaborado por los autores

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se pudo evidenciar que el 53% de los docentes, el 40% de los policias, el 54% de los miltares y el 25% de los pensionados conocenlos beneficios de una entidad de libranza no bancaria, es decir que de una muestra de 99 participantes el 44% repondieron si conocer los beneficios de una entidad de libranzas no bancarias.

Pregunta No.3

Tabla 3. Por favor indique cuál de los servicios financieros considera más importante.

ALTERNATIVAS	DOCENTES	POLICIAS	MILITARES	PENSIONADOS
CRÉDITO	3	2	5	8
LIBRANZAS	26	20	19	10
REFINANCIAMIENTO	1	3		2

Fuente: Elaborado por los autores

Figura 7.Representación Pregunta 3.

Fuente: Elaborado por los autores

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se pudo evidenciar que el 86% de los docentes, el 80% de los policias, el 79% de los miltares y el 50% de los pensionados indicaron la libranza como el mas importante de los servicios financieros, es decir que de una muestra de 99 participantes el 76% repondieron que el servicio financiero mas importante es la libranza.

Pregunta No.4

Tabla 4. Por favor indique de las siguientes líneas de Crédito según su necesidad cuál utilizaría.

ALTERNATIVAS	DOCENTES	POLICIAS	MILITARES	PENSIONADOS
LIBRE INVERSIÓN	28	20	23	15
CREDITO EMPRENDIMIENTO	1	2	1	3
REFINANCIAMIENTO	1	3	0	2

Fuente: Elaborado por los autores

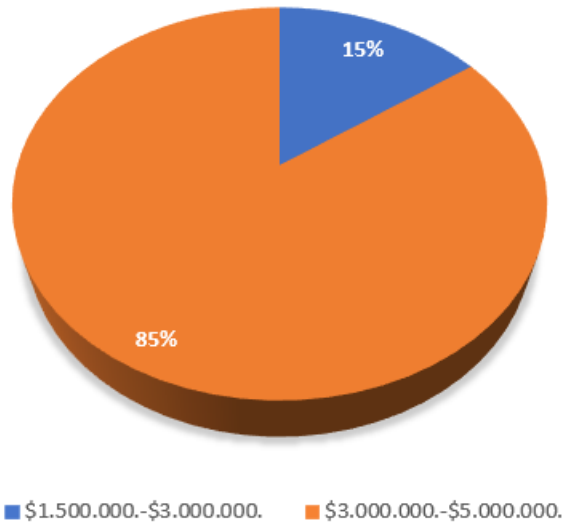

Figura 8.Representación Pregunta 4.

Fuente: Elaborado por los autores

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se pudo evidenciar que el 93% de los docentes, el 80% de los policias, el 96% de los miltares y el 75% de los pensionados indicaron la línea de libre inversión como la línea que mas utilizarian, es decir que de una muestra de 99 participantes el 87% repondieron que utilizarian la linea de credito libre inversión.

Pregunta No.5

Tabla 5. Por favor indique, si en la pregunta 4 su respuesta es Libre Inversión que monto de dinero tomaría si accede a este servicio según su necesidad.

ALTERNATIVAS	DOCENTES	POLICIAS	MILITARES	PENSIONADOS
$500.000-$1.500.000.				
$1.500.000.-$3.000.000.	3	1	9	
$3.000.000.-$5.000.000.	25	19	14	15

Fuente: Elaborado por los autores

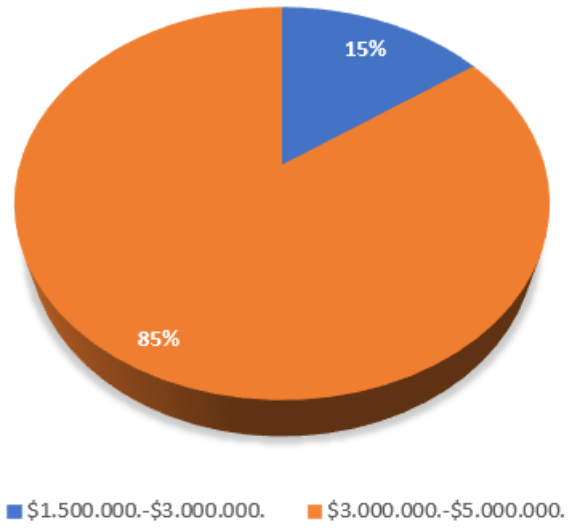

Figura 9.Representación Pregunta 5.

Fuente: Elaborado por los autores

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se pudo evidenciar que el 89% de los docentes, el 95% de los policias, el 61% de los miltares y el 100% de los pensionados indicaron que si acceden a un credito de inversión, el monto que tomarian oscila entre $3.000.000. y $ 5.000.000., es decir que de una muestra de 86 participantes el 85% repondieron que el monto que tomarian oscila entre $3.000.000. y $ 5.000.000.

Pregunta No.6

Tabla 6. Considera que en la ciudad de Neiva hace falta entidades que brinden asesorías y acompañamientos financieros.

ALTERNATIVAS	DOCENTES	POLICIAS	MILITARES	PENSIONADOS
SI	24	22	23	17
NO	6	3	1	3

Fuente: Elaborado por los autores

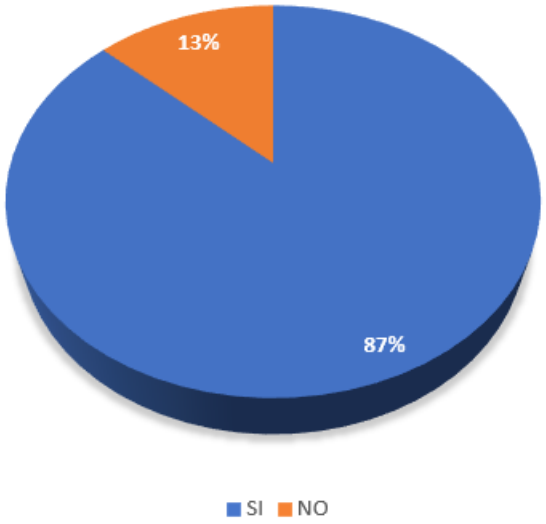

Figura 10.Representación Pregunta 6.

Fuente: Elaborado por los autores

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se pudo evidenciar que el 80% de los docentes, el 88% de los policias, el 96% de los miltares y el 85% de los pensionados indicaron que si hace falta entidades que brinden asesorias y acompañamiento financiero, es decir que de una muestra de 99 participantes el 87% repondieron que si hace falta entidades que brinden asesorias y acompañamiento financiero.

Pregunta No.7

Tabla 7. Considera que las entidades que brindan el servicio préstamos de dinero se acomodan a tus necesidades.

ALTERNATIVAS	DOCENTES	POLICIAS	MILITARES	PENSIONADOS
SI	22	19	15	9
NO	8	6	9	11

Fuente: Elaborado por los autores

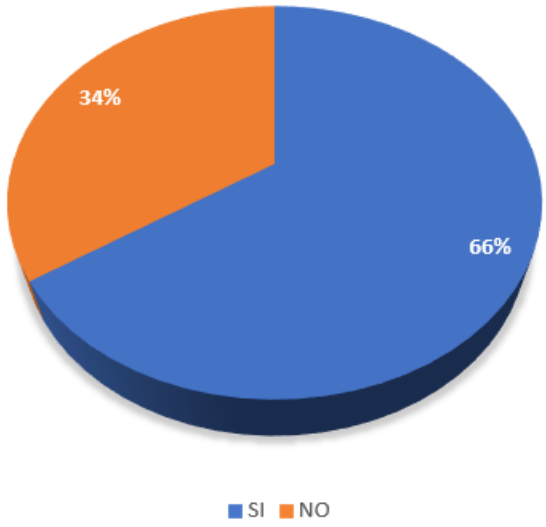

Figura 11.Representación Pregunta 7.

Fuente: Elaborado por los autores

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se pudo evidenciar que el 73% de los docentes, el 76% de los policias, el 63% de los miltares y el 45% de los pensionados indicaron que las entidades que brindan el servicio de prestamo de dineros si se acogen a sus necesidades, es decir que de una muestra de 99 participantes el 66% repondieron que los sevicios financieros si se acogen a sus necesidades.

Pregunta No.8

Tabla 8. Por favor indique, según la línea de crédito que selecciono en la pregunta 4 que plazo en meses tomaría para pagar la totalidad del crédito.

ALTERNATIVAS	DOCENTES	POLICIAS	MILITARES	PENSIONADOS
3 MESES	-	-	-	-
6 MESES	-	-	-	-
8 MESES	-	1	-	-
12 MESES	1	3	-	5
24 MESES	3	8	10	4
36 MESES	26	13	14	11

Fuente: Elaborado por los autores

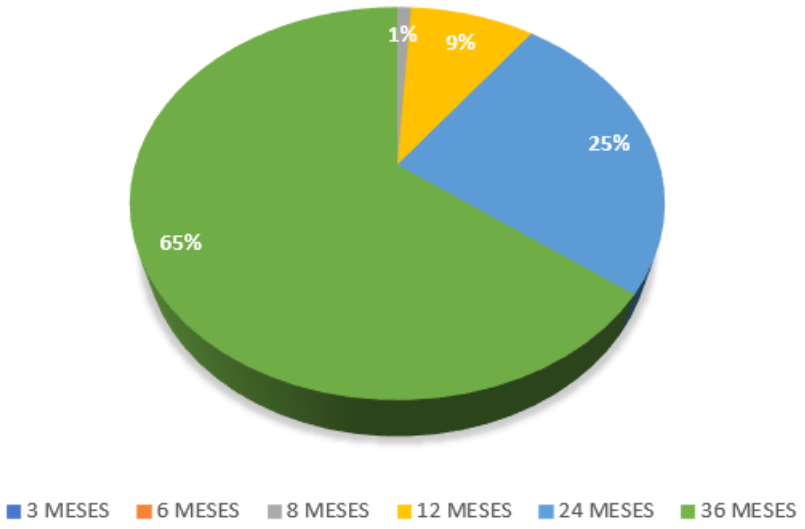

Figura 12.Representación Pregunta 8.

Fuente: Elaborado por los autores

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se pudo evidenciar que el 87% de los docentes, el 52% de los policias, el 58% de los miltares y el 55% de los pensionados indicaron que el plazo total que tomarían para los créditos seria de 3 años, es decir que de una muestra de 99 participantes el 65% repondieron que 3 años seria el pazo que tomarian para los créditos.

5.2. Estrategia de Precios

El precio se fija en función del valor que tiene el servicio para el cliente y se toma como referencia que G.M Servicios y Soluciones Colombia S.A.S es una empresa que apenas inicia sus actividades, por esta razón el precio no se puede fijar por la competencia

Tabla 9. Fijación de precios.

ASESORIA	FORMA DE PAGO
$ 350,000	50% INICIAL-50% A 60 DÍAS

Fuente: Elaborado por los autores

El precio se incrementará cada año de acuerdo al IPC. En el siguiente cuadro se relaciona el precio para los cinco años proyectados.

Tabla 10.Proyección del precio

PRODUCTO	AÑO NO. 1	AÑO NO.2	AÑO NO.3	AÑO NO.4	AÑO NO.5
ASESORIA	$ 290,000	$ 300,200	$ 320,000	$ 345,000	$ 380,000

Fuente: Elaborado por los autores

5.3. Estrategia de Ventas

- G.M Servicios y Soluciones Colombia S.A.S tiene como estrategia darse a conocer por medio de sus Asesores en Finanzas Personales, página Web, portafolio de servicios, souvenir y el voz a voz.

- Se creará la página web https://gmserviciosysoluciones.company.site/ con una presentación sobria permitiendo a las personas acceder a la información de la empresa e informarse del portafolio de servicios que ofrece. Además, ésta servirá como medio de contacto con clientes potenciales y para ofrecer asesoría en línea.

- Se utilizará el telemercadeo como herramienta de evaluación de la satisfacción del cliente, así como para ofrecer los servicios de la empresa a los referidos.

- Se desarrollarán alianzas estratégicas con entidades financieras y Comisionistas de Bolsa, con el fin que estos vean la empresa como un aliado para adquirir nuevos clientes y viceversa.

Tabla 11.Proyección de ventas en unidades.

PRODUCTO	AÑO NO. 1	AÑO NO.2	AÑO NO.3	AÑO NO.4	AÑO NO.5
ASESORIA	2000	2096	2138	2159	2137

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 12.Proyección de ventas en pesos.

PRODUCTO	AÑO NO. 1	AÑO NO.2	AÑO NO.3	AÑO NO.4	AÑO NO.5
ASESORIA	$ 580,000,000	$ 629,300,000	$ 684,049,100.00	$ 744,929,469.90	$ 811,973,122.19

Fuente: Elaborado por los autores

5.4. Estrategia de Distribución

La estrategia de distribución utilizada será directa a los clientes, debido a que el producto ofrecido por G.M Servicios y Soluciones Colombia S.A.S es intangible. Durante la asesoría, el consultor tendrá contacto personal con el cliente o a través de correo electrónico, teléfono o el contacto de la página web.

5.4.1. Políticas de Servicio

- La forma de pago utilizada será un pago inicial del 50% y un 50% al terminar la asesoría.

- El seguimiento post-venta se realizará a través de visitas y/o llamadas, que permitirán conocer las apreciaciones del cliente acerca del servicio prestado.

- La política para la definición del precio de la asesoría estará basada en el costo del servicio y la fijación del margen de ganancia.

5.4.2. Tácticas de Ventas

- La empresa contará con un staff de consultores, quienes se encargarán de la consecución, atención y conservación de los clientes.

- Para mayor agilidad en el tiempo de la prestación de la asesoría, se le dejará en claro al cliente que el análisis financiero y la asesoría, comenzará en el momento justo en el que se reciba la documentación necesaria.

- El desarrollo de la asesoría requerirá de cinco pasos:

✓ Visita de contacto: en ésta se identifican las necesidades del cliente, se presenta la empresa y se explica el objetivo de la asesoría.

✓ Visita de negociación: una vez el cliente determine la consecución del servicio, se procede a solicitar la documentación requerida para iniciar la asesoría.

✓ Visita de cierre: se firma el contrato y se programa la periodicidad de la asesoría.

✓ Visita de mantenimiento: durante la prestación del servicio, el consultar visitará periódicamente al cliente para hacer seguimiento al proceso.

✓ Visita post-venta: el consultor visitará al cliente para medir su grado de satisfacción con la asesoría prestada, buscado obtener la fidelización hacia el servicio y la empresa, así como nuevos referidos.

5.5. Descripción de la Idea de Negocio

5.5.1. Misión

G.M Servicios y Soluciones Colombia S.A.S. es una empresa integral que busca la creación de relaciones de largo plazo con cada uno de nuestros clientes, a través del diseño, ejecución, seguimiento y optimización de estrategias eficientes y seguras que les permitan planificar, construir, consolidar, administrar y proteger sus finanzas personales, transmitiendo elementos diferenciadores basados en la experiencia y constante capacitación de nuestros expertos, un servicio ético, responsable y honesto que genere satisfacción tanto a nuestros clientes, como a nuestro equipo de trabajo, con el fin de lograr grandes resultados económicos, profesionales y personales.

5.5.2. Visión

Para el 2029, G.M Servicios y Soluciones Colombia S.A.S. será reconocida a nivel regional como la empresa más importante en asesoría financiera fundamentada en un excelente

servicio al cliente, aportando nuestro conocimiento y generando herramientas que permitan el crecimiento financiero de nuestros Asesorados.

5.5.3. Valores Corporativos

G.M Servicios y Soluciones Colombia S.A.S. cuenta con empleados alineados con la dirección y los objetivos organizacionales, con el fin de brindar un servicio de excelencia y calidad, con un sistema de mejora continua y retroalimentación constante. El compromiso y esfuerzo de los colaboradores hacen única a la empresa.

5.5.4. Filosofía de Trabajo

La filosofía de G.M Servicios y Soluciones Colombia S.A.S. se resume en brindar soluciones a sus clientes, que les permita consolidar su patrimonio, implementando acciones correctivas inmediatas que superen sus expectativas.

5.6. Estructura Organizacional

La estructura organizacional de G.M Servicios y Soluciones Colombia S.A.S. esta constituida por Gerente, Secretaria, Director, y Contador.

Tabla 13.Asignación salarial.

CARGO	TIPO DE SALARIO	VALOR
GERENTE	SALARIO	$ 1,600,000
SECRETARIA	SALARIO	$ 1,000,000
DIRECTOR	SALARIO	$ 1,300,000
CONTADOR	HONORARIOS	$ 600,000

Fuente: Elaborado por los autores

5.7. Proceso de Selección del Personal

Para la empresa G.M Servicios y Soluciones Colombia S.A.S. el proceso de selección constituye una de las etapas más importantes para la selección del recurso humano. Por lo

anterior, el modelo estará basado en el estándar de modelos de selección que manejan las empresas de servicios:

- Recepción de solicitudes
- Pruebas de Idoneidad
- Entrevistas de Selección
- Verificación de datos y referencia
- Examen médico
- Entrevista con el Gerente
- Decisión de contratar

6. Resultados

En este apartado se evidencirán los resultados de la presente investigación teniendo en cuenta los objetivos propuestos y la metodología trazada, a continuación, se muestran los resultados obtenidos.

6.1.Estudio Económico y Financiero

La inversión total es la suma de los siguientes rubros: activos fijos, otros activos y capital de trabajo; los cuales se deberán tener para iniciar la actividad económica del proyecto. Para este caso, el total de la inversión es de $46.611.158.

Tabla 14.Inversión Incial.

ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
AIRE ACONDICIONADO	1	$ 1,700,000	$ 1,700,000
ESCRITORIOS	3	$ 223,990	$ 671,970
SILLA ERGONOMICA	3	$ 186,000	$ 558,000
ARCHIVADOR	1	$ 260,550	$ 260,550
SILLA AUXILIAR	6	$ 102,000	$ 612,000
MESA	1	$ 150,555	$ 150,555
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			**$ 3,953,075**
EQUIPOS DE CÓMPUTO Y COMUNICACIÓN			
PORTATIL	3	$ 1,800,000	$ 5,400,000
IMPRESORA	1	$ 480,000	$ 480,000
TOTAL EQUIPOS DE CÓMPUTO Y COMUNICACIÓN			**$ 5,880,000**
TOTAL ACTIVOS FIJO			**$ 9,833,075**
ACTIVOS INTANGIBLES			
Diseño Página Web	**1**	**$ 3,000,000**	**$ 3,000,000**
Pack Windows 11 +Office 2021 (Programa y Licencia)	**1**	**$ 1,150,000**	**$ 1,150,000**
Antivirus Eset Internet Security (Programa y Licencia)	**1**	**$ 165,000**	**$ 165,000**
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			**$ 4,315,000**
ACTIVOS NO DESPRECIABLES			
Legajador AZ	3	$ 4,000	$ 12,000
Tijeras	3	$ 2,200	$ 6,600
Saca ganchos	3	$ 2,500	$ 7,500
TOTAL ACTIVOS NO DESPRECIABLES			**$ 26,100**

GASTOS DE CONSTITUCION			
Cámara de Comercio (Registro Mercantil)	**1**	**$ 38,000**	$ 38,000
Registro Industria y Comercio	**1**	**$ 417,500**	$ 417,500
Certificado Bomberos	**1**	**$ 130,000**	$ 130,000
Certificado Fumigación	**1**	**$ 96,000**	$ 96,000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION			**$ 681,500**
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			$ 5,022,600
CAPITAL DE TRABAJO	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
Gastos de Administración	**1**	**$ 1,134,983**	$ 1,134,983
Gastos de Ventas	**1**	**$ 620,000**	$ 620,000
Nómina	**1**	**$ 4,500,000**	$ 4,500,000
Inventario Inicial (Consultor, Souvenir, Folleto)	**1**	**$ 25,500,500**	$ 25,500,500
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			$ 31,755,483
TOTAL INVERSIÓN			$ 46,611,158
% INVERSION A FINANCIAR			$ -
INVERSION A FINANCIAR			$ -
MESES A DIFERIR			$ -
VALOR A DIFERIR			$ -

Fuente: Elaborado por autores

6.1.1. *Gastos de Administración y Ventas*

Tabla 15.Gastos de administración y ventas.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alquiler Oficina	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 400,000	$ 4,800,000	$ 4,968,000.0	$ 5,143,370.40	$ 5,326,474.39	$ 5,511,835.69
Teléfono e Internet	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 18,483	$ 221,796	$ 229,558.9	$ 237,662.29	$ 246,123.07	$ 254,888.15
Mantenimiento Computadores						$ 85,000				$ 85,000			$ 170,000	$ 175,950.0	$ 182,161.04	$ 188,645.97	$ 195,210.85
Plan Celular	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 252,000	$ 3,024,000	$ 3,129,840.0	$ 3,240,323.35	$ 3,355,678.86	$ 3,472,456.49
INSUMOS DE PAPELERÍA														$ -	$ -	$ -	$ -
Marcadores borrables	$ 21,000					$ 21,000				$ 21,000			$ 63,000	$ 65,205.0	$ 67,506.74	$ 69,909.98	$ 72,342.84
Tinta recarga Negra	$ 120,000				$ 120,000					$ 120,000			$ 360,000	$ 372,600.0	$ 385,752.78	$ 399,485.58	$ 413,387.68
Tinta recarga Color	$ 136,000				$ 136,000						$ 136,000		$ 408,000	$ 422,280.0	$ 437,186.48	$ 452,750.32	$ 468,506.03
Resma papel carta	$ 22,000							$ 22,000					$ 44,000	$ 45,540.0	$ 47,147.56	$ 48,826.02	$ 50,525.16
Legajador AZ	$ 12,000												$ 12,000	$ 12,420.0	$ 12,858.43	$ 13,316.19	$ 13,779.59
Resaltador	$ 14,000					$ 14,000				$ 14,000			$ 42,000	$ 43,470.0	$ 45,004.49	$ 46,606.65	$ 48,228.56
Bolígrafo (4 und.)	$ 16,000			$ 16,000					$ 16,000				$ 48,000	$ 49,680.0	$ 51,433.70	$ 53,264.74	$ 55,118.36
Tijeras	$ 6,600												$ 6,600	$ 6,831.0	$ 7,072.13	$ 7,323.90	$ 7,578.77
Caja Clip pequeño	$ 4,500						$ 4,500				$ 4,500		$ 13,500	$ 13,972.5	$ 14,465.73	$ 14,980.71	$ 15,502.04
Saca ganchos	$ 7,500												$ 7,500	$ 7,762.5	$ 8,036.62	$ 8,322.62	$ 8,612.24
Caja Grapa cosedora	$ 10,000			$ 10,000					$ 10,000				$ 30,000	$ 31,050.0	$ 32,146.07	$ 33,290.46	$ 34,448.97
IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA														$ -	$ -	$ -	$ -
Bolsa de basura (± 10 und.)	$ 6,000		$ 6,000			$ 6,000			$ 6,000			$ 6,000	$ 30,000	$ 31,050.0	$ 32,146.07	$ 33,290.46	$ 34,448.97
Detergente (1 kg)	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 5,500	$ 66,000	$ 68,310.0	$ 70,721.34	$ 73,219.02	$ 75,787.74
Esponjas (3 unidades)	$ 5,000						$ 5,000						$ 10,000	$ 10,350.0	$ 10,715.36	$ 11,096.82	$ 11,482.99
Jabón líquido de manos (1000 ml)	$ 24,000		$ 24,000		$ 24,000		$ 24,000		$ 24,000		$ 24,000		$ 144,000	$ 149,040.0	$ 154,301.11	$ 159,794.23	$ 165,355.07
Jgo. Escoba+Trapero+Recogedor	$ 25,000						$ 25,000						$ 50,000	$ 51,750.0	$ 53,576.78	$ 55,484.11	$ 57,414.96
Ambientador (450 ml)	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 8,000	$ 96,000	$ 99,360.0	$ 102,867.41	$ 106,523.49	$ 110,236.71
Límpido (450 ml)	$ 2,800		$ 2,800		$ 2,800		$ 2,800		$ 2,800		$ 2,800		$ 16,800	$ 17,388.0	$ 18,001.80	$ 18,642.66	$ 19,291.42
Toalla de manos	$ 12,000			$ 12,000			$ 12,000			$ 12,000			$ 48,000	$ 49,680.0	$ 51,433.70	$ 53,264.74	$ 55,118.36
Papel higiénico (± 4 und.)	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 79,200	$ 81,972.0	$ 84,865.61	$ 87,886.83	$ 90,945.29
HONORARIOS														$ -	$ -	$ -	$ -
Contador		$ 600,000	$ 600,000	$ 600,000	$ 600,000	$ 600,000	$ 600,000	$ 600,000	$ 600,000	$ 600,000	$ 600,000	$ 600,000	$ 6,600,000	$ 6,831,000.0	$ 7,072,134.30	$ 7,323,902.28	$ 7,578,774.08
TOTAL	$ 1,134,983	$ 1,290,583	$ 1,323,383	$ 1,328,583	$ 1,573,383	$ 1,416,583	$ 1,363,883	$ 1,312,583	$ 1,349,383	$ 1,542,583	$ 1,457,883	$ 1,296,583	$ 16,390,396	$ 16,964,059.9	$ 17,562,891.17	$ 18,188,130.10	$ 18,821,077.03

GASTOS DE VENTAS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Portafolio de servicios	$ 260,000					$ 260,000							$ 520,000	$ 538,200.0	$ 557,188.46	$ 577,034.73	$ 597,115.53
Souvenir (Lapiceros)	$ 360,000							$ 360,000					$ 720,000	$ 745,200.0	$ 771,505.56	$ 798,971.16	$ 826,775.35
Base de datos e-mail marketing		$ 350,000											$ 350,000	$ 362,250.0	$ 375,037.43	$ 388,388.76	$ 401,904.69
Mantenimiento Página Web		$ 85,000		$ 85,000		$ 85,000		$ 85,000		$ 85,000		$ 85,000	$ 510,000	$ 527,850.0	$ 546,483.11	$ 565,337.90	$ 585,632.54
TOTAL	$ 620,000	$ 435,000		$ 85,000		$ 345,000		$ 445,000		$ 85,000		$ 85,000	$ 2,100,000	$ 2,173,500.0	$ 2,250,224.55	$ 2,330,332.54	$ 2,411,428.12

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 16.Nómina de administración.

CARGO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 1,600,000	$ 19,200,000	$ 19,872,000.0	$ 20,573,481.60	$ 21,305,897.54	$ 22,047,342.78
Secretaria Administrativa	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 1,000,000	$ 12,000,000	$ 12,420,000.0	$ 12,858,426.00	$ 13,316,185.97	$ 13,779,593.24
TOTAL	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 2,600,000	$ 31,200,000	$ 32,292,000.0	$ 33,431,907.60	$ 34,622,083.51	$ 35,826,932.02
															$ -	$ -	$ -
PRESTACIONES LEGALES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Auxilio de transporte	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 117,712	$ 1,412,544	$ 1,461,983.0	$ 1,513,591.04	$ 1,567,474.88	$ 1,622,023.01
Cesantías	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 216,667	$ 2,600,000.00	$ 2,691,000.0	$ 2,785,392.30	$ 2,885,173.63	$ 2,985,577.67
Intereses a las Cesantías	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 86,000	$ 1,032,000	$ 1,068,120.0	$ 1,105,824.64	$ 1,145,191.99	$ 1,185,044.67
Primas						$ 1,300,000						$ 1,300,000	$ 2,600,000	$ 2,691,000.0	$ 2,785,392.30	$ 2,885,173.63	$ 2,985,577.67
Vacaciones						$ 600,000		$ 960,000					$ 1,560,000	$ 1,614,600.0	$ 1,671,595.38	$ 1,731,104.18	$ 1,791,346.60
Pensiones	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 115,200	$ 1,382,400	$ 1,430,784.0	$ 1,481,290.68	$ 1,534,024.62	$ 1,587,408.68
Salud	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
ARP	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 14,590	$ 175,080	$ 181,207.8	$ 187,604.44	$ 194,283.15	$ 201,044.21
Caja de Compensación	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 99,346	$ 1,192,152	$ 1,233,877.3	$ 1,277,433.19	$ 1,322,909.81	$ 1,368,947.07
ICBF	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
SENA	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL	$ 649,515	$ 649,515	$ 649,515	$ 649,515	$ 1,249,515	$ 1,949,515	$ 649,515	$ 1,609,515	$ 649,515	$ 649,515	$ 649,515	$ 1,949,515	$ 11,954,176	$ 12,372,572.2	$ 12,809,323.96	$ 13,265,335.89	$ 13,726,969.58
															$ -	$ -	$ -
CARGO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Director Comercial	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 13,200,000	$ 13,662,000	$ 14,144,268.60	$ 14,647,804.56	$ 15,157,548.16
TOTAL	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 13,200,000	$ 13,662,000	$ 14,144,268.60	$ 14,647,804.56	$ 15,157,548.16

CARGO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Director Comercial	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 13,200,000	$ 13,662,000	$ 14,144,268.60	$ 14,647,804.56	$ 15,157,548.16
TOTAL	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 1,100,000	$ 13,200,000	$ 13,662,000	$ 14,144,268.60	$ 14,647,804.56	$ 15,157,548.16
															$ -	$ -	$ -
PRESTACIONES LEGALES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	#¡VALOR!	AÑO 4	AÑO 5
Auxilio de transporte	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 76,072	$ 912,864	$ 944,814.24	$ 978,166.18	$ 1,012,988.90	$ 1,048,240.91
Cesantías	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 98,006	$ 1,176,072	$ 1,217,234.52	$ 1,260,202.90	$ 1,305,066.12	$ 1,350,482.42
Intereses a las Cesantías	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 11,761	$ 141,129	$ 146,068.52	$ 151,224.73	$ 156,608.33	$ 162,058.30
Primas	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 97,967	$ 1,175,602	$ 1,216,748.07	$ 1,259,699.28	$ 1,304,544.57	$ 1,349,942.72
Vacaciones	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 45,870	$ 550,440	$ 569,705.40	$ 589,816.00	$ 610,813.45	$ 632,063.76
Pensiones	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 132,000	$ 1,584,000	$ 1,639,440.00	$ 1,697,312.23	$ 1,757,736.55	$ 1,818,905.78
Salud	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
ARP	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 5,749	$ 68,983	$ 71,397.41	$ 73,917.73	$ 76,549.20	$ 79,213.12
Caja de Compensación	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 44,000	$ 528,000	$ 546,480.00	$ 565,770.74	$ 585,912.18	$ 606,301.93
ICBF	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
SENA	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 1,611,424	$ 19,337,089	$ 20,013,887.12	$ 20,720,377.33	$ 21,458,022.76	$ 22,204,761.96

Fuente: Elaborado por los autores

6.1.2. Estados Financieros

Los estados financieros permiten conocer la situación actual de la empresa y su proyección a un determinado periodo. En estos se puede ver las utilidades generadas por la actividad de la empresa

6.1.2.1.Balance General proyectado.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja Bancos	$ 31,755,483	$ 50,808,773	$ 52,587,080	$ 54,443,404	$ 56,381,589	$ 58,343,668
C x C	$ -	$ 19,638,200	$ 20,325,537	$ 21,043,028	$ 21,792,160	$ 22,550,527
Inventario	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	$ 31,755,483	$ 70,446,973	$ 72,912,617	$ 75,486,432	$ 78,173,749	$ 80,894,196
ACTIVOS NO CORRIENTES			$ -	$ -	$ -	$ -
ACTIVOS FIJOS			$ -	$ -	$ -	$ -
Muebles y Enseres	$ 3,953,075	$ 3,953,075	$ 4,091,433	$ 4,235,860	$ 4,386,657	$ 4,539,312
Equipos de Cómputo y Comunicación	$ 5,880,000	$ 5,880,000	$ 6,085,800	$ 6,300,629	$ 6,524,931	$ 6,751,999
(-) Depreciación Acumulada	$ -	$ 2,500,408	$ 2,587,922	$ 2,679,276	$ 2,774,658	$ 2,871,216
TOTAL ACTIVOS FIJOS	$ 9,833,075	$ 7,332,667	$ 7,589,310	$ 7,857,213	$ 8,136,930	$ 8,420,095
ACTIVOS DIFERIDOS			$ -	$ -	$ -	$ -
Diferidos	$ 5,022,600	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	$ 5,022,600	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	$ 14,855,675	$ 7,332,667	$ 7,589,310	$ 7,857,213	$ 8,136,930	$ 8,420,095
TOTAL ACTIVOS	$ 46,611,158	$ 77,779,640	$ 80,501,927	$ 83,343,645	$ 86,310,679	$ 89,314,291
PASIVOS			$ -	$ -	$ -	$ -
PASIVOS CORRIENTES			$ -	$ -	$ -	$ -
PASIVOS CORRIENTES			$ -	$ -	$ -	$ -
C x P	$ -	$ 17,586,289	$ 18,201,809	$ 18,844,333	$ 19,515,191	$ 20,194,320
Cesantías por Pagar	$ -	$ 2,600,000	$ 2,691,000	$ 2,785,992	$ 2,885,174	$ 2,985,578
Interés a las cesantías x pagar	$ -	$ 1,032,000	$ 1,068,120	$ 1,105,825	$ 1,145,192	$ 1,185,045
Impuesto de Renta x pagar	$ -	$ 929,725	$ 962,265	$ 996,233	$ 1,031,699	$ 1,067,602
IVA x pagar	$ -	$ 6,589,682	$ 6,820,321	$ 7,061,078	$ 7,312,453	$ 7,566,926
CREE x pagar	$ -	$ 425,631	$ 440,528	$ 456,079	$ 472,315	$ 488,752
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	$ -	$ 29,163,327	$ 30,184,043	$ 31,249,540	$ 32,362,024	$ 33,488,222
PASIVOS NO CORRIENTES			$ -	$ -	$ -	$ -
Obligaciones Financieras	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Leasing Financiero	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL PASIVOS	$ -	$ 29,163,327	$ 30,184,043	$ 31,249,540	$ 32,362,024	$ 33,488,222
PATRIMONIO			$ -	$ -	$ -	$ -
Capital Social	$ 46,611,158	$ 47,908,233	$ 49,585,021	$ 51,335,372	$ 53,162,912	$ 55,012,981
Utilidad Acumulada	$ -	$ 2,153,802	$ 2,229,185	$ 2,307,875	$ 2,390,036	$ 2,473,209
Reserva Legal Acumulada	$ -	$ 240,589	$ 249,010	$ 257,800	$ 266,977	$ 276,268
TOTAL PATRIMONIO	$ 46,611,158	$ 48,616,313	$ 50,317,884	$ 52,094,105	$ 53,948,655	$ 55,826,068

Fuente: Elaborado por los autores

6.1.2.2.. Estado de Resultados.

Tabla 17.Estado de Resultados.

ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	$ 580,000,000	$ 629,300,000	$ 684,049,100	$ 744,929,470	$ 811,973,122
Costos	$ 490,000,600	$ 531,650,651	$ 577,904,258	$ 629,337,737	$ 685,978,133
UTILIDAD BRUTA	$ 89,999,400	$ 97,649,349	$ 106,144,842	$ 115,591,733	$ 125,994,989
EGRESOS					
Nómima	$ 44,400,000	$ 48,174,000	$ 52,365,138	$ 57,025,635	$ 62,157,942
Gastos de administración	$ 16,390,396	$ 17,783,580	$ 19,330,751	$ 21,051,188	$ 22,945,795
Gastos de ventas	$ 2,100,000	$ 2,278,500	$ 2,476,730	$ 2,697,158	$ 2,939,903
Depreciación	$ 2,304,500	$ 2,500,383	$ 2,717,916	$ 2,959,810	$ 3,226,193
Diferidos	$ 5,022,600	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL EGRESOS	$ 70,217,496	$ 70,736,462	$ 76,890,534	$ 83,733,792	$ 91,269,833
UTILIDAD OPERACIONAL	$ 19,781,904	$ 21,463,366	$ 23,330,679	$ 25,407,109	$ 27,693,749
OTROS INGRESOS Y EGRESOS		$ -	$ -	$ -	$ -
Gastos financieros Préstamo	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Gastos financieros Leasing	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	$ 3,657,539	$ 3,968,430	$ 4,313,683	$ 4,697,601	$ 5,120,385
Impuesto de Renta	$ 929,725	$ 1,008,752	$ 1,096,513	$ 1,194,103	$ 1,301,572
CREE	$ 334,701	$ 363,151	$ 394,745	$ 429,877	$ 468,566
UTILIDAD NETA	$ 14,859,939	$ 16,123,034	$ 17,525,738	$ 19,085,528	$ 20,803,226
Reserva Legal	$ 239,311	$ 259,652	$ 282,242	$ 307,362	$ 335,024
UTILIDAD DEL EJERCICIO	$ 14,620,628	$ 15,863,381	$ 17,243,496	$ 18,778,167	$ 20,468,202

Fuente: Elaborado por los autores

6.1.3. Razones Financieras

Tabla 18.Razones Financieras.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital de Trabajo Neto	41283645.8	42728573.4	44236892.04	45811725.4	47405973.44
Razón Corriente	2.415601375	2.415601375	2.415601375	2.415601375	2.415601375
Rendimiento sobre el activo	0.187975003	0.197055921	0.206896345	0.217564812	0.229170511
Rendimiento sobre el patrimonio	0.300735024	0.315263286	0.331006657	0.348074787	0.366642364
Margen de utilidad bruta	0.155171379	0.155171379	0.155171379	0.155171379	0.155171379
Margen de utilidad neta	0.025207979	0.025207979	0.025207979	0.025207979	0.025207979

Fuente: Elaborado por los autores

6.1.4. Flujo de caja

Tabla 19. Flujo de Caja

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Recaudos	$ 580,000,000	$ 629,300,000	$ 684,049,100	$ 744,929,470	$ 811,973,122
IVA COBRADO	$ 110,200,000	$ 119,567,000	$ 129,969,329	$ 141,536,599	$ 154,274,893
TOTAL INGRESOS	$ 690,200,000	$ 748,867,000	$ 814,018,429	$ 886,466,069	$ 966,248,015
EGRESOS					
Nómina	$ 5,036,310	$ 5,464,396	$ 5,939,799	$ 6,468,441	$ 7,050,601
Gastos de administración	$ 16,390,396	$ 17,783,580	$ 19,330,751	$ 21,051,188	$ 22,945,795
Gastos de ventas	$ 2,100,000	$ 2,278,500	$ 2,476,730	$ 2,697,158	$ 2,939,903
Costos	$ 490,000,600	$ 531,650,651	$ 577,904,258	$ 629,337,737	$ 685,978,133
IVA PAGADO	$ 93,100,114	$ 101,013,624	$ 109,801,809	$ 119,574,170	$ 130,335,845
IVA CAUSADO	$ 17,099,886	$ 18,553,376	$ 20,167,520	$ 21,962,429	$ 23,939,048
IVA Total al Flujo de Caja	$ 11,399,924	$ 11,399,924	$ 11,399,924	$ 11,399,924	$ 11,399,924
ICA	$ -	$ 2,894,446	$ 3,130,838	$ 3,390,490	$ 3,660,747
CREE	$ 334,701	$ 363,151	$ 394,745	$ 429,877	$ 468,566
Impuesto de Renta	$ 929,725	$ 1,008,752	$ 1,096,513	$ 1,194,103	$ 1,301,572
TOTAL EGRESOS	$ 619,291,770	$ 673,857,023	$ 731,475,366	$ 795,543,087	$ 866,081,085
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	$ 70,908,230	$ 75,009,977	$ 82,543,063	$ 90,922,982	$ 100,166,930
FLUJO DE CAJA FINANCIERO					
Gastos financieros Préstamo	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Amortización Préstamo	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Amortización Leasing	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
FLUJO DE CAJA NETO	$ 70,908,230	$ 75,009,977	$ 82,543,063	$ 90,922,982	$ 100,166,930
SALDO INICIAL DE CAJA	$ 31,755,483	$ 50,808,773	$ 52,587,080	$ 54,443,404	$ 56,381,589
SALDO FINAL DE CAJA	$ 102,663,713	$ 125,818,750	$ 135,130,143	$ 145,366,386	$ 156,548,519

EVALUACIÓN		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA NETO		-$ 46,611,158	$ 70,908,230	$ 75,009,977	$ 82,543,063	$ 90,922,982	$ 91,288,553
COK	15%						
VPN ($)	$ 223,411,950.43						
TIR (%)	157%						

Fuente: Elaborado por los autores

7. Conclusiones

Luego de la ejecución de estudios de factibilidad de mercado, técnicos, de selección de sitio, ambientales, sociales y económicos, se concluye que la descripción minuciosa del proyecto respaldada por todas las partes de un estudio de factibilidad completo fomenta la incorporación de un servicio de asesoría en finanzas personales y corporativas en la ciudad, con un programa de capacitación y de toma de decisiones de inversión. A través del estudio técnico se lograron determinar las particularidades del servicio, así como el tamaño del

proyecto. También se pudo decidir la mejor ubicación para la empresa con facilidad de acceso, prestación de servicios públicos y seguridad. Por medio del estudio organizacional se pudieron establecer los cargos necesarios para el funcionamiento de la empresa. Para dar inicio a la empresa es necesario una inversión total de $46.611.158 representada en activos fijos e intangibles y capital de trabajo para la ejecución de la actividad de la empresa durante el primer mes. La evaluación económica mostró que el proyecto es viable, puesto que el VPN es positivo, por lo que los socios podrán recuperar la inversión inicial. Asimismo, la TIR es más alta que el costo de oportunidad del mercado y a través de la relación Beneficio/Costo se logra determinar que por cada peso invertido, la empresa obtiene ganancia.

8. Referencias

Alcaldía de Neiva. (2020). Obtenido de Información del municipio: https://www.alcaldianeiva.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Informacion-del-Municipio.aspx

Alcaldía mayor de Bogotá. (01 de 01 de 1972). *Secretaria jurídica distrital.* Obtenido de Decreto 410 de 1971 Nivel Nacional: https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41102

DANE. (2020). *DANE.* Obtenido de NEIVA: https://www.dane.gov.co/index.php/component/search/?searchword=NEIVA&searchphrase=all&Itemid=0

MINTRABAJO. (01 de 2021). *Boletín ORMET.* Obtenido de Impacto del Covid - 19 en el mercado de Neiva: file:///C:/Users/duvan.rojas/Downloads/20210319%20Boletin%20Ormet.pdf

OECD . (2012). Obtenido de La OCDE y Colombia: Una relación mutuamente beneficiosa: https://www.oecd.org/centrodemexico/medios/programainternacionaldeevaluaciondelosalumnospisa.htm

Vargas, J. J. (30 de 05 de 2020). *Universidad católica de Colombia.* Obtenido de Efectos del Covid-19 en la sociedad colombiana: https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/24662/1/Ensayo%20Jhon%20Jairo%20Merch%c3%a1n%20Vargas_342106.pdf

Alcaraz, R. (2006). *El Emprendedor de éxito.* 3ra Edición. México: McGraw-Hill.

Sabino, C. (1996). *El proceso de investigación*. Buenos Aires, Editorial Lumen – Humanistas, p.156.

Padúa, J. (1993). *Técnicas de Investigación aplicada a las Ciencias Sociales*. México, Fondo de Cultura Económica.

Mantilla, B., Chuqui, C., y Yaguachi, J. (2020) *El estudio de factibilidad una herramienta indispensable previo a la implementación de cualquier inversión financiera*, Revista Observatorio de las Ciencias Sociales en Iberoamérica. En línea: https://www.eumed.net/rev/ocsi/2020/08/cooperativa-canton.html

Anexo

Anexo A. Modelo de Encuesta

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

ENCUESTA PARA ESTABLECER LA VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ASESORÍAS Y ACOMPAÑAMIENTOS FINANCIEROS EN LA CIUDAD DE NEIVA

La presente encuesta tiene como objetivo obtener información relevante sobre aquellos factores importantes que se deben tener en cuenta en el análisis de la viabilidad para la creación de una empresa dedicada al acompañamiento y asesorías financieras a personas naturales en el municipio de Neiva y de esta manera generar estrategias que ayuden a consolidar el plan de negocio.

Datos Generales:

Género: F ☐ M ☐

Edad: 18-25 ☐ 26-34 ☐ 35-44 ☐ 45-55 ☐ 56 o más ☐

Grado Académico: Bachiller ☐ Licenciatura ☐ Maestría ☐ Doctorado ☐

Ocupación: Docente ☐ Policía ☐ Militar ☐ Pensionado ☐

Preguntas:

1. Por favor indique cuales de las siguientes entidades prefiere para un servicio financiero

Banco ☐ Cooperativa de ahorro y crédito ☐ Fondo de empleados ☐

Prestamistas informales ☐ Entidades de libranza no bancarias ☐

2. Conoce los beneficios de pertenecer a una entidad de libranzas no bancarias

Sí ☐ No ☐

Facultad de Economía y Administración
Especialización en Gerencia de Mercado Estratégico
Calle 28 # 5 w - 48 (4 Piso) Barrio Santa Inés
Email: faceconomia@usco.edu.co Teléfono: (+57) 8754753 - extensiones 4150 - 4151 o 8758926
Neiva, Huila, Colombia

3. Por favor indique cuál de los servicios financieros considera más importante

Crédito de crédito ☐ Libranzas ☐ Refinanciamiento ☐

4. Por favor indique de las siguientes líneas de Crédito según su necesidad cuál utilizaría.

Libre inversión ☐ Crédito emprendimiento ☐ Refinanciamiento ☐

5. Por favor indique, si en la pregunta 4 su respuesta es **Libre Inversión** que monto de dinero tomaría si accede a este servicio según su necesidad.

$500.000 – $1.500.000 ☐ $1.500.000 – $3.000.000 ☐ $3.000.000 -$5.000.000 ☐

6. Considera que en la ciudad de Neiva hace falta entidades que brinden asesorías y acompañamientos financieros.

Sí ☐ No ☐

7. Considera que las entidades que brindan el servicio préstamos de dinero se acomodan a tus necesidades.

Sí ☐ No ☐

8. Por favor indique, según la línea de crédito que selecciono en la **pregunta 4** que plazo en meses tomaría para pagar la totalidad del crédito.

3 meses ☐ 6 meses ☐ 8 meses ☐ 12 meses ☐ 24 meses ☐ 36 meses ☐

Facultad de Economía y Administración
Especialización en Gerencia de Mercado Estratégico
Calle 28 # 5 w - 48 (4 Piso) Barrio Santa Inés
Email: faceconomia@usco.edu.co Teléfono: (+57) 8754753 - extensiones 4150 - 4151 o 8758926
Neiva, Huila, Colombia