



Servicios y Asesorías Financieras

Mónica Andrea Liévano Contreras

Corporación universitaria minuto de Dios

Rectoría

Centro Tutorial Lérida

Contaduría Publica

2021.04

Servicios y Asesorías Financieras

Mónica Andrea Liévano Contreras

Trabajo de grado Presentado como requisito para optar al

Título de

Contador Publico

Tutor:

Opción de Grado

Sergio Carvajal Montiel

Corporación universitaria minuto de Dios

Rectoría

Centro Tutorial Lérida

Contaduría Publica

2021.04

Dedicatoria

Este proyecto ha sido una gran bendición en todo sentido y te lo agradezco padre celestial, por permitirme desarrollar habilidades y aplicarlas en este proyecto de emprendimiento y poder cumplir esta meta.

Agradecimientos

Como creadora de este proyecto profiero mis agradecimientos más sinceros a:

Los docentes Juan Felipe Bernal de Practica II, Erika Ximena Naranjo Gaitán Tutor Centro Progresá, Carlos Arturo Rodríguez Linares de Practica III, Sergio Carvajal Montiel para esta opción de grado quienes me acompañaron en este proceso que inicio desde el VIII Semestre y demás docentes y administrativos de la Universidad Minuto de Dios quienes me prestaron su apoyo en su debido momento, y han sido parte vital de este proceso.

A mi familia, que con el acto de amor y bondad han sacrificado parte de su vida misma para apoyarme en este nuevo camino que hoy estoy comenzando con excelentes resultados.

Sin ellos no hubiera podido haber logrado este nuevo éxito en mi vida.

Índice de Contenido

Resumen.....	9
Abstract.....	11
Introducción	12
Objetivos	14
Objetivo General	14
Objetivos Específicos.....	14
Justificación	15
Análisis Pestel.....	17
Análisis Del Mercado	18
Análisis Del Sector Económico:	18
Sector Económico.....	20
El Producto.	21
Estructura del mercado.	24
Definición del producto.	25
Comportamiento del sector.....	30
Mercado.....	31
Oferta.	31
Demanda.	33
Mercado Potencial.	34
Consumo Aparente.	35
Estacionalidad en las Ventas.	35
Cliente	36
Segmentación del Mercado.	36
Investigación del Mercado.....	37
Perfil del cliente.....	43
Competencia.....	43
Competencia Directa e indirecta.....	43
Estrategias	44
Precio.....	44
Producto.....	44
Plaza.....	44
Promoción.....	44
Presupuesto Del Marketing Mix	45
Estrategias De Aprovisionamiento.....	46

Proyección De Ventas	46
Política De Cartera	47
Módulo De Operación.....	48
Ficha Técnica De Producto	48
Diagrama De Flujo	48
Necesidades y Requerimientos.....	50
Plan De Producción.....	51
Costos De Producción	51
Plan De Compras.....	51
Modulo Organización	52
Estructura Organizacional	52
Organigrama	52
Perfil del cargo.....	52
Aspectos Legales.....	55
Tipo de Sociedad a constituir.	55
Costos Y Gastos Administrativos	57
Modulo Financiero.....	58
Balance General	58
Estado de Situación Financiera de Apertura	58
Estado De Resultados.....	59
Flujo De Caja	60
Punto de Equilibrio.....	60
Conclusiones E Impactos	61
Bibliografía	67

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Mapa político del departamento del Tolima	20
Gráfico 2 Mapa político San Sebastián de Mariquita.....	20
Gráfico 3 Mapa Urbano San Sebastián de Mariquita.....	21
Gráfico 4 Definición del producto.....	25
Gráfico 5 Políticas militares y policía activos	26
Gráfico 6 Estrategia 4'ps.....	44
Gráfico 7 Poster Servicios y Asesorías Financieras.....	48
Gráfico 8 Logotipo Servicios y Asesorías Financieras.....	48
Gráfico 9 Diagrama de flujo proceso de crédito.....	49
Gráfico 10 Requerimientos técnico – productivos	50
Gráfico Grafico 11 Proceso de producción.....	51
Gráfico 12 Organigrama.....	52

Índice de Tablas

Tabla 1 Edades montos y plazos	25
Tabla 2 Políticas empleados del sector oficial.....	29
Tabla 3 Competidores en el municipio de San Sebastián de Mariquita	32
Tabla 4 Tasas de interés competencia.....	33
Tabla 5 Encuesta Clientes potenciales.....	38
Tabla 6 cuestionario Clientes Potenciales.....	40
Tabla 7 Inversiones Fijas.....	45
Tabla 8 Inversiones diferidas.....	45
Tabla 9 Ingresos proyectados.....	46
Tabla 10 Gastos proyectados.....	46
Tabla 11 Perfil Gerente general.....	53
Tabla 12 Perfil Secretaria.....	54
Tabla 13 Perfil Asesora Comercial.....	55
Tabla 14 Constitución y legalización de la organización.....	56
Tabla 15 Costos y gastos Administrativos.....	57
Tabla 16 Estado se situación financiera de Apertura.....	59
Tabla 17 Estado se resultados proyectado.....	59
Tabla 18 Estado de flujo de caja proyectado.....	60

Resumen

Esta investigación está basada en la puesta en marcha de la creación de la oficina de servicios y asesorías (SAF) ofreciendo la venta de servicios relacionados con las asesorías financieras y venta de créditos por libranza para los policías activos, militares activos, empleados del sector oficial activos, pensionados de pagadurías públicas y privadas con las que se tengan convenio, estén o no estén reportados negativamente en centrales de riesgo, buscando satisfacer las necesidades de los clientes, ya sea de crédito para libre inversión, recoger cartera o unificar deudas.

La idea de negocio surge como resultado del tiempo que se trabajó como asesora en diferentes entidades, en el cual se evidenció que este segmento de clientes se encontraba medianamente desatendido, sobre todo los clientes que tienen algún tipo de reporte en centrales de riesgo, los cuales tienen que esperar a que los asesores de las diferentes entidades que no tienen sucursal en el municipio de Mariquita programen sus visitas o tengan que ir hasta una ciudad principal a buscar la solución que están buscando.

Para empezar, se visitaron las diferentes entidades para conseguir un código como asesora free lance y vender los créditos por libranza o descuento de nómina. Dentro de estas entidades se logró contactar a Excelcredit, Bayport, Credialianza y se está por concretar diferentes citas con los bancos que tienen sede en la ciudad de Ibagué.

Mariquita es un municipio del Norte del Tolima que tiene 33.340 habitantes, dentro de las bases de datos que se tienen de los clientes que se atendieron en las diferentes entidades las cuales suman aproximadamente 100 personas, dentro del mercado objetivo aparte de estas bases de datos, se pueden visitar la estación de Policía del municipio, la escuela de aviación, el centro vacacional del ejército, y en el municipio de Honda que queda

aproximadamente a 30 minutos se pueden visitar el centro vacacional de la policía , el batallón del ejército y a la cárcel de honda , para visitar los funcionarios del INPEC.

Abstract

This research is based on the branding of the creation of the office of services and consultancies (SAF) offering the sale of services related to financial advice and sale of loans by libranza for active police, active military, active employees of the official sector, pensioners of public and private pay with which they have an agreement, whether or not they are reported negatively in credit bureaus, seeking to meet the needs of customers, whether credit for free investment, collect portfolio or unify debts.

The business idea arises when in the time I worked as an advisor with different entities, I could realize that this segment of customers, especially customers who have reported in credit bureaus, have to wait for the advisors of the different entities that have no branch in the municipality of Mariquita to schedule their visits or have to go to a major city to find the solution they are looking for.

To begin with, the different entities were visited to get a code as a free lance advisor and sell the loans by payroll deduction. Among these entities we were able to contact Excelcredit, Bayport, Credialianza and we are about to make different appointments with the banks that are based in the city of Ibagué.

Mariquita is a municipality in the north of Tolima that has 33,340 inhabitants, within the databases that I have as a consultant of the clients I have served in different entities are counted approximately 100 people, within my target market apart from these databases, you can visit the police station of the municipality, the aviation school, the army vacation center, and in the municipality of Honda which is approximately 30 minutes away you can visit the police vacation center, the army battalion and the prison of honda, to visit the INPEC officials.

Introducción

Esta investigación está basada en la puesta en marcha de la creación de la oficina de servicios y asesorías (SAF) ofreciendo la venta de servicios relacionados con las asesorías financieras y venta de créditos por libranza para los policías activos, militares activos, empleados del sector oficial activos, pensionados de la policía, pensionados de las fuerzas militares, pensionados de pagadurías públicas y privadas con las que las entidades con las que se trabajan tengan convenio, estén o no estén reportados negativamente en centrales de riesgo, como datacredit y cifin, buscando satisfacer las necesidades de los clientes, ya sea de crédito para libre inversión, recoger cartera o unificar deudas.

La idea de negocio surge de la problemática de este segmento de clientes, sobre todo los que se encuentran reportados negativamente en centrales de riesgo de no contar con la disponibilidad de las entidades en el momento de requerir una asesoría o solicitar crédito, ya que tienen que esperar a que los asesores programen sus visitas en el municipio de Mariquita y municipios aledaños o tengan que ir hasta una ciudad principal a buscar la solución que están buscando si requieren de atención urgente.

Teniendo en cuenta lo anterior este proyecto busca dar solución a la problemática anteriormente expuesta, haciendo contacto con las diferentes entidades para obtener los códigos como asesora free lance y vender los créditos por libranza o descuento de nómina, para poder cubrir las necesidades de estos clientes potenciales.

Dentro de estas entidades se logró contactar a Excelcredit, Bayport, Credialianza, Banco Colpatria por medio de un Outsourcing, Credivalores, Credialianza, Banco Sudameris y se está por concretar diferentes citas con los bancos que tienen sede en la ciudad de Ibagué para que por medio de outsourcing se puedan obtener los convenios, para así poder ofrecer

diferentes alternativas, plazos, montos y tasas de interés acorde a la necesidad del cliente y a las políticas de crédito que manejen cada una de ellas para el otorgamiento de los créditos.

Objetivos

Objetivo General

Proponer un punto de atención en el que se preste el servicio de soluciones financieras a militares, policías activos, militares y policías pensionados, empleados activos del sector oficial, pensionados de fondos públicos y privados por medio de créditos por libranza con diferentes entidades incluyendo si están reportados en centrales de riesgo, brindando plazos, tasas y montos acordes a las necesidades de los clientes y las políticas de crédito de cada entidad.

Objetivos Específicos

- Determinar si es conveniente aperturar un punto de atención al público en el municipio de San Sebastián de Mariquita.
- Definir un servicio de calidad donde los clientes puedan encontrar la solución financiera que necesiten por medio de los créditos por libranza estén o no estén reportados en centrales de riesgo datacredito y cifin.
- Categorizar el tipo de cliente para enfocarlo con la entidad que más le favorezca.
- Estimar el monto, plazo y cuotas que se ajusten a su necesidad.
- Especificar la compra de carteras que estén en mora y así sanear su vida crediticia.
- Comparar si al momento de realizar las compras de carteras se puede ampliar su capacidad de pago y así obtener un monto mayor de crédito.

Justificación

Servicios y asesorías financieras es un proyecto que nace de la necesidad que tienen los clientes potenciales del segmento de los créditos por libranza para policías, militares activos, policías , militares pensionados, empleados del sector oficial y pensionados de las pagadurías públicas y privadas , aun teniendo reportes negativos en centrales de riesgo como cifin y datacrédito ,esta necesidad se evidencia ya que en este tipo de clientes acuden a los bancos y en ocasiones no tienen convenios activos con las diferentes pagadurías o se encuentran reportados negativamente en centrales de riesgo por lo que les toda acudir a cooperativas, entidades financieras que no tienen sede en el municipio, por lo tanto dependen de que estas entidades envíen los asesores desde las ciudades capitales o tengan que viajar hasta una ciudad para realizar el respectivo tramite.

Lo que se quiere con este emprendimiento es poder crear un negocio rentable y auto sostenible, que genere empleo y pueda expandirse a los municipios aledaños como Honda, Guaduas, Fresno, Falan, Palocabildo, Armero Guayabal, Lérica, Venadillo y Alvarado.

Este segmento de clientes puede ser una excelente oportunidad ya que en el caso de los militares , policías y empleados activos del sector oficial no cuentan con el tiempo necesario para realizar este tipo de trámites , por lo que se realizaría la labor de visitarlos en sus lugares de trabajo y que se sientan bien atendidos y fidelizarlos para que se contacten con la oficina cada vez que lo requieran, en el caso de los pensionados , que en su mayoría son de la tercera edad , no cuentan muchas veces con los recursos , no pueden trasladarse hasta una ciudad capital por temas de salud o no pueden depender del tiempo que las entidades demoren para programarles la visita y realizarles la gestión de crédito.

Lo que se quiere es poder cumplir con las expectativas de este segmento de clientes por libranza, que tengan un punto de atención en el municipio donde se puedan dirigir, solicitar el servicio o la visita en sus lugares de trabajo o residencia.

Análisis Pestel

P	El proyecto estará reglamentado bajo las normas legales, en este momento la actividad es permitida en el municipio, se inscribirá a la cámara de comercio que la rige, en este caso es la cámara de comercio de Honda.
E	Se evaluará la parte económica, la cantidad clientes potenciales en la zona, se calculará los costos y gastos del funcionamiento de la oficina, se proyectará según las tablas comisionales de cada entidad las metas comerciales para lograr el sostenimiento y utilidad del proyecto.
S	La oficina por medio de la asesoría financiera puede ayudar a mejorar la calidad de vida de este segmento de clientes aumentándole su capacidad de pago para adquirir montos más altos de los créditos solicitados por medio de la disminución de tasa de interés o aumento del plazo, puede disminuir el valor de cuota mensual aumentando el plazo o aumentarle el valor de la cuota reduciendo el tiempo a cancelar lo más pronto posible la obligación financiera.
T	La tecnología juega un papel muy importante dentro de cualquier negocio, la asesoría se puede prestar haciendo inicialmente un cálculo manual, posteriormente se ingresa al sistema de la entidad para poder perfilar los clientes, se envía la documentación en físico a la sucursal principal y ellos se encargan de la gestión correspondiente, en caso de estar realizando trabajo de campo, vía telefónica se puede solicitar la perfilación del cliente con la asesora que se encuentre en la oficina.
E	Este proyecto para ayudar ecológicamente a el mundo, es no imprimir correos innecesarios, imprimir en hojas reciclables los documentos internos de la oficina y tener cuidado en el diligenciamiento de la documentación.

L	La empresa se creará como una sociedad unipersonal, de naturaleza de prestación de servicios, se denominará Servicios y Asesorías Financieras, se realizará el respectivo registro mercantil con el código CIU 6612 Corretaje de valores y de contratos de productos básicos.
----------	---

Análisis Del Mercado

Análisis Del Sector Económico:

Con el proyecto se busca analizar el entorno económico de la zona, que debilidades existen dentro de este segmento de clientes, que oportunidades y que amenazas podemos encontrar para atender este mercado, fortaleciendo la prestación de servicios del negocio.

Este segmento de clientes abarca un amplio mercado potencial, ya que pueden ser clientes desde los 18 años, hasta los 86 años +365 días, y pueden ser empleados activos que las pagadurías o entidades tengan convenio de descuento de libranza por nómina o pensionados.

Mariquita es un municipio que cuenta con 33.329 habitantes aproximadamente según la información encontrada en la web, de los cuales se estima que pueden haber cerca de 2.000 pensionados aproximadamente , está la escuela de aviación de la policía nacional, el centro vacacional del ejército dentro del municipio, adicional a ello se encuentra el centro vacacional de la policía, vía Mariquita – Honda , el batallón del ejército Patriotas en el municipio de Honda , la cárcel del INPEC en el

municipio de Honda y en el municipio de Armero Guayabal y las estaciones de policía tanto del municipio de Mariquita como la de los municipios aledaños.

Una de las ventajas que tiene el proyecto es que el servicio se puede prestar tanto a clientes que tengan buen historial crediticio, como los que están reportados en centrales de riesgo data crédito y cifin.

Sector Económico.

Para el análisis de la siguiente investigación y teniendo en cuenta las bases de datos que se han podido construir con la información suministrada por asociaciones de pensionados como ANPISS (pensionados de Colpensiones), asociación de Ferrocarriles de Mariquita, bases de entidades financieras podemos deducir que el tipo de investigación es Deductiva y por lo tanto Cuantitativa ya que partimos de lo general a lo particular.

Mapa político del departamento del Tolima



Gráfico 1

Mapa político San Sebastián de Mariquita



Grafico 2

Mapa Urbano San Sebastián de Mariquita



Gráfico 3

El Producto.

El producto dentro de esta investigación es el crédito por libranza con el cual se presta el servicio para que el cliente final pueda adquirirlo y por medio de él, este segmento de clientes policías y militares activos y pensionados, empleados del sector oficial activos y pensionados, pensionados del pagaduría pública y privadas puedan satisfacer sus necesidades, estén o no estén reportados en centrales de riesgo datacredito y cifin.

La libranza es un mecanismo de recaudo de cartera en donde el deudor autoriza a su entidad empleadora o pensionadora a descontar de su nómina mensual o pensión una cuota determinada asociada al crédito.

El crédito por libranza tiene las siguientes variedades:

***Crédito de libre inversión:** Es un Crédito de libre consumo que te permite destinar los fondos para lo que necesites, por ejemplo, comprar un vehículo, remodelar tu casa, irte de

viaje, pagar tus estudios o los de un familiar, e incluso pagar tus Deudas en la modalidad de Libranza. Es decir, es un Préstamo que puedes destinar para invertir en lo que tú quieras.

Este préstamo es un tipo de crédito que funciona como un recaudo en el que le permites a la empresa o entidad en la que laboras que descuenta de tu nómina o pensión el monto de dinero determinado para cumplir con las cuotas de ese crédito que adquiriste.

Ventajas:

- + Personas reportadas en centrales de riesgo son sujetas a crédito
- + Descuento automático de nómina del salario o pensión
- + Libre inversión y compra de cartera
- + Aprobación rápida a partir de la documentación completa
- + Sin aportes mensuales ni afiliaciones
- + Créditos sin codeudor
- + Atención Personalizada
- + Plazo hasta 120 meses *
- + Montos hasta 70 millones *
- + Tasas competitivas
- + Cuotas y tasa fija durante la vida del crédito
- * Sujetos a políticas de crédito de la compañía

***Crédito para Compra de Cartera:** Es una línea de Préstamo que te permite unificar una o varias deudas y dejarlas en un solo Crédito que a través de la modalidad de la

Libranza asegurará mejores condiciones y plazos de pago según tu necesidad. Habitualmente la tasa de interés es más baja y se pueden definir plazos de pago más amplios para pagar tus responsabilidades financieras, y de esta manera verás cómo se aliviana tu bolsillo y lograrás tener más fluidez.

Ofrece una gran ventaja de sanear las deudas con mejores condiciones y plazos con la compra de cartera.

***Crédito de retanqueo o renovación de crédito:** Es una línea de Crédito que mediante la liberación de capital se puede aumentar el monto de un Préstamo que ya está vigente, accediendo a recursos monetarios adicionales que pueden alivianar tu fluidez financiera. Es decir que ¡Cuenta con más Liquidez para lo que el cliente necesite!

A medida que liberas capital de tu Préstamo con los pagos, se puede solicitar un aumento de cupo de Crédito según tu Capacidad de Endeudamiento y así se contará con Liquidez en el momento que el cliente desee. La ventaja que tiene es que, al ser cliente, se puede obtener trato y condiciones preferenciales.

Con el tema actual de la pandemia del **COVID 19** las entidades están buscando alternativas para poder atender los clientes y lo están haciendo paulatinamente con algunas pagadurías:

Se creó un tipo de crédito digital, para que los clientes soliciten el crédito de libranza desde el celular en cualquier lugar. Montos desde \$2 millones hasta \$10 millones, con el acompañamiento virtual y telefónico del asesor.

Inicialmente está disponible en los siguientes convenios

Fiduprevisora

CASUR

CREMIL

Policía Nacional nómina del personal activo y pensionado

Estructura del mercado.

Aunque dentro de la competencia se puede tener en cuenta los bancos locales y la cooperativa Prosperando, en el municipio no hay ningún negocio que preste los servicios que se prestan, en el municipio de Honda existen 2 negocios del mismo estilo quienes atienden la misma de influencia que se pretende atender, estos negocios son:

- Prestamos JB Finanzas Cr 11 No 13 – 18
- Créditos y Finanzas Cr 11 No 14 – 76 local 10 Centro Comercial Santa Mónica

Los productos que se pretenden prestar son:

- Crédito de libranza de libre inversión
- Crédito de libranza para compra de cartera
- Crédito de libranza retanqueo o renovación de crédito
- Crédito digital

Definición del producto.

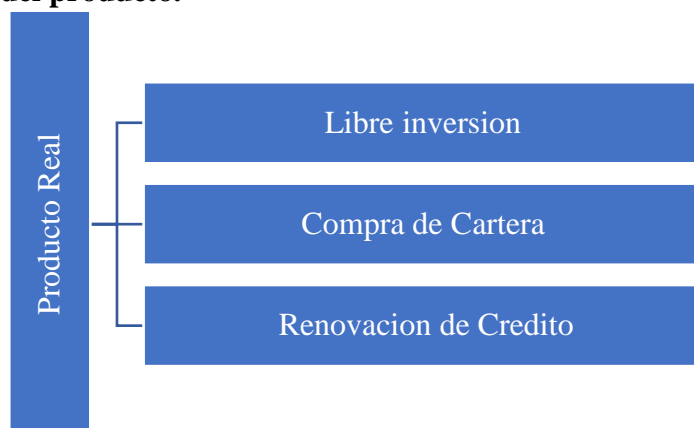


Gráfico 4

Reportes en centrales de riesgo:

Activos y pensionados deben sanear libranzas en mora en su totalidad si no están operando o lo hacen parcialmente (aplican excepciones). Pensionados no requieren saneamiento de libranzas en bancos, ni libre inversión.

Edades, plazos y montos:

Edad mínima	Edad máxima	Plazo máximo	Monto máximo	Excepción
20 años	Hasta 73 años + 364 días	120 meses	\$80.000.000	Si
74 años	Hasta 74 años + 364 días	108 meses	\$80.000.000	Si
75 años	Hasta 75 años + 364 días	96 meses	\$80.000.000	Si
76 años	Hasta 76 años + 364 días	84 meses	\$50.000.000	No
77 años	Hasta 77 años + 364 días	72 meses	\$50.000.000	No
78 años	Hasta 78 años + 364 días	60 meses	\$50.000.000	No
79 años	Hasta 79 años + 364 días	48 meses	\$50.000.000	No
80 años	Hasta 80 años + 364 días	36 meses	\$10.000.000	No

Tabla 1 Edades montos y plazos

El cliente:

El cliente es quien utiliza los productos y servicios de un profesional o una empresa en este caso los consumidores para poder satisfacer sus necesidades , para este proyecto aplican los clientes que se les pueden hacer créditos por libranza o descuento de nómina, dentro de este contexto podemos identificar al consumidor (Militares, Policías y empleados de sector oficial activos y/o pensionados y pensionados del sector público y privados) el intermediario (Servicios y asesorías Financieras) y las entidades financieras(Colpatria,Excelcredit,Bayport, Credialianza,Credivalores , Credifinanciera entre otras) .El cliente podrá acceder al producto siempre y cuando exista un convenio entre la entidad financiera o banco con la pagaduría o empresa pagadora.

Perfil del consumidor:

Crédito por libranza para militares y policías activos.

	TIEMPO DE SERVICIO	MONTO MÁXIMO	PLAZO
SOLDADO PROFESIONAL E INFANTES DE MARINA <i>Mayores de 27 años de edad</i>	Entre 2 y 3 años	\$ 5 Millones	0-24 meses
	Entre 3 y 5 años	\$10 Millones	0-36 meses
	Entre 5 y 7 años	\$20 Millones	Según Score
	+ 7 años	\$ 53 Millones	
SUBOFICIALES FFMM	Entre 1 y 3 años	\$ 53 Millones	Según Score
	+ 3 años	\$ 100 Millones	
OFICIALES FFMM	1 año	\$ 100 Millones	Según Score
POLICÍA (nivel ejecutivo hasta 25 años)	2 meses	\$ 53 Millones	

Nota: El plazo máximo para atender este tipo de clientes NO podrá exceder el tiempo restante para cumplir 20 años de servicio. Para pagaduría Ejército, los desprendibles de nómina deben tener firma y huella del solicitante (carácter obligatorio).

Para clientes soldado profesional e infante de Marina menores de 27 años el plazo máximo es de 36 meses

OFICIALES: GENERAL, TENIENTE GENERAL, MAYOR GENERAL, BRIGADIER GENERAL, CORONEL, MAYOR, CAPITAN, SUBTENIENTE

SUBOFICIALES Y CIVILES: SARGENTOS Y CABOS

- No partida de alimentación.
- No bono de orden público.

Grafico 5 Políticas militares y policía activos.

Rubros A No Tener En Cuenta:

No partida de alimentación.	No Prisal
No Pricom	No Prima vacacional
No Partida de alimentación	No prima de instalación
PRSOLVOL (SI ES MAYOR A \$212.000)	BONACT JUD
BONORECREA	BONSERVPRESTA
ADPRIMEXTRAJP	No prima de Orden Publico

Rubros A Tener En Cuenta - Fuerzas Militares - Policías:

1 embargo ejército Nacional	Asignación básica,
Subsidio de transporte,	prima de actividad militar,
Subsidio familiar,	prima de antigüedad,
Bonificación buena conducta,	prima de vuelo,
Prima mensual no salarial decreto sueldo,	prima superior policía,
Primas oficiales de servicio,	prima de estado mayor,
Gastos de representación,	prima para diplomáticos,
Prima de academia superior	subsidio de alimentación,
Bonificación de seguro de vida,	prima de nivel ejecutivo,
Prima de retorno a la experiencia,	subsidio familiar nivel ejecutivo,
PRESPE (Si en el carnet militar tiene descripta la especialidad)	

PRESCASA (Juez Militar)

BONIFJUD03 (Juez Militar)

100% del bono de orden público, únicamente cuando en desprendible columna % registre valor diferente a cero (0) SLP

Crédito por libranza para militares y policías Pensionados.

Aplica para las pagadurías de CREMIL, CASUR y TEJEN - CAJEN pagadurías de pensionados para militares y policías pensionados.

- Asignación de retiro: Que al ser un régimen especial son sujetos de crédito sin tener en cuenta la edad del solicitante.
- Invalidez: Se debe validar la invalidez a través de la resolución según la edad, el estado y la salud.

Créditos por libranza para empleados del sector Oficial:

- Tipos de contratos admitidos:
- Nombramiento en propiedad y/o carrera administrativa: No requiere antigüedad. El periodo de prueba no es sujeto de crédito.
- Provisionales: Serán sujetos de crédito quienes tengan tipo de contrato en provisionalidad así:

Pagaduría	Tipo de contrato	Antigüedad	Plazo Máximo	Monto Máximo
Docente de resguardos indígenas	Provisional vacante definitiva	6 a 12 meses	24 cuotas	\$6.000.000
		1 a 2 años	36 cuotas	\$10.000.000
		Mayor a 2 años	120 cuotas	\$60.000.000
Fiscalía General de la Nación	Provisional	2 a 5 años	48 cuotas	\$20.000.000
	Vacante	Mayor a 5 años	120 cuotas	\$40.000.000
	Definitiva			
Otros Edificios diferentes de Sec. De Educacion e Inpec	Provisionalidad Vacante Definitiva	5 años a 10 años	48 cuotas	\$20.000.000
		Mayor a 10 años	84 cuotas	\$40.000.000

Tabla 2 Políticas empleados del sector oficial

- **Créditos por libranza para pensionados:**
- Tipos de pensión admitidas:
- Por edad (vejez): Se permite desde la primera mesada
- Por Sustitución (Sobreviviente): Solo aplica para conyugue e hijos con discapacidad y debe traer resolución.
- Sustitución compartida: Solo aplica para conyugue y debe traer resolución.
- Jubilación: Pensiones otorgadas por derecho de tiempo de servicio y no por edad.
- Invalidez: Se debe validar la invalidez a través de la resolución según la edad, el estado y la salud.

Comportamiento del sector.

Uno de los experimentos más utilizados para entender el comportamiento de las personas son las encuestas o cuestionarios. En este proyecto se realizó una encuesta

Las encuestas recolectan datos de numerosos individuos para entender a la población o universo al que representan (Mcmurty, 2005). De esta manera se tiene como segmentación del cliente que los consumidores para este proyecto corresponden a personas entre edades de 20 años a 80 años 364 días, que viven en la ciudad de Mariquita, municipio ubicado al norte del Tolima. Para realizar el cálculo de los clientes potenciales, se determina que la población de 20.000 pensionados que han decidido pasar su tiempo cesante en el municipio más los empleados del sector oficial, el cual no se encontró una cifra estimada puesto que los trasladan mucho, como en el caso de los militares, policías y docentes; aplicando la fórmula de muestra finita se obtiene que:

La encuesta realizada se hizo vía telefónica, teniendo en cuenta la situación actual de la pandemia del COVID- 19 en la cual se obtuvo que el 40% de los encuestados se encuentran reportados en centrales de riesgo y el 90 % cree en la necesidad de que exista un punto de atención en el municipio.

Mercado

Se hace con el objetivo de obtener y analizar y comunicar información acerca del producto y los futuros clientes del producto a realizar, como es el tipo de distribución, que promociones se deben aplicar al producto, quienes son los competidores y proveedores del sector. Para lograr conseguir esta información es necesario tener una recolección de datos, la cual se obtiene de fuentes primarias o ya sean secundarias como en este caso. Para realizar el estudio de mercado se tiene que hacer una explicación del producto, quienes son sujetos de crédito, si cumplen con las políticas de crédito establecidas por las entidades.

Oferta.

Los competidores del mercado con el producto

Los competidores que tenemos en el mercado se encuentran dentro del municipio y adicional a ello desde las ciudades capitales vienen a realizar labor comercial y realizar los créditos por libranza.

Información del competidor

Competidor	Ubicación	Ciudad	Teléfono	Página web
Banco Davivienda	Cr. 4 #7 – 32	Mariquita	2624111	https://www.bancopopular.com.co/
Banco Popular	Cr. 4 # 7 - 15	Mariquita	2523050	https://www.bancopopular.com.co/
Bancolombia	Cr. 4 # 7 - 02	Mariquita	2522005	https://www.grupobancolombia.com/personas
Banco Caja Social	Cr. 5 # 6-78	Mariquita	2520122	https://www.bancocajasocial.com/portalserver
Banco de Bogotá	Cl 4 # 2 – 56	Mariquita	2520518	https://www.bancodebogota.com/wps/portal
Banco M. Mujer	Cr. 3 # 6-60	Mariquita	2524862	https://www.bmm.com.co/
Prosperando	Cr 3 #6-40	Mariquita	3153802719	https://www.prosperando.co/
Socomir	Cr 4 # 7-28/30	Mariquita	2522919	https://socomir.org/front/pqrs/create
Coopsafari	Cr 4 # 6-36	Mariquita	2523228	coopzafari123@hotmail.com

Tabla 3 Competidores en el municipio de San Sebastián de Mariquita

Ventas y competencia

Competidor	Categoría	Tasa de interés	Plazos
Banco Davivienda	Libranza	1.8 %	96
Banco Popular	Libranza	1.7%	120
Bancolombia	Libranza	1.16%	120
Banco Caja Social	Libranza	1.4%	120
Banco de Bogotá	Libranza	1.35%	120
Banco Mundo Mujer	Libranza	1.7%	96
Prosperando	Libranza	1.3%	72
Socomir	Libranza	1.8%	120
Coopsafari	Libranza	1.8%	72

Tabla 4 Tasas de interés competencia

Demanda.

La demanda es la solicitud para adquirir algo. En economía la demanda es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir. Comprende una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en el mercado, bien sea por un consumidor específico o por el conjunto total de consumidores de un determinado lugar a fin de satisfacer sus necesidades y deseos.

Análisis de la demanda

Se lleva a cabo un estudio que determine cuáles son los requerimientos de la demanda para que el producto ofrecido sea el que el que más se ajuste a las necesidades del cliente y que adicional a ello cumpla con las políticas establecidas por las entidades.

La estructura del consumo	
La estructura de los consumidores	Consumidor individual. (Pensionados, policías, militares, empleados del sector oficial entre los 20 años y 80 años 364 días años).
Estructura geográfica de la demanda	Mariquita - Tolima
La interrelación de la demanda	Consumidores por beneficio y satisfacción Oferta vs demanda.
Motivos que originan la demanda	Necesidad de satisfacer las necesidades del Cliente.
Necesidad potencial o la fuente	Ofrecer asesoría permanente en el municipio de Mariquita con el punto de atención.
Potencial del mercado	Rentabilidad y crecimiento en el mercado, a un futuro logrando destacar ante la Competencia.

Mercado Potencial.

Actualmente en Colombia el mercado de los créditos por libranza ocupa un lugar muy importante en la banca nacional, ya que por años se ha consolidado como una línea de crédito poco riesgosa dentro de los productos crediticios. Muchas de las personas optan por esta línea

de crédito ya que al ser un producto con bajo riesgo la tasa de interés es más baja que los otros productos.

En el municipio según las bases de datos suministrada por las asociaciones de pensionados de la región hay u aproximado de 2.000 pensionados en el municipio y adicional a ello hay un mercado por explotar que es el de los militares, policías y empleados del sector oficial, que por sus condiciones de traslados permanentes no se tiene un dato aproximado, pero es un buen mercado para explotar.

Consumo Aparente.

Para determinar el mercado y consumo potencial de los créditos por libranza en Mariquita, se realiza un análisis a la investigación.

Esta investigación determino el mayor consumo de estos créditos se dan por los pensionados de Colpensiones (Según su asociación de ANPISS tienen registrados en el municipio 818 afiliados), quienes tienen la asociación más grande en el municipio, seguido de ferrocarriles (Quienes también tienen su asociación en el municipio y sus afiliados son de 264 pensionados), fojep y por último policías, militares y empleados de sector oficial.

Estacionalidad en las Ventas.

Según la investigación realizada el consumo de los créditos por libranzas tiene su pico más alto para los meses de febrero y marzo que es cuando se ve reflejado los ajustes

salariales que se hacen con el incremento anual del salario mínimo en Colombia, en el transcurso del año se pueden evidenciar que el consumo de este producto es estable.

Cliente

Segmentación del Mercado.

¡Sin clientes no hay empresas!, por lo que crear esas estrategias geniales y efectivas para atraerlos, mantenerlos y fidelizarlos, se convierte en la prioridad de todos los días (Portafolio, 2015).

A partir de la investigación realizada en diferentes entidades bancarias y financieras, se puede realizar una segmentación de la población tendiendo los siguientes parámetros: población entre 20 años y 80 años 364 días, que vivan en el municipio de Marquita y que quieran obtener un crédito por libranza.

El desarrollo de las encuestas tuvo como objetivo identificar aspectos como el consumo de productos de libranza, ya sea de libre inversión, compra de cartera o mixta en su conjunto con las políticas de crédito que aplican para cada uno de los clientes según su actividad y calificación en centrales de riesgo.

Investigación del Mercado.

Para este proyecto de investigación aplicamos:

La investigación explicativa:

Este tipo de investigación explicativa permitió establecer más específicamente las respuestas a las causas y situaciones de tipo específico, explicando en que escenarios ocurre y bajo qué condiciones.

Enfoque cuantitativo:

Este enfoque que se eligió permite llevar a la investigación obtener resultados validos que respondan a los objetivos planteados, en el cual se puede medir y cuantificar por medio de una encuesta realizada para así recolectar opiniones de los pensionados, militares, policías y docentes con el fin de conocer las necesidades y que grado de aceptación tiene el hecho de que exista una oficina que preste los servicios de asesoría y tramites de los créditos por libranza.

Técnica de análisis:

Mediante las encuestas realizadas a los policías y militares activos y/o pensionados, docentes activos y/o pensionados y pensionados del sector público y privado en la zona urbana del municipio de San Sebastián de Mariquita se analizó la necesidad de tener un punto de atención permanente y personalizado en el municipio.

Para diseñar la encuesta se consideró la aceptación de este punto de atención en el municipio, seleccionando así a 20 personas para realizar una encuesta telefónica y posteriormente analizar los datos en un formato de Excel con las respuestas de tipo SI o NO obteniendo así la información solicitada.

NOMBRE	CIUDAD	DIRECCION	BARRIO	TELEFONO
Aida Pérez	Mariquita	Kr 2 No 3-42	Centro	3213781448
Alberto Olaya Garzón	Mariquita	Kr 2 No 9-10	Sta. Lucia	3124255429
Alcira Espinoza	Mariquita	Kr 1 No 3-83	La Tijera	3166168698
Álvaro Carrizosa Díaz	Mariquita	Cl 4 No 4-23	V.Holanda	3136360627
Amanda Farfán	Mariquita	Cl 16 No 6-35	Estación	3124886443
Amparo Álvarez	Mariquita	Cl 5 No 5-56	V.Holanda	3145031290
Ángel María Medina H.	Mariquita	Kr 2 No 4-65	Centro	3103422463
Antonio María Daza	Mariquita	Mz9 Cs19	Honorio	3125465187
Benjamín Rojas	Mariquita	Cl 4 No 6-64	V.Holanda	3205336284
Bertha Cecilia Parra B.	Mariquita	Mz1 Cs 10	Honorio	3138055073
Bertulfo Angarita	Mariquita	Ver. Betania	Betania	3128516167
Carmen Rosa Bucurú	Mariquita	Kr 2 No 6-97	Sta. Lucia	3145519910
Deyanira Villalobos	Mariquita	Cl 4 No 10-13	Dorado	3012434742
Efraín Moreno Vásquez	Mariquita	Cl 3 No 8-50	Dorado	3143538213
Eufrosina Cárdenas	Mariquita	Kr 4 No 13-85	Concordia	3132842697
Evelio Ramírez	Mariquita	Mz 3 Cs 8	Horizonte	3138777590
Félix Roberto Ramírez	Mariquita	Mz 9 Cs 1	Honorio	3148739556
Florenis Yara de Leal	Mariquita	Cl 5 No 8-01	Dorado	3203238509
Gabriel Díaz Gutiérrez	Mariquita	Cl 6 No 6-80	V.Holanda	3138504104
Gerardo A. Gonzales	Mariquita	Cl 2 No 3-11	La Ermita	3202180375

Tabla 5 Encuesta Clientes potenciales

Operacionalización de las variables:

Las variables de estudio son:

La variable dependiente corresponde a la pregunta No 12 “Quisiera que existiera en el municipio un punto de atención que lo asesore para solicitar su crédito con la entidad y condiciones más favorables para usted”

La variable independiente corresponde a la pregunta No “Cree usted que tiene la facilidad de solicitar su crédito”

Gestión de datos:

El instrumento que se elaboró con el fin de realizar una recolección de datos por medio de la técnica de la encuesta telefónica debido al tema de la pandemia del covid-19, realizando un cuestionario que nos brinda la información específica que queremos saber, en el cual se formularon 12 preguntas a 20 personas que se sacaron aleatoriamente de las bases de datos suministrada por entidades como asociaciones de pensionados y entidades financieras que residen en el municipio de San Sebastián de Mariquita.

Estas preguntas están enfocadas a conocer las necesidades de este segmento de clientes y que tan conveniente es el punto de atención en el municipio para satisfacer las necesidades de los mismos.

RESULTADOS OBTENIDOS

CUESTIONARIO PARA CONOCER LA OPINION DE MILITARES, POLICIAS EMPLEADOS DEL SECTOR OFICIAL ACTIVOS Y / O PENSIONADOS Y PENSIONADOS DEL PAGADURIAS PUBLICA Y PRIVADAS.		
PREGUNTAS	SI	NO
¿Es usted pensionado?	14	
¿Es usted militar?		1
¿Es usted Policía?		2
¿Es usted empleado del sector oficial?		2
¿Usted conoce el monto del crédito que tiene actualmente?	10	10
¿Usted conoce las condiciones de crédito pactadas con su obligación financiera?	15	5
¿En el municipio existe un punto de atención de la entidad financiera con quien usted tiene su crédito?	2	18
¿Cree usted que tiene la facilidad de solicitar su crédito?	11	9
¿Está usted reportado en centrales de riesgo?	8	12
¿El tener reporte negativo en centrales de riesgo le ha impedido acceder al sistema financiero?	8	12
¿Tiene conocimiento de los beneficios que le ofrece una compra de cartera?	11	9
¿Quisiera que existiera en el municipio un punto de atención que lo asesore para solicitar su crédito con la entidad y condiciones más favorables para usted?	18	2

Tabla 6 cuestionario Clientes Potenciales

De la recolección de datos se tomó en consideración:

¿Que investigar?

Esta investigación se basa en el análisis de las necesidades que tiene el segmento de clientes de créditos por libranza, como los policías, militares, empleados del sector oficial activos y/o pensionados y pensionados de los fondos público y privados.

¿Para qué?

Conocer que tan viable es tener un punto de atención en el municipio de san Sebastián de marquita para que puedan acceder a la asesoría financiera y créditos por libranza en el momento que lo requieran sin necesidad de esperar que las entidades que se encuentran en las ciudades capitales programen las visitas al municipio.

¿Cómo?

Por medio de la técnica de la encuesta, formulando preguntas básicas y concretas a 20 personas de la base de datos suministradas por las asociaciones de pensionados y entidades financieras.

¿Quien investiga?

La investigación la realiza Mónica Andrea Liévano Contreras, Estudiante de Contaduría Pública VIII Semestre de la Universidad Minuto de Dios sede Lérica.

¿Dónde?

Las encuestas se realizaron telefónicamente desde mi lugar de residencia debido a la pandemia que atravesamos del COVID-19.

Criterios de investigación:

Dentro de este proyecto se tiene en cuenta la autenticidad de los datos suministrados y de los resultados, con el compromiso del desarrollo de la misma, agradeciendo a las personas que participaron, dándose un manejo profesional, con ética, responsabilidad y confidencialidad en el proceso de investigación sobre la viabilidad del punto de atención en el municipio.

Población Y Muestra

En este proyecto de investigación sobre la viabilidad de tener un punto de atención dentro del municipio de san Sebastián de mariquita con el fin de satisfacer las necesidades del segmento de clientes de créditos por libranza, se ha podido tomar como base 20 personas de este segmento quienes tiene las características de militares , policías ,empleados del sector oficial activos y/o pensionados y pensionados del sector público y privados que residen en el municipio de san Sebastián de mariquita.

La muestra corresponde al tipo de muestreo Probabilístico, cuyo método nos permite integrar a cada elemento de la población, en la cual 18 de las 20 personas quisieran que existiera un punto de atención en el municipio para acudir a solicitar asesoría financiera y solicitar sus créditos por libranza sin tener que esperar a que las entidades programen visitas al municipio haciéndolos esperar varios días, ya que lo que buscan es rapidez en la respuesta de los créditos.

Perfil del cliente.

Nuestro perfil de cliente son todos los pensionados del sector público y privado, policías, militares y empleados del sector oficial que tengan convenio con las diferentes entidades que se manejan para hacer los créditos.

Nuestro producto será dirigido consumidores individuales de 20 años a 80 años 364 días años sin distinción de sexo, religión, educación y raza; el objetivo principal es lograr que las personas del municipio de Mariquita y sus alrededores en general logren conocer el punto de atención y puedan llegar a solicitar los servicios cuando lo requieran, sin demoras.

Competencia**Competencia Directa e indirecta.**

Los competidores son las entidades y bancos que prestan el servicio de créditos por libranza, dentro de los cuales podemos decir que en el municipio hay alrededor de 9 establecimientos que prestan dicho servicio, sin contar las entidades y bancos que llegan de diferentes ciudades capitales.

Estrategias



Gráfico 6 Estrategia 4'ps

Pautas publicitarias: En las emisoras locales se puede pautar en el transcurso del día, pagando la pauta o la mensualidad y escoger los diferentes horarios y la cantidad de cuñas diarias, variando así su precio, en las emisoras locales los locutores graban las cuñas al gusto del cliente.

Video canal regional: En el canal regional es muy fácil pautar, ellos se encargan de hacer el video y pasarlo en las noticias locales de las 12 del mediodía.

Volanteo: El volanteo puerta a puerta es muy importante para dar a conocer el punto, ya que se interactúa directamente con las personas y es una buena herramienta para hacer una venta en caliente.

Presupuesto Del Marketing Mix

Las inversiones del proyecto

Las Inversiones del Proyecto, son todos los gastos que se efectúan en unidad de tiempo para la adquisición de determinados Factores o medios productivos, los cuales permiten implementar una unidad de producción que a través del tiempo genera Flujo de beneficios. Asimismo, es una parte del ingreso disponible que se destina a la compra de bienes y/o servicios con la finalidad de incrementar el patrimonio de la Empresa.

Inversiones fijas

ACTIVOS FIJOS	Año 0
Muebles y enseres	\$ 1.000.000
Equipos de Computo	\$ 3.000.000
TOTAL	\$ 4.000.000

Tabla 7 Inversiones Fijas

Inversiones diferidas

ACTIVOS DIFERIDOS	Año 0
Gastos de Organización	\$ 500.000
Gastos de Montaje	\$ 2.500.000
Gastos de puesta en marcha	\$ 1.000.000
Capacitación	\$ 500.000
Imprevistos	\$ 300.000
Otros	\$ 0
TOTAL	\$ 4.800.000

Tabla 8 Inversiones diferidas

Presupuesto de ingresos y egresos

VENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Creditos	\$125.000.000	\$150.000.000	\$200.000.000	\$250.500.000	\$375.000.000
TOTAL	\$125.000.000	\$150.000.000	\$200.000.000	\$250.500.000	\$375.000.000

Tabla 9 Ingresos proyectados

GASTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrativos	\$2.800.000	\$2.900.000	\$3.000.000	\$3.200.000	\$3.500.000
TOTAL	\$2.800.000	\$2.900.000	\$3.000.000	\$3.200.000	\$3.500.000

Tabla 10 Gastos proyectados

Estrategias De Aprovisionamiento

Como es una empresa de servicios, el único aprovisionamiento que se debe tener en cuenta es la papelería y en realidad es muy poca, ya que las entidades envían la documentación membretada para que los clientes lo firmen y es muy poco lo que hay que imprimir.

Proyección De Ventas

La proyección de ventas o también conocida como pronóstico de ventas es un ingreso proyectado basado en las tendencias del consumo y las estimaciones de productos a vender en un periodo determinado.

Esta proyección de ventas podrá contribuir para crear otros documentos importantes de la empresa, como objetivos de ventas departamentales e individuales, presupuestos para todos los departamentos y pronósticos de crecimiento para los inversores.

La preparación de un pronóstico de ventas requiere la acumulación de datos críticos y la recopilación de información en un informe financiero integral. Una proyección de ventas se debe desglosar en períodos mensuales que abarcan un año, ya sea en base al calendario o al año fiscal.

La proyección se tomará de acuerdo a la estacionalidad de las ventas, por ejemplo, los primeros meses del año las metas comerciales serán más altas, ya que es cuando más demanda del producto hay.

Política De Cartera

Para nuestro proyecto no habrá cartera ya que solo somos intermediarios y las carteras las manejarán directamente las entidades y bancos con lo que se trabajaría.

Módulo De Operación

Ficha Técnica De Producto



Gráfico 7 Poster Servicios y Asesorías Financieras



Gráfico 8 Logotipo Servicios y Asesorías Financieras

Diagrama De Flujo

El diagrama de flujo o también diagrama de actividades es una manera de representar gráficamente un algoritmo o un proceso de alguna naturaleza, a través de una serie de pasos estructurados y vinculados que permiten su revisión como un todo.

El siguiente diagrama de flujo representa los procesos que se llevaran a cabo en la prestación del servicio de la oficina servicios y asesorías financieras.

FLUJORAMA

APERTURA DE CREDITO

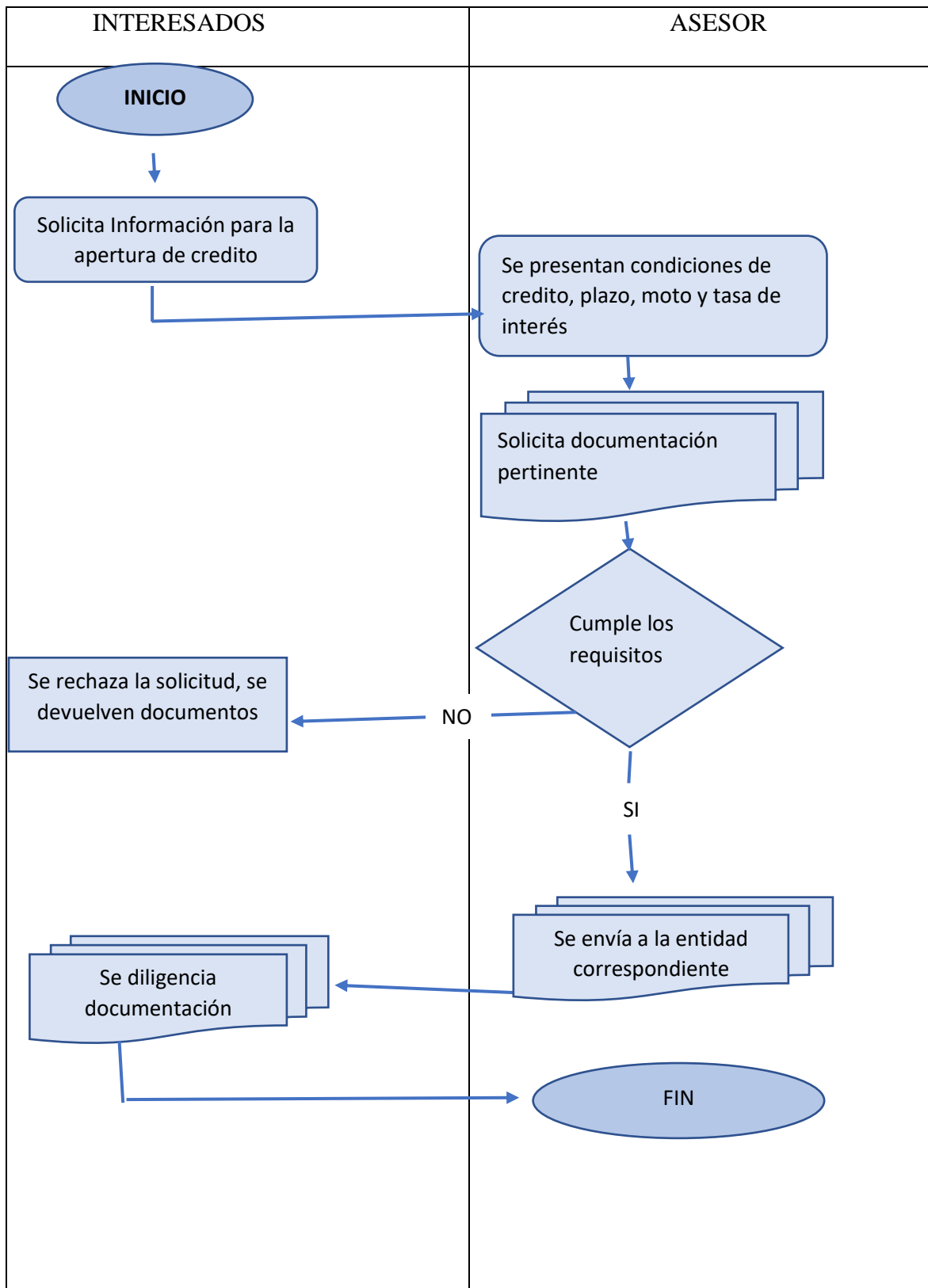


Gráfico 9 Diagrama de flujo proceso de crédito.

Necesidades y Requerimientos

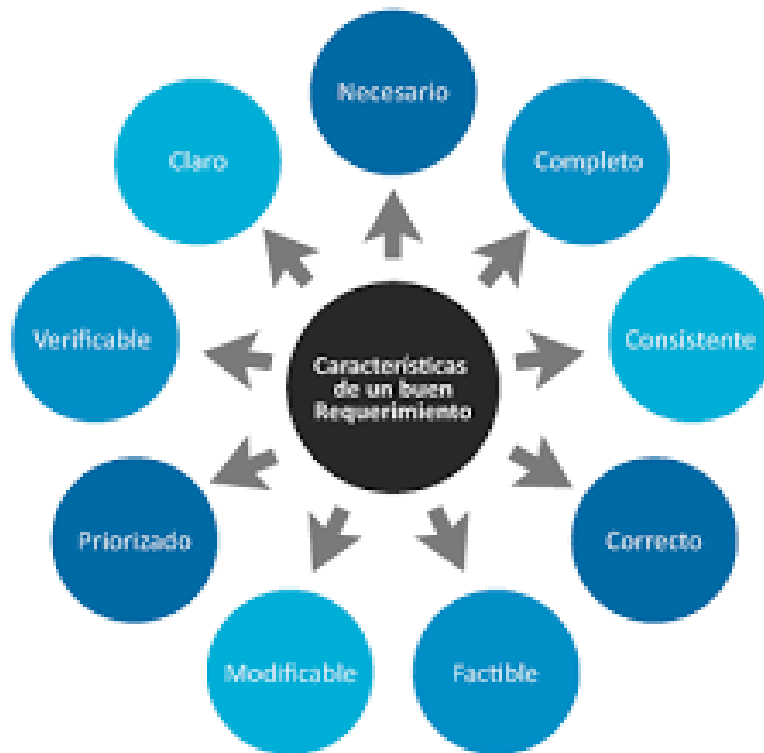


Gráfico 10 Requerimientos técnico – productivos

- Bienes de capital: Son las herramientas y útiles que se utilizarán para prestar el servicio.
- Mano de obra: Tipo de trabajo humano que es utilizado para atender al cliente.
- Estandarización: La modulación y simplificación de la forma de prestar la asesoría.

Plan De Producción

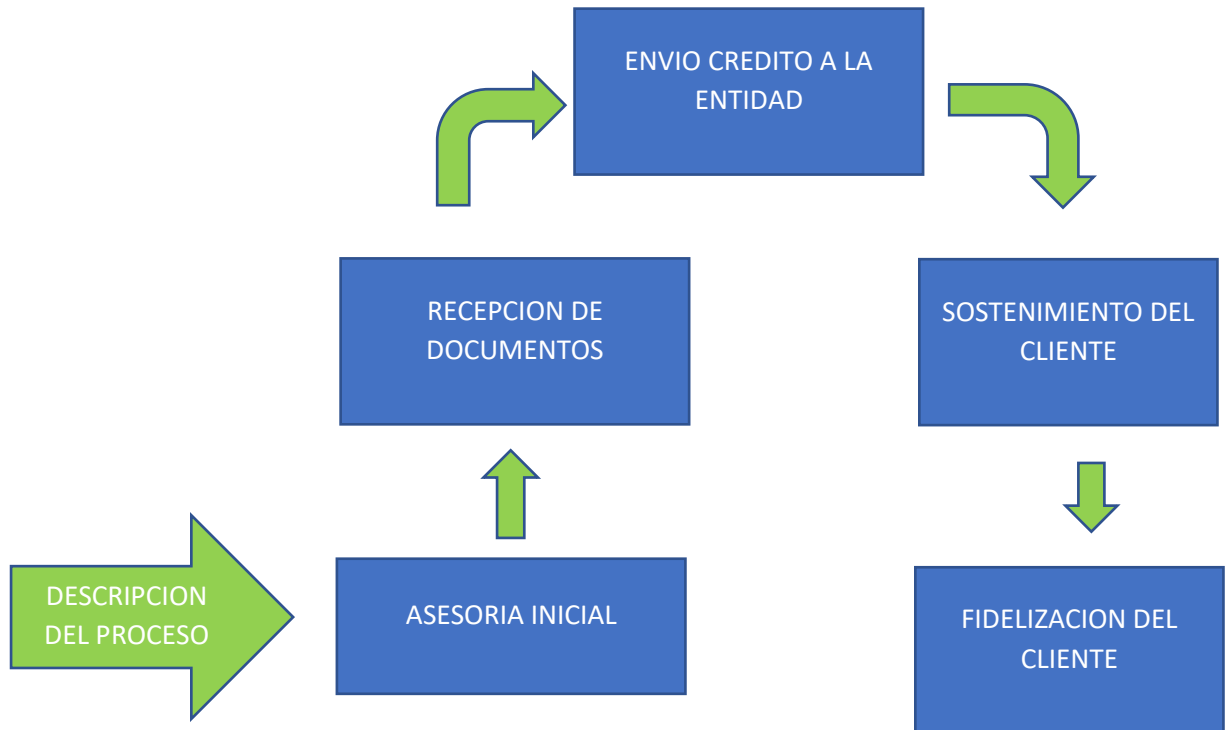


Grafico 11 Proceso de producción

Costos De Producción

Este proyecto no lleva costos de producción.

Plan De Compras

Este proyecto no lleva plan de compras.

Modulo Organización

Estructura Organizacional

Organigrama

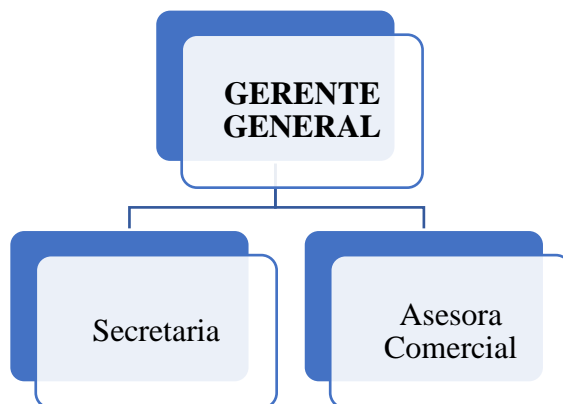


Gráfico 12 Organigrama

Perfil del cargo

NOMBRE DEL CARGO	Gerente general
DEPENDENCIA	Gerencia
JEFE INMEDIATO	Representante Legal
PERSONAS A CARGO	Personal en general
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> -Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de esta. -Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como de las funciones y los cargos. -Atender las contingencias que puedan surgir. - Evaluar y supervisar el desempeño de sus subordinados -Seleccionar personal competente.

	<ul style="list-style-type: none"> -Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo. -Mantener contacto continuo con los proveedores. -Crear un ambiente de trabajo en donde se conozcan los objetivos, las metas, la misión y la visión de la empresa. -Decidir acerca de políticas financieras de la empresa. -Liderar la gestión estratégica -Definir políticas generales de administración. -Velar por el respeto de las normativas y reglamentos vigentes. -Actuar en coherencia con los valores organizaciones. -Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones.
--	---

Tabla 11 Perfil Gerente general

NOMBRE DEL CARGO	Secretaria
DEPENDENCIA	Gerencia
JEFE INMEDIATO	Gerente
PERSONAS A CARGO	Ninguno
	<ul style="list-style-type: none"> -Realizar tareas de gestión administrativa. -Preparar agenda. -Manejar información confidencial.

FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> -Llevar registro de todos los datos de las personas e instituciones con las que debe relacionarse su empleador. -Atención al público. -Gestión de documentos (Recibir, archivar contestar correspondencia, correos electrónicos y demás propios de la oficina). -Encargada de manejar la base de datos de su jefe inmediato, archivar correspondencia, actas de asambleas y otros documentos de interés. -Organización de la oficina. -Elaboración de presentaciones de información. -Entre otras funciones asignadas por su jefe inmediato.
------------------	--

Tabla 12 Perfil Secretaria

NOMBRE DEL CARGO	Asesora Comercial
DEPENDENCIA	Gerencia
JEFE INMEDIATO	Gerente
PERSONAS A CARGO	Ninguno
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> -Conocer acertadamente los productos de la organización. -Asesorar de manera objetiva y precisa a los clientes y sus necesidades. -Mantener una búsqueda constante nuevos clientes.

	<ul style="list-style-type: none"> -Ofrecer un excelente servicio postventa. -Cumplir con las metas establecidas por la compañía. -Las demás asignadas por su jefe inmediato.
--	--

Tabla 13 Perfil Asesora Comercial

Aspectos Legales

Tipo de Sociedad a constituir.

Esquema de la organización empresarial a utilizar

Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)

Los beneficios de crear una S.A.S:

-Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario.

- La creación de la empresa es más fácil. Una S.A.S se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero.

·La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.

- Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las SAS no pueden negociarse en bolsa.

- No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.

- El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tiene la capacidad para desarrollar determinada transacción.

Constitución y legalización de la organización

Razón social	Servicios y Asesorías Financieras S.A.S.
RUT	53.101.640-0
Forma Jurídica	Sociedad de accione Simplificada
Domicilio Social	Kr 7 No 3 – 18
Objeto Social	Código CIUU 8299 actividad económica de otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p.
Órganos de administración y gestión	Junta general de socios administradores o consejo de administración

Tabla 14 Constitución y legalización de la organización

Costos Y Gastos Administrativos

Los costos administrativos son los recursos necesarios para las operaciones y manejos dentro de una empresa, son los gastos o costos que la empresa aplica para la realización de trámites y movimientos internos. Estos costos son manejados, reportados y distribuidos por los gerentes y administradores.

Los gastos administrativos son los gastos en los que incurre una empresa que no están directamente vinculados a una función elemental como la fabricación, la producción o las ventas.

Estos gastos son vitales para el éxito de la organización, siempre y cuando sean para aumentar la eficiencia de una organización.”

DESCRIPCION	VALOR
Salarios Administrativos	\$ 2.800.000
Arrendamiento del Local	\$ 400.000
Servicios públicos	\$ 100.000
Suministros Oficina	\$ 80.000
TOTAL	\$ 3.380.000

Tabla 15 Costos y gastos Administrativos

Modulo Financiero

Balance General

El balance general es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada. Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo.

Servicios y asesorías Financieras S.A.S.

Estado de Situación Financiera de Apertura

Activos

Activo corriente

Efectivo y equivalentes al efectivo	3000000
-------------------------------------	---------

Total, activo corriente	3000000
--------------------------------	----------------

Activo no corriente

Muebles y enseres	4000000
-------------------	---------

Total, activo no corriente	4000000
-----------------------------------	----------------

Total, activo	7000000
----------------------	----------------

Pasivos

Pasivo corriente	0
------------------	---

Pasivo no corriente	0
---------------------	---

Total, pasivos	0
-----------------------	----------

Patrimonio

Capital	7000000
Total, patrimonio	7000000

*Tabla 16 Estado se situación financiera de Apertura***Estado De Resultados**

El estado de resultado es uno de los llamados estados financieros básicos, en el cual se presenta la forma en que la empresa ha logrado sus resultados financieros o contables, que puede ser una utilidad o una pérdida.

Un estado de resultado requiere una serie de pasos para determinar la utilidad a partir de los ingresos obtenidos por la empresa, de los cuales se detraen los costos y gastos en que se incurren.

El estado de resultados básicamente representa la forma en que la empresa llega al resultado final del ejercicio, que bien puede ser una pérdida o una utilidad como se anotó al principio.

		Servicios y asesorías Financieras				
		Estado de resultados proyectado				
Ingresos		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales	\$	60.000.000	\$ 72.000.000	\$ 96.000.000	\$ 120.000.000	\$ 180.000.000
Gastos Operacionales						
Salarios	\$	33.600.000	\$ 34.800.000	\$ 36.000.000	\$ 38.400.000	\$ 42.000.000
Arriendo	\$	4.800.000	\$ 5.400.000	\$ 6.000.000	\$ 6.600.000	\$ 7.200.000
Servicios Públicos	\$	1.200.000	\$ 1.440.000	\$ 1.680.000	\$ 1.920.000	\$ 2.160.000
Publicidad	\$	2.400.000	\$ 2.640.000	\$ 2.880.000	\$ 3.120.000	\$ 3.360.000
Total Gastos Operacionales	\$	42.000.000	\$ 44.280.000	\$ 46.560.000	\$ 50.040.000	\$ 54.720.000
Utilidad Antes de Impuestos	\$	18.000.000	\$ 27.720.000	\$ 49.440.000	\$ 69.960.000	\$ 125.280.000
Impuestos	\$	5.940.000	\$ 9.147.600	\$ 16.315.200	\$ 23.086.800	\$ 41.342.400
Utilidad Neta	\$	12.060.000	\$ 18.572.400	\$ 33.124.800	\$ 46.873.200	\$ 83.937.600

Tabla 17 Estado de resultados proyectado

Flujo De Caja

Los flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Por ello, resulta una información indispensable para conocer el estado de la empresa. Es una buena herramienta para medir el nivel de liquidez de una empresa.

Servicios y asesorías Financieras						
Flujo de caja proyectado						
Periodo		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas	\$	60.000.000	\$ 72.000.000	\$ 96.000.000	\$ 120.000.000	\$ 180.000.000
Total Gastos operacionales	\$	42.000.000	\$ 44.280.000	\$ 46.560.000	\$ 50.040.000	\$ 54.720.000
Utilidad antes de impuestos	\$	18.000.000	\$ 27.720.000	\$ 49.440.000	\$ 69.960.000	\$ 125.280.000
Impuestos	\$	5.940.000	\$ 9.147.600	\$ 16.315.200	\$ 23.086.800	\$ 41.342.400
Utilidad neta a distribuir	\$	12.060.000	\$ 18.572.400	\$ 33.124.800	\$ 46.873.200	\$ 83.937.600

Tabla 18 Estado de flujo de caja proyectado

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

Conclusiones E Impactos

Este proyecto se realizó durante el transcurso de la carrera de contaduría pública, y ha contribuido de manera muy importante en el proceso como futura profesional; Se identificaron y resaltaron los puntos que hay que cubrir y las consideraciones para llevar a cabo una implementación exitosa de un plan de negocio. Con esta idea de negocio se llegaron a varias conclusiones y reflexiones para ciertos puntos y así poder llevar a cabo una buena ejecución del negocio. Dentro de los puntos que se consideraron que tienen más importancia dentro de un proyecto de esta naturaleza son el detectar cuáles son las necesidades reales de las personas conforman este segmento del mercado.

Como se mencionó a lo largo de este documento uno de los problemas más frecuentes son el hecho de que no exista un punto de atención en el municipio y los clientes tengan que esperar a que las entidades programen visitas y tengan que depender del tiempo de los asesores comerciales y dichas entidades.

En la introducción se describieron cuáles son los objetivos que se desean lograr con el proyecto, y se mencionó que una parte importante es crear una empresa que contribuya a mejorar la calidad de vida de las personas incentivando, satisfaciendo sus necesidades y prestando una buena asesoría financiera para iniciar el proceso que más le convenga, ya sea por medio de un crédito de libre inversión, una compra de cartera para mejorar su flujo de caja o mixto.

Conociendo bien las políticas de cada entidad con las que se pretende trabajar se podrá categorizar a cada uno de los clientes para poder brindarle la mejor opción, proyectando de ante mano la viabilidad de los créditos y así tener claridad en el monto, plazo y cuotas que se ajusten a cada perfil, logrando que los clientes potenciales que tengan excelente calificación sean enfocados a mantener su perfil y calificación bancaria y los

clientes que por algún motivo tengan reportes en centrales de riesgo tengan la opción de sanear su vida crediticia por medio de la compra de carteras en mora aumentando así su capacidad de pago y se puedan bancarizar nuevamente o simplemente puedan ampliar el monto a recibir.

Hay muchas cosas que se pueden mencionar y que aprendieron a lo largo de este proyecto, pero las más importantes creo que se han mencionado. Sin embargo, se considera que la más importante de todas es llevar a cabo antes que nada una planeación de lo que se quiere realizar y que se espera obtener cuando se lleve a cabo un proyecto, por ende, se debe desarrollar una evaluación correcta de las posibles alternativas que se tengan antes de iniciar cualquier cosa, tanto del producto que se va a adquirir, así como también de los posibles caminos para hacer la implementación.

Por último, se procede a analizar la viabilidad, tanto económica como financiera del proyecto de inversión. Para ello se determina el valor actual neto a 5 años, el periodo de recuperación de la inversión inicial y determinados indicadores que complementan el análisis. Se puede concluir que la propuesta es viable ya que el valor presente neto es mayor que cero, incluso se puede ver fácilmente que entre el tercero y cuarto año el valor presente neto ya es positivo, debido a que se recupera la inversión inicial.

Se determina con la relación costo beneficio por cada peso invertido en Servicios y asesorías financieras S.A.S. se obtendrá una rentabilidad, lo que indica que los ingresos son mayores a los egresos y por ende el proyecto tiene un beneficio importante pues cumple las expectativas de un inversionista. Y es favorable ejecutarlo.

En cuanto a la parte organizacional del proyecto para crear la empresa se puede decir que es acorde al tamaño del mercado y la perspectiva, la capacidad financiera y sus

respectivas proyecciones cumpliendo con los permisos y registros necesarios para el óptimo funcionamiento de la empresa.

Debido a que es una empresa que presta un servicio se puede decir que la inversión es mínima y su rentabilidad es muy amplia, ya que lo realmente valioso es el conocimiento y la prestación del servicio como tal.

Al obtener el título como contadora pública y a futuro con la consecución de la tarjeta profesional el objetivo se complementará, ya que también se pretende ofrecer asesorías contables en un negocio que ya este acreditado con las asesorías financieras.

Glosario

Créditos: Cantidad de dinero que presta un banco o una caja de ahorros y que debe ser devuelta en un período determinado en las condiciones pactadas.

Libranza: Es un mecanismo de recaudo de cartera, en donde el deudor autoriza a su empleador o entidad pagadora para que realice un descuento de su salario o pensión, con el objetivo de que esos recursos sean destinados al pago de las cuotas del crédito adquirido con la entidad financiera.

Reporte Centrales De Riesgo: Es información privada que posee bases de datos donde las entidades (como bancos, entidades financieras, cooperativas, entre otras) reportan las operaciones y comportamientos crediticios de las personas naturales y jurídicas.

Centrales De Riesgo: Son entidades privadas que se especializan en almacenar y administrar la información concerniente a cómo las personas y empresas han pagado los préstamos o servicios financieros, es decir, tu comportamiento de pago.

Datacredito: Datacrédito es una unidad estratégica de negocios de la empresa Experian Colombia S.A., líder en el mercado de soluciones de información. Actualmente administra las principales centrales de información crediticia en Colombia, Perú y Venezuela.

Cifin: El Cifin (transunion) es una entidad que tiene por objetivo recolectar, obtener, compilar, modificar, administrar, procesar, intercambiar, enviar, divulgar y transferir la información crediticia y financiera de las personas, por lo tanto, da cuenta del cumplimiento de las obligaciones en estos rubros.

Monto: Cantidad de dinero que se tiene que pagar o que se recibe al finalizar el plazo pactado.

Plazo: Se refiere a un período de tiempo, mientras que término se refiere a un momento determinado, su fin o conclusión (su término).

Tasa De Interés: Es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada.

Pagaduría: Entidad encargada del pago a los empleados, pensionados.

Descuento De Nomina: El empleador o pagaduría puede hacer descuentos o retenciones de salario o de nómina, y por regla general tiene prohibido hacerlo sin autorización del trabajador, con algunas excepciones de ley.

Desprendible De Pago: Los desprendibles de nómina son los soportes con que cuentan cada uno de los empleados para evidenciar todos los ingresos y deducciones que le han sido causados en un periodo de nómina.

Pensión Por Vejez: La pensión por vejez es un ingreso mensual de por vida que obtienes al cumplir 62 años si eres hombre, o 57 si eres mujer, siempre y cuando lo que hayas cotizado durante tu vida laboral permita financiar una pensión de por lo menos 1 salario mínimo.

Pensión Por Incapacidad: La pensión por invalidez es una prestación económica en la cual se paga una renta mensual que se denomina pensión: a aquella persona que se ha calificado como inválida y en la cual su enfermedad o patología es de origen. nota: se considera como inválida la persona que ha perdido el 50% o más de su capacidad laboral.

Empleados Sector Oficial: El empleado público o funcionario público, para el derecho administrativo, es aquel trabajador por cuenta ajena cuyo empleador es el estado, incluyendo la administración pública y los agentes regulados por derecho público.

Pensionados: Es el trabajador o ex trabajador que obtiene en su totalidad su prestación económica de la entidad administradora de pensiones a la cual cotizó (Colpensiones o fondo privado).

Bibliografía

DEAN, J. (2016). <https://arrizabalagauriarte.com/la-importancia-estrategica-del-analisi-pest/>.

<http://www.sansebastiandemariquita-tolima.gov.co/Paginas/default.aspx>.

(s.f.).

<https://excelcredit.co/>. (s.f.).

<https://www.bancocajasocial.com/portalserver/bcs-public/inicio>. (s.f.).

<https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota>. (s.f.).

https://www.bancopopular.com.co/wps/portal/bancopopular/inicio!/ut/p/z1/04_Sj9CPykyssy0xPLMnMz0vMAfIjo8ziA_xNTQy9TYz8DNxdnA0CDULNPN2NQozMH_A3IwwkpiAJKG-AAjgZA_VGEIHjpR6Xn5CdBXOOYl2Rska4fVZSallqUWqRXWgQUzigpKSi2UjVQNSgvL9dLz89Pz0nVS87PVTXApiUjv7hEPwJVpX5BboS. (s.f.).

<https://www.bayportcolombia.com/>. (s.f.).

<https://www.bbva.com.co/>. (s.f.).

<https://www.bmm.com.co/>. (s.f.).

<https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo>. (s.f.).

<https://www.dian.gov.co/>. (s.f.).

<https://www.grupobancolombia.com/personas>. (s.f.).

