



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 1
--------	--------------	---------	---	----------	------	--------	--------

Neiva, 26 de diciembre de 2017

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El suscrito:

JERSON EDUARDO JAVELA FIRIGUA, con C.C. No.1.075.262.333 de Neiva, autor del trabajo de grado titulado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN MEDIANTE APLICACIÓN MÓVIL EN LA CIUDAD DE NEIVA, presentado y aprobado en el año 2017 como requisito para optar al título de ESPECIALISTA EN GESTIÓN FINANCIERA;

Autorizo 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: JERSON EDUARDO JAVELA FIRIGUA

Firma: 

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional [www.usco.edu.co](http://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 FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN MEDIANTE APLICACIÓN MÓVIL EN LA CIUDAD DE NEIVA

**AUTOR O AUTORES:**

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
JAVELA FIRIGUA	JERSON EDUARDO

**DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:**

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
MANRIQUE MEDINA	ALFONSO

**ASESOR (ES):**

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
MANRIQUE MEDINA	ALFONSO

**PARA OPTAR AL TÍTULO DE:** ESPECIALISTA EN GESTIÓN FINANCIERA

**FACULTAD:** ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN

**PROGRAMA O POSGRADO:** ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN FINANCIERA

**CIUDAD:** NEIVA

**AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2017

**NÚMERO DE PÁGINAS:** 46

**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

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

**MATERIAL ANEXO:** ARCHIVO EN EXCEL CON EL ANÁLISIS DE ESTUDIO DE MERCADO Y PROYECCIONES FINANCIERAS

Vigilada mieducación



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

**PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:**

	<u>ESPAÑOL</u>	<u>INGLES</u>		<u>ESPAÑOL</u>	<u>INGLES</u>
1.	CONSULTORIA	CONSULTANCY	6.	EXPERTOS	EXPERTS
2.	MODELO DE NEGOCIO	BUSINESS MODEL	7.	GESTIÓN	MANAGEMENT
3.	FACTIBILIDAD	FEASIBILITY	8.	PROYECCION	PROJECTION
4.	APLICACIÓN MOVIL	MOBILE APP	9.	BASE DE DATOS	DATABASE
5.	PROFESIONALES	PROFESSIONALS	10.	MERCADO	MARKET

**RESUMEN DEL CONTENIDO:** (Máximo 250 palabras)

El documento contiene la elaboración de un Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría de gestión mediante aplicación móvil en la ciudad de Neiva. Para la realización del estudio de mercado fue necesaria la aplicación de una encuesta realizada de manera virtual aplicada a profesionales, empresarios, y estudiantes teniendo como resultado un total de 50 encuestados. Los resultados fueron favorables en lo que respecta a la aceptación del modelo de negocio que se plantea en el proyecto, donde 96% de los participantes respondieron que si usarían una aplicación móvil para la realización de sus consultas y el 82% si estarían dispuestos a prestar sus servicios como consultor mediante la aplicación móvil.

Se solicitó la base de datos ante la Cámara de Comercio de Neiva que nos permitiera determinar cuáles o cuantos serían nuestros posibles rivales en el mercado con corte a 31 de octubre de 2017 y con especificaciones en las actividades económicas de las empresas registradas y activas hasta la fecha.

Con los resultados del estudio financiero, teniendo en cuenta la proyección de ventas en un escenario pesimista del 0.02% como demanda por parte de microempresa y pequeñas empresas del total registradas ante la Cámara de comercio de Neiva, como también de la población neivana, personas naturales económicamente activas y el valor que se determinó por el servicio el estudio financiero nos arroja que para el año 1 y 2 de la proyección se obtendría como resultado del ejercicio una



pérdida neta de 7,8M y 1,5 M respectivamente con tendencia a una leve y positiva mejoría para los años siguientes, El valor presente neto del proyecto es de 8,3M y una Tasa interna de retorno de 49,25%

**ABSTRACT:** (Máximo 250 palabras)

The document contains the preparation of a feasibility study for the creation of a management consulting company through mobile application in the city of Neiva. To carry out the market study it was necessary to apply a survey carried out in a virtual way applied to professionals, entrepreneurs, and students, resulting in a total of 50 respondents. The results were favorable with regard to the acceptance of the business model proposed in the project, where 96% of the participants answered that they would use a mobile application to carry out their consultations and 82% if they would be willing to lend your services as a consultant through the mobile application.

The database was requested before the Chamber of Commerce of Neiva that would allow us to determine which or how many would be our possible rivals in the market with a cut-off date of October 31, 2017 and with specifications in the economic activities of the registered and active companies until the date.

With the results of the financial study, taking into account the forecast of sales in a pessimistic scenario of 0.02% as demand by microenterprises and small businesses of the total registered before the Chamber of Commerce of Neiva, as well as the Neiva population, natural persons economically active and the value determined by the service, the financial study shows that for year 1 and 2 of the projection, a net loss of 7.8M and 1.5M, respectively, would be obtained as a result of the exercise. and positive improvement for the following years. The net present value of the project is 8.3M and an internal rate of return of 49.25%

**APROBACION DE LA TESIS**

Nombre Presidente Jurado: ALFONSO MANRIQUE MEDINA

Firma:

Nombre Jurado: CARLOS SALAMANCA

Firma:

Nombre Jurado: FERNEY FORERO SANCHEZ

Firma:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
CONSULTORÍA DE GESTIÓN MEDIANTE APLICACIÓN MÓVIL  
EN LA CIUDAD DE NEIVA

JERSON EDUARDO JAVELA FIRIGUA

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA  
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN FINANCIERA  
NEIVA, NOVIEMBRE DE 2017

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
CONSULTORIA DE GESTIÓN MEDIANTE APLICACIÓN MÓVIL  
EN LA CIUDAD DE NEIVA

JERSON EDUARDO JAVELA FIRIGUA

PROYECTO DE GRADO

ALFONSO MARIQUE MEDINA

Director

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA  
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN FINANCIERA  
NEIVA, NOVIEMBRE DE 2017

“Un modelo de negocio fundamentado en la innovación se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente”

*Alex Osterwalder*

## CONTENIDO

	Pág.
<b>Glosario</b> .....	7
<b>Introducción</b> .....	8
<b>1. Justificación</b> .....	10
<b>2. Objetivos</b> .....	12
2.1 Objetivo general.....	12
2.2 Objetivos específicos.....	12
<b>3. Análisis del servicio</b> .....	13
3.1 Descripción del servicio .....	13
3.2.1 Propuesta de valor.....	15
3.2.2 Ventajas competitivas .....	15
3.3 Modelo CANVAS.....	16
<b>4. Análisis del mercado</b> .....	17
4.1 Análisis del sector .....	17
4.2 Competencia .....	18
4.3 Encuesta de factibilidad comercial .....	21
4.3.1 Conclusiones de la encuesta.....	29
4.4 Política de precios .....	30
4.5 Gestión de pagos.....	30
<b>5. Análisis técnico y financiero</b> .....	31
5.1 Técnico .....	31
5.2 Financiero.....	34
<b>6. Análisis organizacional</b> .....	38
6.1 Objeto social .....	38
6.2 Misión .....	39
6.3 Visión.....	39
6.4 Esquema administrativo .....	39
6.4.1 Perfiles .....	40
6.5 Análisis FODA .....	42
<b>7. Conclusiones</b> .....	44
<b>Webgrafía</b> .....	46



## LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Modelo CANVAS del proyecto.....	17
<i>Figura 2.</i> Unidades económicas creadas a octubre de cada año en el sector de servicios. ....	20
<i>Figura 3.</i> Tipo de persona encuestada .....	22
<i>Figura 4.</i> Frecuencia de consultas .....	23
<i>Figura 5.</i> Medios usados de consulta.....	24
<i>Figura 6.</i> Si o no usaría la App para consultas .....	25
<i>Figura 7.</i> Precios a pagar por consulta .....	26
<i>Figura 8.</i> Si o no usaría la App para brindar el servicio de consultoría .....	27
<i>Figura 9.</i> Precios a cobrar por consulta .....	28
<i>Figura 10.</i> Si o no conoce alguna App similar .....	29

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 <i>Creación de unidades por sectores</i> .....	18
Tabla 2 <i>Relación de inversión, costos y gastos</i> .....	33
Tabla 3 <i>Calendario de depreciaciones</i> .....	35
Tabla 4 <i>Estado de resultado integral proyectado</i> .....	35
Tabla 5 <i>Estado de situación financiera proyectado</i> .....	36
Tabla 6 <i>Estado de flujo de efectivo proyectado</i> .....	37
Tabla 7 <i>Rentabilidad sobre recursos propios</i> .....	38

## Glosario

**CONSULTORÍA:** Es un servicio profesional prestado por empresas, o por profesionales en forma individual —conocidas como consultoras o consultores respectivamente— con experiencia o conocimiento específico en un área, asesorando personas, asesorando a otras empresas, a grupos de empresas, a países o a organizaciones en general.

**EL CÓDIGO CIU:** es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (Revisión 4 adoptada para Colombia) que tiene como propósito agrupar todas las actividades económicas similares por categorías, permitiendo que todos los empresarios puedan clasificarse dentro de actividades muy específicas que facilitan el manejo de información para el análisis estadístico y económico empresarial.

**STARTUP:** Los términos empresa emergente, compañía emergente, compañía de arranque y compañía incipiente (en Hispanoamérica, compañía startup) se utilizan en el mundo empresarial aplicados a empresas que buscan arrancar, emprender o montar un nuevo negocio, y aluden a ideas de negocios que están empezando o están en construcción, y generalmente se trata de empresas emergentes apoyadas en la tecnología. Son ideas que innovan el mercado y buscan facilitar los procesos complicados, enfocadas a diferentes temas y usos. Generalmente son empresas asociadas a la innovación, al desarrollo de tecnologías, al diseño web o al desarrollo web, y son empresas de capital-riesgo.

**PROSPECTOS:** Con la palabra “prospecto” los comerciales y gente de marketing, hacen referencia a los clientes potenciales, es decir, aquellas personas o empresas con las que todavía no se ha iniciado una relación comercial pero que son potenciales compradores.

## **Introducción**

-La consultoría se remonta a los orígenes de las relaciones humanas. Es el momento de la comprobación mediante la deliberación de cualquier asunto que requiera prudencia. Constituye la reflexión en busca de una respuesta a través de los consejos más adecuados.- Orígenes y desarrollo; Wikipedia.

Este proyecto de factibilidad empresarial trata el servicio de consultoría como un tema de importancia para dar soluciones integrales en diferentes aspectos de la gestión empresarial, la academia, el emprendimiento y el desarrollo de labores independientes.

La característica principal de este tipo de servicio es que no tiene límite, porque se puede ofrecer o llevar a cabo en cualquier función, área, puesto de trabajo o problema, puesto que de una misma área o tema pueden proceder diversos subtemas de conocimiento especializado.

El interés de emprender y poner en oferta los conocimientos adquiridos en la vida profesional y a esto sumándole que el mundo de los negocios ha ido cambiando durante los últimos años y que cada vez es más frecuente el uso de la tecnología para dar solución a problemáticas específicas del mundo de los negocios y del diario vivir o simplemente la búsqueda de innovar en las formas como se llevan a cabo diferentes procesos, es que se elabora este proyecto basado en la innovación para crear una aplicación que funcionara como una herramienta de consultoría que conectara a expertos consultores con clientes en busca de una solución teórica o técnica a su problemática.

Se realiza primeramente una investigación de mercado mediante la aplicación de una encuesta que permitirá conocer la demanda y oferta que tendría la aplicación y estimar el costo promedio por consultoría, además que permitiera conocer otras posibles empresas con el mismo modelo de negocio.

La aplicación de las encuestas se realizó de manera virtual por el aplicativo de formularios de Google Drive aplicada a profesionales, empresarios, y estudiantes seleccionados casi que de manera intencional puesto que se les pedía a los primeros participantes que compartieran el enlace web de la encuesta por sus redes sociales con familiares, amigos y conocidos que aplicaran. Este tipo de muestra que se empleó en la metodología del estudio.

Una de las limitaciones del proyecto se presenta durante el estudio de mercado debido a la complejidad de conocer la competencia que presta los mismos servicios de consultoría de manera independiente pero que no se encuentran matriculados ante la Cámara de Comercio de Neiva. Y otro obstáculo fue la determinación de un precio mediante un estudio de precios de acuerdo al mercado ya que este tipo de servicios son cobrados a criterio propio por parte de profesionales independientes y empresas de consultoría. Por esto se determinó de acuerdo a la estimación arrojada por los resultados de la encuesta.

Concluye con la evaluación financiera del proyecto para probar su factibilidad, de manera que se pueda presentar al mercado de capitales como una opción de negocio muy atractiva para los diferentes participantes de este.

## **1. Justificación**

El propósito principal es desarrollar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa que proporcionará una solución alterna a la prestación del servicio de consultoría. En este caso mediante una aplicación móvil que funcionará como red social de inteligencia colectiva; uniendo por medio de esta herramienta a personas naturales y jurídicas con profesionales y expertos en diferentes áreas de la administración y economía.

A diario estudiantes, empresarios, profesionales independientes y/o personas del común nos enfrentamos a interrogantes en temas relacionados con administración, auditoría, contabilidad, finanzas, impuestos y negocios, y en muchas ocasiones no se cuenta con una fuente confiable que logre dar una respuesta satisfactoria a estos interrogantes.

Este proyecto de emprendimiento, además, de compartir con otras organizaciones ya constituidas una problemática que existe desde tiempos inmemoriales y es la necesidad de consultar aquello que no sabemos o que no tenemos claro, brinda una solución diferente como startup que se desarrollará en sintonía con la tecnología y las nuevas formas de hacer negocios.

El estudio de factibilidad nos servirá como instrumento para la toma de decisiones de acuerdo a las posibilidades de éxito o fracaso para desarrollar este proyecto de emprendimiento e inversión.

Para la socialización de los resultados se contará con un espacio de media hora ante los evaluadores del proyecto donde se destinarán 20 minutos para la presentación del estudio y 10 minutos para la aclaración de interrogantes.

Los resultados arrojados por este estudio de factibilidad serán de gran relevancia puesto que de ello depende la decisión de dar inicio a este proyecto y modelo de empresa. Y de obtenerse como resultado un buen nivel de factibilidad, la información recopilada mediante las investigaciones realizadas y los estudios desarrollados serán los indicadores del futuro éxito que se podría alcanzar.

## **2. Objetivos**

### **2.1 Objetivo general**

Crear una empresa de consultoría de gestión en temas de administración, auditoría, contabilidad, finanzas, impuestos y negocios mediante aplicación móvil en la ciudad de Neiva.

### **2.2 Objetivos específicos**

- Realizar un estudio de mercado para determinar el segmento de la población al cual se va a dirigir el negocio, las estrategias que se van a usar para penetrar en el segmento de mercado seleccionado y la demanda potencial estimada de este segmento. (plan de negocios)
- Aplicar criterios de evaluación tanto financieros como económicos, sociales y ambientales, que permita allegar argumentos para la decisión de realización del proyecto.
- Estimar el nivel de inversión necesaria, costos de operación y cálculo de los ingresos.



### **3. Análisis del servicio**

#### **3.1 Descripción del servicio**

El servicio está dirigido a estudiantes, técnicos, tecnólogos, universitarios, profesionales, independientes, empleados, pymes, emprendedores y dueños de pequeños negocios que necesiten de consulta y apoyo de un profesional experto en las áreas de administración, contabilidad, economía, auditoría, revisoría, finanzas, impuestos y negocios para aclarar inquietudes y reforzar conocimiento.

La consultoría se debe considerar como un producto intangible, pero producto, al fin y al cabo. Consideramos que se puede generar un impacto positivo tanto a nuestros clientes como a nuestros usuarios asociados. A nuestros clientes en la manera que tendrán una innovadora alternativa para aclarar sus inquietudes y reforzar sus conocimientos en un mínimo tiempo. Y a nuestros usuarios asociados que en este caso son los profesionales expertos, con la obtención de ingresos adicionales y la facilidad de prestar sus servicios como consultor desde el lugar en que se encuentre.

Para nuestro modelo de negocio el servicio de consultoría se prestara mediante una aplicación móvil que funcionara como red social de inteligencia colectiva donde personas, ya sean naturales o jurídicas, harán sus consultas sin importar que sean teóricas, prácticas o asesorías en casos reales.

El proyecto de empresa llevara como nombre comercial “*COLGESTIÓN*” y como razón social “Consultoría, Desarrollo y Gestión S.A.S.” desarrollando las siguiente actividades económicas principales, [7020] Actividades de consultoría de gestión, [6920] Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria y [7490] Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p., según los códigos de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (Revisión 4 adoptada para Colombia).

Si bien este servicio es prestado por muchos profesionales independientes y empresas, quienes tomen la decisión de prestar sus servicios atreves de la aplicación móvil “*COLGESTIÓN*” tendrán la posibilidad generar nuevos ingresos, obtener un portafolio más amplio, una relación cercana con sus clientes y además de un mayor reconocimiento por su profesionalismo y conocimiento en los temas. De igual forma quienes decidan realizar sus consultas mediante la aplicación móvil contarán con una mayor cantidad de profesionales expertos en diferentes áreas a su disposición, quienes les brindaran una respuesta oportuna y precisa a sus inquietudes.

La compañía de consultoría mediante aplicación móvil contara con recursos propios para su normal funcionamiento y una única sede administrativa sin atención al público puesto que todos los procesos comerciales se realizaran de forma virtual. Entre estos procesos tenemos el registro de clientes, usuarios asociados y anunciantes, la atención de peticiones, quejas o reclamos y el cobro o recaudo de los ingresos por consulta.

Para el pago por las consultorías realizadas por nuestros profesionales expertos se diseñara un sistema de compensación. Estos pagos se verán reflejados en su oficina virtual de la plataforma que se creara mediante usuario con sus datos personales.

Una vez el pago sea cargado a la oficina virtual de cada usuario consultor, estos podrán solicitar el retiro por transferencia bancaria de acuerdo a las políticas de retiro de pagos de la compañía.

Los ingresos para la empresa se generarán por convenios con anunciantes publicitarios lo que nos ayudará a manejar un costo por consultoría más flexible para nuestros clientes. Estos clientes pagarán una suscripción mensual y/o anual que serán recaudados por transferencia o consignación bancaria según su disposición.

## **3.2 Competitividad**

### **3.2.1 Propuesta de valor**

Además del factor diferenciador de prestar el servicio de consultoría mediante la aplicación móvil, la aplicación contara con servicios adicionales que le permitirán a los profesionales expertos que prestaran sus servicios como consultores poner a disposición de los usuarios de la aplicación cursos virtuales, libros digitales, video conferencias u otros productos sin ningún costo adicional por el uso de este canal y así compensar el bajo costo de la consultoría.

### **3.2.2 Ventajas competitivas**

Las ventajas más destacadas que permitirán asegurar el éxito de este proyecto se basan en aspectos tecnológicos, operacionales y el equipo de expertos.

- Aplicación de tecnología de punta en desarrollo de soluciones empresariales.
- Alta profesionalización y desempeño de los consultores expertos.
- Alianzas estratégicas empresariales para generación de otros ingresos y reducción de costos.

### **3.3 Modelo CANVAS**

Para realizar una breve explicación de nuestro modelo de negocio nos ayudaremos con la herramienta CANVAS publicada en el libro “Generación de modelos de negocio” (Business Model Generation) escrito por Alex Osterwalder e Yves Pigneur.

Ya conociendo mediante el análisis FODA los factores externos e internos que intervienen en nuestro proyecto, procederemos a conocer y analizar el entorno en que va a operar nuestra compañía, identificando inicialmente nuestro segmento de clientes, qué le vamos a ofrecer, cómo llegaremos a ellos, que relación mantendremos con esos clientes y finalmente como recibiremos los ingresos por lo que les ofrecemos. Posteriormente se realiza el análisis interno teniendo en cuenta nuestros recursos claves, actividades claves que desarrollara la compañía, asociaciones claves para hacer que funcione nuestro modelo de negocio y por último los costos en que se incurrirán.

<b>SOCIOS CLAVES</b> - Profesionales expertos - Usuarios - Proveedores - Anunciantes	<b>ACTIVIDADES CLAVES</b> - Red social de profesionales - Espacios publicitarios - Cursos online - Ebooks	<b>PROPUESTA DE VALOR</b> Aplicación móvil como herramienta de consultoría inmediata a profesionales expertos en diferentes áreas.	<b>RELACIONES CON CLIENTES</b> - Consultoría por la aplicación. - Calificación de satisfacción.	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b> Estudiantes - Técnicos - Tecnólogos - Universitarios Profesionales - Independientes - Empleados Pymes Emprendedores
	<b>RECURSOS CLAVES</b> - Inversión - Tecnología - Profesionales expertos		<b>CANALES</b> - Marketing online - Aplicación móvil - Voz a voz - Ofertas FreeLance	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> - Plan de internet - Hosting - Nomina - Servicios públicos - Arriendo oficina - Papelería			<b>FUENTES DE INGRESO</b> - Suscripciones - Comisiones - Anuncios publicitarios	

Figura 1. Modelo CANVAS del proyecto

## 4. Análisis del mercado

### 4.1 Análisis del sector

Para el desarrollo del estudio de factibilidad se ha tomado la decisión de agrupar las actividades profesionales de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, en adelante CIU según la Revisión 4 adaptada para Colombia, lo que nos permite agrupar a las empresas o personas que serán competencia directa para la compañía.

Según el informe de Dinámica Empresarial del Huila del primer semestre de 2017 elaborado por la Cámara de Comercio de Neiva, para el sector de los servicios se crearon un total de 813 unidades productivas como lo muestra la tabla a continuación.

Tabla 1 *Creación de unidades por sectores*

Actividad Económica	2016 - 1 S		2017-1 S		Δ	
	Unidades Productivas	Activos	Unidades Productivas	Activos	Unidades Productivas	Activos
Agropecuario	128	\$ 914	101	\$ 1.713	-21,1%	87,4%
Explotación de minas y canteras	12	\$ 364	7	\$ 1.060	-41,7%	190,8%
Industria manufacturera	353	\$ 1.226	415	\$ 3.147	17,6%	156,7%
Electricidad, gas y agua	14	\$ 79	28	\$ 1.221	100,0%	1445,8%
Construcción	176	\$ 2.345	164	\$ 8.983	-6,8%	283,1%
Comercio	2.723	\$ 11.995	3.247	\$ 12.033	19,2%	0,3%
Transporte y comunicaciones	282	\$ 1.018	258	\$ 2.699	-8,5%	165,1%
Finanzas y seguros	44	\$ 82	47	\$ 133	6,8%	61,7%
Servicios	803	\$ 11.888	813	\$ 4.446	1,2%	-62,6%
<b>TOTAL</b>	<b>4.535</b>	<b>\$ 29.912</b>	<b>5.080</b>	<b>\$ 35.434</b>	<b>12,0%</b>	<b>18,5%</b>

\*Millones de pesos

Fuente: Cámara de Comercio de Neiva

Cálculos: Investigaciones Económicas – CCN

Los servicios prestados por empresas de consultoría tienen un alto costo, razón por la cual solo son adquiridos por las grandes compañías, discriminando así a las pequeñas y medianas empresas del país. En este punto es donde nuestro proyecto entra a ofrecer una alternativa en el sector de las PYMES, con precios asequibles, amplio portafolio de servicios con flexibilidad en tiempo.

## 4.2 Competencia

De acuerdo a la investigación realizada para el proyecto, en la ciudad de Neiva se encuentran registradas ante la cámara de comercio de Neiva un total de 171 empresas y personas naturales cuyas actividades económicas principales según códigos CIU se encuentran catalogadas en los

conceptos: 7020, Actividades de consultoría de gestión; 6920, Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria; y 7490, Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

A continuación, se describirá como se encuentran distribuidas estas organizaciones:

- 1 Corporación
- 170 Organizaciones de las cuales, 68 se encuentran matriculados como personas naturales y 102 matriculados como personas jurídicas régimen común

Se ha logrado identificar entre el mercado virtual algunas plataformas como:

**Actualicese.com** dedicada a la producción de información contable, tributaria y legal. Cuenta con 15 años de experiencia actualizando contadores y empresarios.

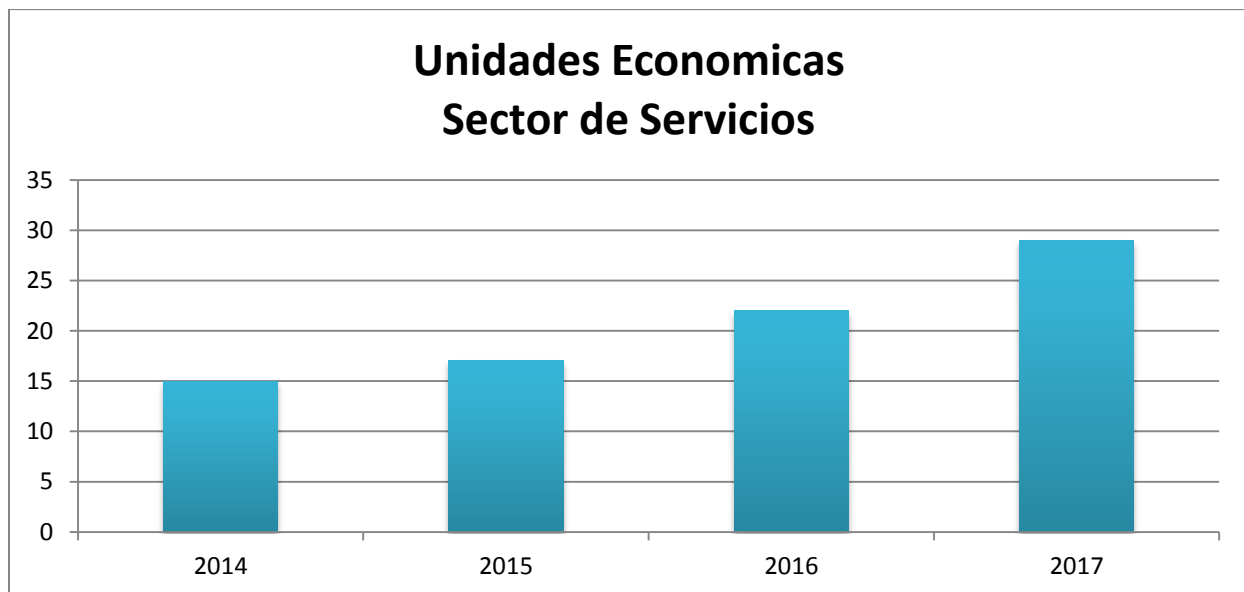
Publican constantemente información relevante y actualizada, análisis e investigaciones acerca de los cambios normativos de la contabilidad e impuestos a través de diversos canales como: la revista mensual actualicese.com, el canal actualicese.tv que cuenta con un noticiero y programas en vivo, boletines informativos, el blog corporativo y la editorial actualicese.com que publica no menos de 8 libros en el año. Cuenta con 320.000 suscriptores activos y aproximadamente 1.500.000 visitantes en su portal web por mes.

**Gerencie.com** cuyo objeto es generar contenido en áreas de los negocios y el derecho.

**Negocio:** Economía y finanzas, impuestos, contabilidad, emprendimiento online, Excel financiero.

**Derecho (Legal):** Derecho laboral, comercial, civil, administrativo, de familia, pensiones y contratación estatal.

Para hacer un análisis del crecimiento del sector al que pertenecería el proyecto de empresa hemos tomado las cifras de cuatros años atrás con corte al mes de octubre de cada año, observando que para el año 2017 se han creado 29 empresas que según el desarrollo de sus actividades económicas inscritas se pueden catalogar como competencia de nuestro proyecto de empresa; para el año 2016 fueron 22 empresas creadas bajo las mismas actividades, 17 para el año 2015 y 15 en el año 2014.



*Figura 2.* Unidades económicas creadas a octubre de cada año en el sector de servicios.



Se evidencia claramente que cada vez es mayor la cantidad de empresas y personas naturales que se formalizan ante la cámara de comercio por lo que estos indicadores los debemos tener muy cuenta para crear valor a nuestra empresa y posicionarnos en el sector.

#### **4.3 Encuesta de factibilidad comercial**

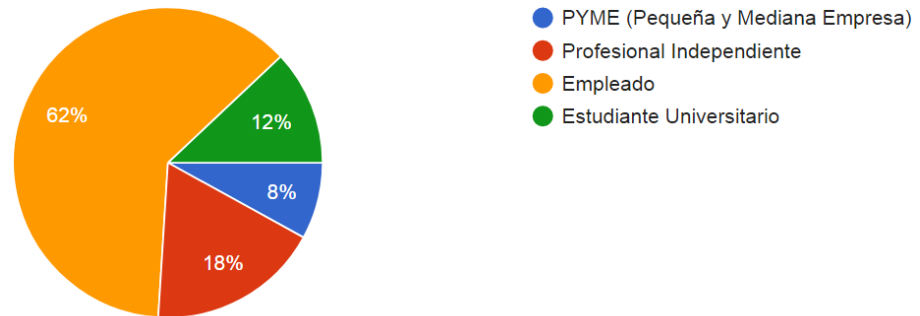
Para complementar el estudio de factibilidad respecto al servicio que se va a ofrecer, se aplicó un formulario con ocho (8) preguntas entre las que se encuentran 5 preguntas con respuestas cerradas y 3 tres de opinión.

El formulario de consulta fue aplicado a 50 personas donde primeramente se quiso identificar el tipo de prospecto entre las que se encuentran profesionales y estudiantes del área y empresarios o dueños de negocios, seguidamente la identificación de una problemática que en este caso es la necesidad de consulta, también queríamos conocer mediante el formulario si los participantes en un rol de clientes usarían la aplicación como medio de consulta y cuanto estarían dispuestos a pagar por la misma; de la misma forma se pregunta si el participante usaría la aplicación para prestar sus servicios como consultor experto y cuanto estaría dispuesto a cobrar por estos. Por último, queríamos saber si el participante tenía conocimiento de otras empresas que funcionaran bajo el mismo modelo de negocio.

Se obtuvieron los siguientes resultados:

## 1. Señale que tipo de persona es usted

50 respuestas

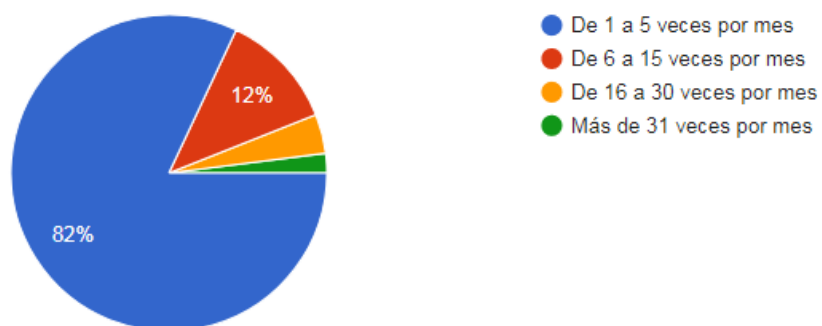


*Figura 3.* Tipo de persona encuestada

Según la gráfica anterior la gran mayoría representada en un 62% de los participantes, corresponden a profesionales que tienen un vínculo laboral dependiente seguido de los profesionales independientes con 18%, estudiantes universitarios en un 12% y por último un 8% del total de participantes son dueños de pequeñas y medianas empresas.

2. ¿Con que frecuencia realiza consultas o requiere asesoría en temas administrativos, auditoría, contabilidad, finanzas, impuestos y de negocios?

50 respuestas

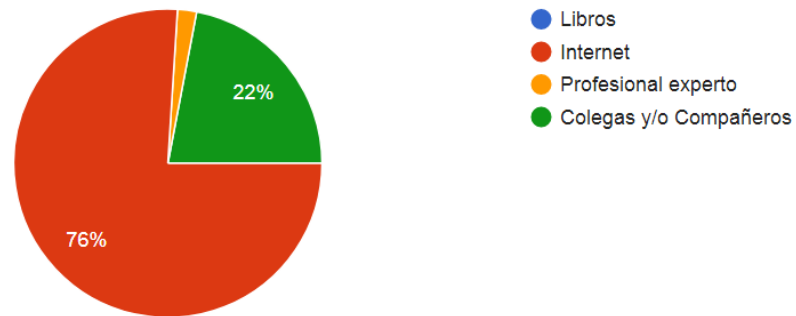


*Figura 4.* Frecuencia de consultas

Del total de los participantes en la encuesta tenemos que el 82% realizan consultas en temas relacionados con las áreas de economía y administración de 1 a 5 veces al mes; un 12% realizan de 6 a 15 consultas por mes y los participantes restantes de 16 veces en adelante.

### 3. Señale el medio por el cual usted realiza consultas o asesorías

50 respuestas

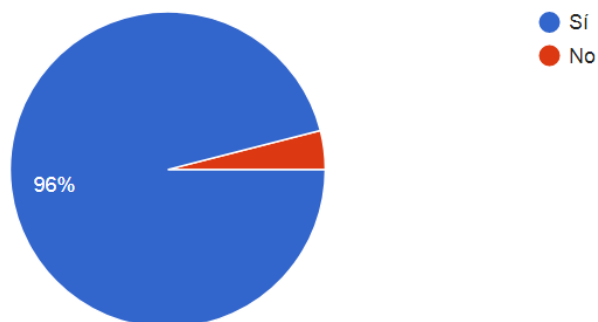


*Figura 5.* Medios usados de consulta

En la última década el uso del internet ha tomado gran fuerza y así los demuestran el 76% de los participantes de la encuesta al seleccionar este medio como la alternativa más empleada. Y por segunda alternativa con 22 puntos porcentuales se encuentra la consulta a colegas o compañeros de trabajo y estudio.

#### 4. ¿Usaría una aplicación móvil o web para realizar la consulta o asesoría requerida?

50 respuestas



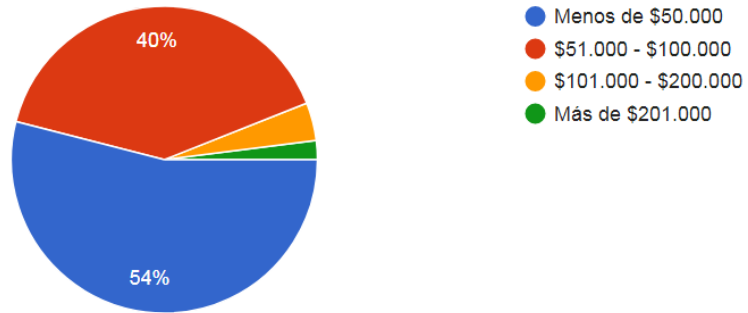
*Figura 6.* Si o no usaría la App para consultas

Se les pregunto a los participantes si usarían o no una aplicación móvil como medio de consulta a profesionales expertos, a lo que el 96% respondieron de manera afirmativa.

Estas son algunas de los fundamentos que respondieron quienes si usarían la aplicación; por ser un modelo novedoso, practico, con disposición en tiempo y ubicación, fácil acceso, comodidad y rapidez al momento de obtener una respuesta a sus consultas.

5. ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por una consulta mínima de 30 minutos por medio de una aplicación móvil o web?

50 respuestas

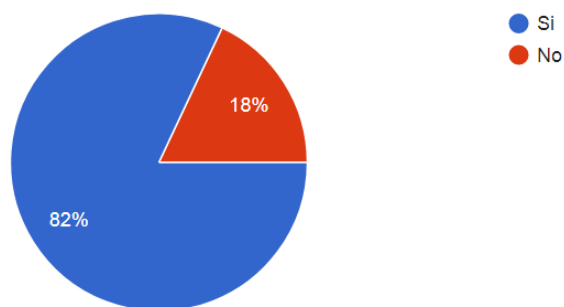


*Figura 7.* Precios a pagar por consulta

Con esta pregunta se busca estimar el valor que los participantes estarían dispuestos a pagar por una consultoría con un tiempo mínimo de 30 minutos. El 54% señalan que estarían dispuestos a menos de 50 mil pesos, seguido de 40% con un valor entre 51 mil y 100 mil pesos.

6. Siendo usted profesional de las áreas administrativas, contables y económicas. ¿Estaría dispuesto a prestar sus servicios como consultor mediante una aplicación móvil o web?

50 respuestas

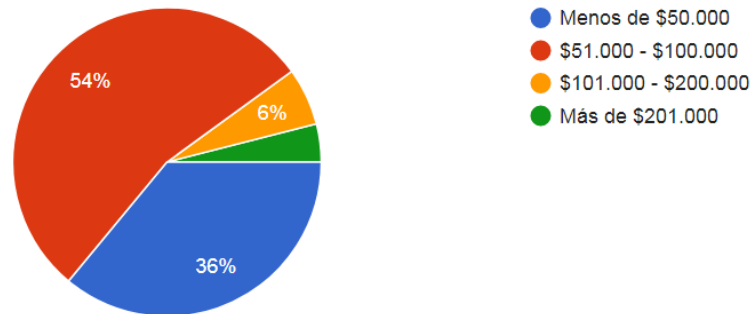


*Figura 8.* Si o no usaría la App para brindar el servicio de consultoría

Se les pregunto a los participantes si como profesionales expertos estarían dispuestos a prestar sus servicios como consultor por intermedio de una aplicación, a lo que el 82% dicen si estar interesados en hacerlo y un 18% en no hacerlo.

7. ¿Cuanto estaría dispuesto a cobrar por una consulta mínima de 30 minutos por medio de una aplicación móvil o web?

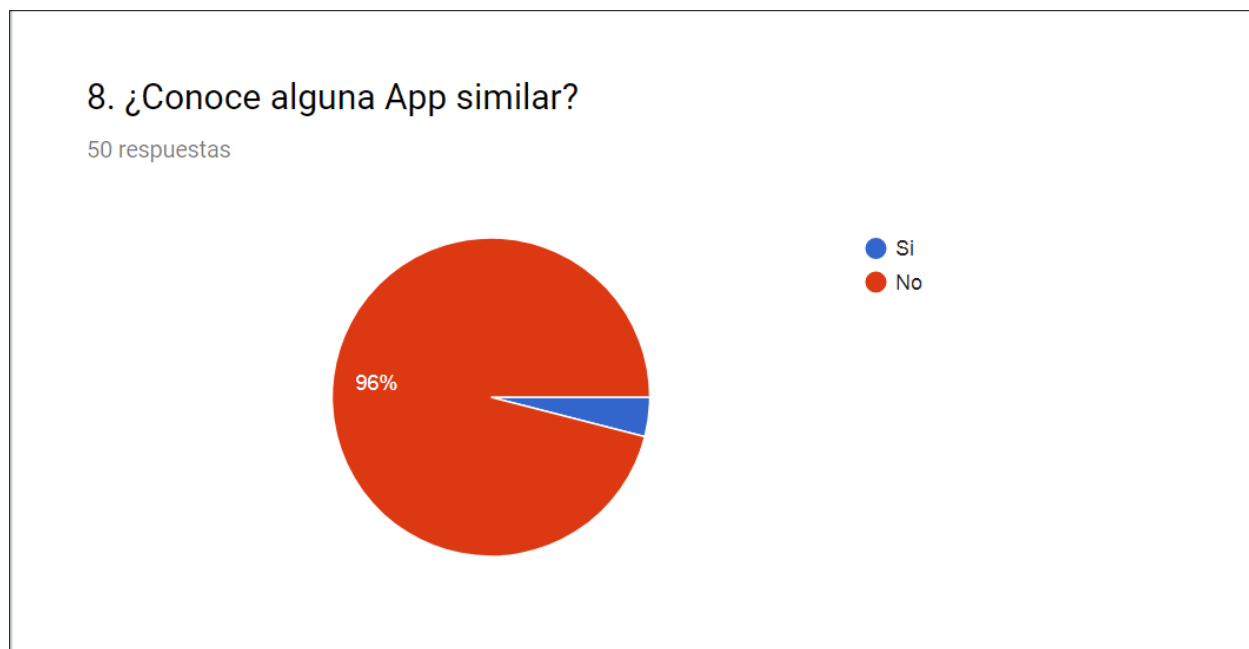
50 respuestas



*Figura 9.* Precios a cobrar por consulta

También se les pregunto a los participantes cuanto estarían dispuestos a cobrar por prestar sus servicios como consultor a través de la aplicación y el 54% dicen que cobrarían entre 51 mil y 100 mil pesos, 36% menos de 50 mil pesos, entre 101.000 y 200.000 el 6% y por último el 4% dicen cobrar más de 201.000





*Figura 10.* Si o no conoce alguna App similar

Se les pregunto a los participantes si tenían conocimiento de otras empresas que funcionaran bajo el mismo modelo de negocio, a lo que el 96% respondieron de forma negativa y al restante 4% señalaron a Gerencie.com y grupos en Telegram como empresas semejantes al modelo que proponemos.

#### **4.3.1 Conclusiones de la encuesta**

La gran mayoría de los participantes de la encuesta dicen que permanentemente realizan sus consultas por internet con una frecuencia de 5 veces por mes sobre temas relacionados con administración, auditoría, contabilidad, finanzas, impuestos y negocio. Un 96% afirman el uso de la aplicación como medio de consulta y estarían dispuestos a pagar un promedio de \$50.000 a \$100.000 por una consulta de media hora no presencial, según el 94% de las personas que la usarían.

Para el caso de quienes usarían la aplicación como un medio para prestar sus servicios como consultor representados en un 82% estarían dispuestos a cobrar por este valor entre \$50.000 a \$100.000 según el 90% de esta representación.

#### **4.4 Política de precios**

Los precios se han determinado por los resultados del punto 5 de la cuesta en el cual se preguntaba el valor que estaría dispuesto a pagar por una consulta el participante donde la mayoría seleccionó \$50.000

#### **4.5 Gestión de pagos**

Como política de pago de la empresa, el consultor recibirá el 54% del pago realizado por los clientes en contraprestación de sus servicios a través de la aplicación móvil, esto sería un valor de \$27.000 por consulta.

Además, los consultores tendrán el espacio dentro de la aplicación para cargar sus propios productos, sean libros digitales, cursos digitales, videos, sin ningún costo adicional y de esta manera compensar el bajo costo por consultoría.

## **5. Análisis técnico y financiero**

### **5.1 Técnico**

En este punto describiremos los equipos que serán necesarios para la prestación del servicio y el funcionamiento de la aplicación de consultoría a los clientes.

#### **Oficina**

Puesto que no se contara con atención al cliente de manera presencial, no fue necesaria la realización de un estudio de ubicación para la oficina. Se destinara dentro del presupuesto \$600.000 para el canon de arrendamiento.

#### **Computadores**

Se requerirán 3 computadores de mesa, uno para el ingeniero de sistemas, uno para el profesional especializado y uno para la secretaria. Estos deberán ser de gama alta y media preferiblemente con las siguientes especificaciones técnicas: Intel Pentium Dual core 4GB RAM 1000GB DD 20" LG LED HD y un computador portátil para la dirección general con las siguientes especificaciones Portatil Asus Intel Core I5 - Ram 8 GB - DD 1 TB - Pantalla 15,6".

Cotizando en diferentes tiendas virtuales, un equipo de mesa con las especificaciones descritas tiene un costo promedio de \$1.800.000 y el portátil de \$2.000.000

### **Impresora**

Sera necesario adquirir una impresora multifuncional a laser preferiblemente con las siguientes especificaciones: Samsung SL-M2070W 3 En 1 que tiene un costo promedio en el mercado de \$400.000

### **Video beam**

Para la socialización de proyectos de innovación y tecnología será necesario adquirir un video beam con las siguientes especificaciones: Proyector Video Beam Epson PowerLite S31 con un valor promedio en el mercado de \$1.500.000

### **Equipo de oficina**

Se requieren cuatro escritorios, una mesa de juntas, un total de 4 sillas ergonómicas, 6 sillas para visitane, teléfono inalámbrico doble base, y dos ups. El valor total estimado sería de \$3.920.000

### **Papelería**

Se requieren elementos de papelería y escritorio como resma de papel blanco y membretado tamaño carta, lapiceros, lápices, borradores, corrector, saca ganchos, cocedoras, perforadoras, pastas de archivo, sobres, clics. En resumen, se estima un gasto mensual de papelería de \$50.000

### **Plan de internet y telefonía**

Sera necesario una buena capacidad en la velocidad del internet y llamadas ilimitadas de línea fija. Estos dos servicios, con una capacidad de navegación de 50 megas tienen un costo promedio de \$300.000 mensuales

## Hosting

Se realiza la consulta de disposición del dominio [www.colgestion.com](http://www.colgestion.com) obteniendo una respuesta positiva. El costo anual de este dominio en Colombia Hosting es de \$689.000 con capacidad de 60 GB de espacio, 150 correos corporativos y una base de datos infinita ideal para la aplicación.

## Cuentas bancarías

Necesarias para la realización de los recaudos puesto que como política de la empresa, no se recibirá dinero en efectivo por los servicios prestados. Para esto será necesario la creación primeramente de dos cuentas bancarías, Bancolombia y Davivienda, seleccionadas por su amplia cobertura nacional. Para ello se destinara un costo de apertura de \$200.000 cada una.

## Servicios públicos

Para los gastos de servicios públicos como energía y agua se presupuestaran \$150.000 al mes.

## Desarrollo de la aplicación

En el mercado se cuentan con múltiples compañías que se dedican al desarrollo de aplicaciones para terceros, por lo que se solicitó la cotización de una aplicación con las especificaciones que se quieren para COLGESTIÓN. El valor de esta fue de \$5.000.000

Tabla 2 *Relación de inversión, costos y gastos*

Tipo de Erogación	Concepto	Valor Estipulado	Periodicidad	Cantidad
Inversión	PC mesa	1.800.000		3
Inversión	PC Portatil	2.000.000		1
Inversión	Impresora	400.000		1
Inversión	Video beam	1.500.000		1
Inversión	Escritorio	400.000		4

Inversión	Mesa de juntas	700.000		1
Inversión	Silla auxiliar	90.000		6
Inversión	Silla ergonómica	150.000		4
Inversión	Teléfono	120.000		1
Inversión	UPS	180.000		2
Inversión	Cuentas bancos	200.000		2
Inversión	Aplicación	5.000.000		1
Gasto	Serv. públicos	150.000	Mensual	1
Gasto	Arriendo oficina	600.000	Mensual	1
Gasto	Papelería	50.000	Mensual	1
Costo	Plan internet	300.000	Mensual	1
Costo	Hosting	689.000	Anual	1

## 5.2 Financiero

Para la realización de las proyecciones de crecimiento anual se han tomado los indicadores del Producto Interno Bruto –PIB y el Índice de Precios al Consumidor -IPC de enero a diciembre de 2016 según el boletín de indicadores económicos del Banco de La Republica.

*Proyección de ventas:* Se tomó como fuente, la información arrojada por el estudio de mercado en un escenario pesimista, es decir, en el caso en que un porcentaje muy mínimo, del 0.02% de microempresa y pequeñas empresas del total registradas ante la Cámara de comercio de Neiva, como también de la población neivana, personas naturales económicamente activas. Para el cálculo del crecimiento anual se tuvo en cuenta el PIB y el IPC.

*Calculo de precio:* Los precios se han determinado por los resultados del punto 5 de la cuesta en el cual se preguntaba el valor que estaría dispuesto a pagar por una consulta el participante donde la mayoría selecciono \$50.000

*Proyección de costos:* Se calculó mediante la determinación del presupuesto, indexando el PIB de enero a diciembre de 2016 como aumento anual.

*Proyección de gastos:* Se calculó mediante la determinación del presupuesto, indexando el PIB de enero a diciembre de 2016 como aumento anual.

*Calendario de depreciaciones:* En el cuadro siguiente se presenta la depreciación de cada año para la empresa. Los equipos de cómputo, comunicación y equipos de oficina se depreciaran a 5 años.

Tabla 3 *Calendario de depreciaciones*

Depreciaciones	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipos de cómputo y comunicación	\$876.000	\$876.000	\$876.000	\$876.000	\$876.000	\$876.000
Equipo de oficina	\$1.768.000	\$1.768.000	\$1.768.000	\$1.768.000	\$1.768.000	\$1.768.000

*Proyección de capital de trabajo neto:* Se determinó que durante los 5 años que se trabajaran para la proyección, se tendrán 30 días para el pago a los profesionales expertos y proveedores para la operación.

Tabla 4 *Estado de resultado integral proyectado*

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	267.897.861	289.882.824	313.671.977	339.413.380	367.267.245	
COSTO DE VENTAS	210.703.349	222.818.791	235.630.872	249.179.647	263.507.477	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>57.194.512</b>	<b>67.064.033</b>	<b>78.041.105</b>	<b>90.233.734</b>	<b>103.759.768</b>	
GASTOS DE ADMÓN Y VTAS	62.392.463	65.980.029	69.773.881	73.785.879	78.028.567	
GASTO DE DEPRECIACIÓN	2.644.000	2.644.000	2.644.000	2.644.000	2.644.000	

TOTAL GASTOS ADMÓN Y VTAS	65.036.463	68.624.029	72.417.881	76.429.879	80.672.567
UTILIDAD OPERACIONAL	(7.841.951)	(1.559.997)	5.623.224	13.803.855	23.087.201
GASTO FINANCIERO	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	(7.841.951)	(1.559.997)	5.623.224	13.803.855	23.087.201
IMPUESTOS	0	0	1.855.664	4.555.272	7.618.776
UTILIDAD NETA	(7.841.951)	(1.559.997)	3.767.560	9.248.583	15.468.425

Tabla 5 Estado de situación financiera proyectado

<b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ACTIVOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
DISPONIBLE	(18.220.000)	(5.859.338)	(3.765.715)	5.569.183	21.290.438	43.660.353
CARTERA		0	0	0	0	0
INVENTARIOS		0	0	0	0	0
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>(18.220.000)</b>	<b>(5.859.338)</b>	<b>(3.765.715)</b>	<b>5.569.183</b>	<b>21.290.438</b>	<b>43.660.353</b>
ACTIVO FIJO	18.220.000	18.220.000	18.220.000	18.220.000	18.220.000	18.220.000
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		2.644.000	5.288.000	7.932.000	10.576.000	13.220.000
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>	<b>18.220.000</b>	<b>15.576.000</b>	<b>12.932.000</b>	<b>10.288.000</b>	<b>7.644.000</b>	<b>5.000.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>0</b>	<b>9.716.662</b>	<b>9.166.285</b>	<b>15.857.183</b>	<b>28.934.438</b>	<b>48.660.353</b>
<b>PASIVOS</b>						
CUENTAS X PAGAR PROVEEDORES		17.558.612	18.568.233	19.635.906	20.764.971	21.958.956
IMPUESTOS POR PAGAR		0	0	1.855.664	4.555.272	7.618.776
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>0</b>	<b>17.558.612</b>	<b>18.568.233</b>	<b>21.491.570</b>	<b>25.320.243</b>	<b>29.577.733</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>0</b>	<b>17.558.612</b>	<b>18.568.233</b>	<b>21.491.570</b>	<b>25.320.243</b>	<b>29.577.733</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
CAPITAL	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO		(7.841.951)	(1.559.997)	3.767.560	9.248.583	15.468.425
UTILIDAD RETENIDA			(7.841.951)	(9.401.947)	(5.634.387)	3.614.196
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>0</b>	<b>(7.841.951)</b>	<b>(9.401.947)</b>	<b>(5.634.387)</b>	<b>3.614.196</b>	<b>19.082.620</b>
<b>PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	<b>0</b>	<b>9.716.662</b>	<b>9.166.285</b>	<b>15.857.183</b>	<b>28.934.438</b>	<b>48.660.353</b>



A continuación se presenta la proyección del flujo de efectivo del proyecto.

Tabla 6 Estado de flujo de efectivo proyectado

<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>SALDO INICIAL</b>		<b>(18.220.000)</b>	<b>(5.859.338)</b>	<b>(3.765.715)</b>	<b>5.569.183</b>	<b>21.290.438</b>
<b>INGRESOS</b>						
<b>Créditos bancarios</b>	0	0	0	0	0	0
<b>Aportes socios</b>	0	0	0	0	0	0
<b>Ingresos por ventas</b>		267.897.861	289.882.824	313.671.977	339.413.380	367.267.245
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>0</b>	<b>267.897.861</b>	<b>289.882.824</b>	<b>313.671.977</b>	<b>339.413.380</b>	<b>367.267.245</b>
<b>EGRESOS</b>						
<b>Compra de activos</b>	18.220.000	0	0	0	0	0
<b>Pago a proveedores</b>		193.144.736	221.809.171	234.563.198	248.050.582	262.313.491
<b>Gasto de admón. y ventas</b>		62.392.463	65.980.029	69.773.881	73.785.879	78.028.567
<b>Pago de impuestos</b>			0	0	1.855.664	4.555.272
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>18.220.000</b>	<b>255.537.199</b>	<b>287.789.200</b>	<b>304.337.079</b>	<b>323.692.125</b>	<b>344.897.330</b>
<b>FLUJO DE PERIODO</b>	<b>(18.220.000)</b>	<b>12.360.662</b>	<b>2.093.624</b>	<b>9.334.898</b>	<b>15.721.255</b>	<b>22.369.915</b>
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>(18.220.000)</b>	<b>(5.859.338)</b>	<b>(3.765.715)</b>	<b>5.569.183</b>	<b>21.290.438</b>	<b>43.660.353</b>

**VALOR PRESENTE NETO (VPN) 8.305.278**

**TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) 49.25%**

Tabla 7 *Rentabilidad sobre recursos propios*

<b>RENTABILIDAD</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Utilidad neta</b>	0	-7.841.951	-1.559.997	3.767.560	9.248.583	15.468.425
<b>Patrimonio</b>	0	-7.841.951	-9.401.947	-5.634.387	3.614.196	19.082.620
<b>ROE</b>		100.0%	16.6%	-66.9%	255.9%	81.1%

## 6. Análisis organizacional

Una vez consultada la disponibilidad del nombre en el Registro Único Empresarial y Social - RUES, la sociedad operará bajo la razón social Consultoría, Desarrollo y Gestión S.A.S.

### 6.1 Objeto social

Consultoría, Desarrollo y Gestión S.A.S. – COLGESTIÓN – tiene como objeto social brindar una herramienta de consultoría para PYMES, estudiantes y profesionales expertos, dependientes y/o independientes, a fin de optimizar sus recursos cognitivos y económicos.

El objeto social está limitado inicialmente al municipio de Neiva, contribuyendo con el desarrollo económico de la región, además de apoyar a los microempresarios, pequeños empresarios, estudiantes y profesionales mediante los servicios de consultoría en aspectos administrativos y económicos.

## **6.2 Misión**

Ofrecer apoyo profesional e interdisciplinario a PYMES, estudiantes y profesionales expertos, dependientes y/o independientes en sus áreas de administración, auditoría, contabilidad, finanzas, impuestos y negocios, mediante la aplicación móvil con el apoyo de profesionales expertos en las áreas.

## **6.3 Visión**

Con un servicio integral, continuo, calificado y certificado, COLGESTIÓN S.A.S., se consolidará en el largo plazo, como una empresa reconocida en el ámbito nacional en el apoyo corporativo y educativo con un amplio portafolio de servicios orientados a la excelencia en la gestión empresarial.

## **6.4 Esquema administrativo**

El equipo de trabajo de la empresa estará conformado por la dirección general, una dirección operativa, y una dirección administrativa; así:

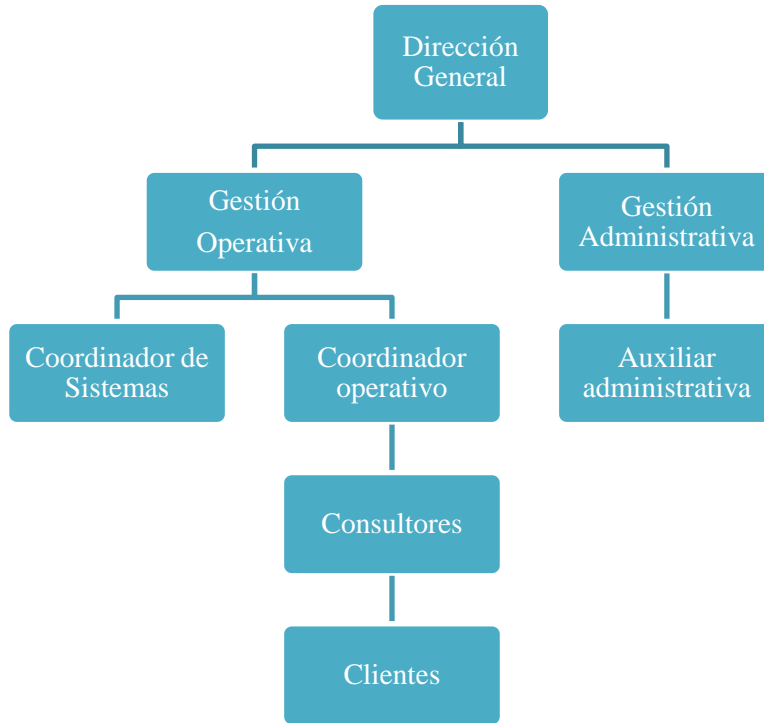


Figura 11. Organigrama institucional

### 6.4.1 Perfiles

Dentro de las funciones establecidas para cada cargo se encuentran:

Nombre del cargo	Director general
<b>Misión</b>	Asegurar la ejecución eficiente de los procesos administrativos y operativos, a través del cumplimiento de las políticas internas de la empresa.
<b>Funciones</b>	Planificar, orientar, dirigir, coordinar y controlar las ventas, mercadeo, comercialización de los productos, el manejo administrativo, las funciones ejecutivas, legales, y estrategias de la oficina, de acuerdo a los lineamientos, directrices, políticas y presupuesto definido. Para ello se mantendrá un permanente contacto con los clientes y empleados de la oficina, brindándoles toda la atención y asesoría cada vez que requieran de sus servicios para aumentar su nivel de satisfacción y

fidelización con la empresa, permitiendo así incrementar la rentabilidad, generar valor, posicionar y consolidar la organización.

**Salario** \$2.000.000

**Nombre del cargo** **Coordinador de sistemas**

**Misión** Asegurar el correcto funcionamiento de la aplicación.

Prestar apoyo a la Dirección General en sistemas informáticos, software y hardware de las dependencias en cuanto a la eficiencia, productividad y calidad.

**Funciones**

Formular propuestas para la implementación, instalación y uso de la red instalada.

Evaluar técnicamente el software existente en la entidad y realizar las adaptaciones o modificaciones requeridas, especialmente en lo referente al sistema operacional.

Coordinar la prestación de soporte a los usuarios internos y externos de la aplicación.

**Salario** \$1.800.000

**Nombre del cargo** **Coordinador de operativo**

**Misión** Asegurar la ejecución eficiente de los procesos operativos a través del cumplimiento de las políticas internas de la empresa.

**Funciones**

Dirigir, planificar, organizar, orientar, coordinar y controlar la tramitología con los servicios ofrecidos por la compañía, con base a las directrices, normas institucionales y presupuesto fijado, con el objeto de incrementar las ventas teniendo mayor participación en el mercado, ofrecer un mejor servicio y atención a los clientes, buscar el crecimiento y fortalecimiento de la empresa.

**Salario** \$1.800.000

<b>Nombre del cargo</b>	Auxiliar administrativa
<b>Misión</b>	Apoyar las labores administrativas desarrolladas al interior de la empresa.
<b>Funciones</b>	Brindar asesoría a clientes internos y externos garantizando un excelente servicio y apoyar la documentación y registro de operaciones contables.
<b>Salario</b>	\$1.000.000

## 6.5 Análisis FODA

El análisis alcanzado con esta herramienta nos permite conocer la situación real en que se encuentra el proyecto de emprendimiento, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) y así determinar sus ventajas competitivas.

### Fortalezas

- Reducción de gastos por arrendamientos de bien inmueble.
- Diversificación en áreas a consultar.
- Atención personalizada con asesoramiento técnico.
- Disponibilidad horaria 24 horas / 7 días por semana.
- Calidad en la selección de profesionales expertos.
- Excelente capacidad tecnológica.

## **Debilidades**

- No habrá capacitación a los usuarios asociados.
- Poca demanda de la aplicación.
- No satisfacer las expectativas económicas de los usuarios asociados.

## **Oportunidades**

- Brindar una forma de ingresos extras a los profesionales.
- Fácil expansión hacia otros temas y mercados.
- Calificación y opinión inmediata del servicio.
- Libre elección del consultor por parte del cliente.
- Necesidad del servicio.

## **Amenazas**

- Copia del sistema por parte de otras firmas de consultoría.
- Alto riesgo de incursión y posicionamiento.
- Poca demanda por desconfianza del sistema y la aplicación.
- Poca o baja disposición de profesionales expertos.

## **7. Conclusiones**

Al realizar el estudio de estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría de gestión (áreas de administración, auditoría, contabilidad, finanzas, impuestos y negocios) mediante aplicación móvil en la ciudad de Neiva, para PYMES, estudiantes y profesionales expertos, dependientes y/o independientes, se pudo evidenciar que existe una necesidad tangible de consultoría para optimizar los recursos e incrementar el nivel competitivo y cognitivo.

Para que este nuevo modelo de consultoría sea exitoso es de vital importancia que al consultor sea un experto y apoderado del tema del cual brindara la consultoría.

También es importante que COLGESTIÓN S.A.S. empiece crear estrategias de transformación cultural, para que no sea necesario fijar los cambios a este nuevo modelo, sino que las soluciones se adopten por convencimiento propio sobre la necesidad.

El proyecto es atractivo desde cualquier punto de vista debido a que la tasa interna de retorno del proyecto es suficiente para cubrir la rentabilidad esperada por el inversionista.

El valor presente neto en los escenarios evaluados resulto ser positivo, lo que indica que el proyecto es rentable aun cuando en sus dos primeros años no genere utilidad neta.

Se debe analizar y explotar las nuevas oportunidades y herramientas que brindan los mercados, ya que se podrán encontrar nuevas formas de evolucionar el negocio.



En cuanto a la diversificación de las áreas de consultoría, puede llegar a ser favorable, por ende COLGESTIÓN S.A.S. deberá implementar el estudio de nuevos mercados y de esta manera diversificar su portafolio de servicios.

## Webgrafía

<http://www.muieresdeempresa.com/analisis-del-producto-o-servicio-a-ofrecer/>

<https://www.marketingyfinanzas.net/2013/03/modelo-canvas-una-herramienta-para-generar-modelos-de-negocios/>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Consultor%C3%ADa>

[https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIU\\_Rev4ac.pdf](https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIU_Rev4ac.pdf)

[https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa\\_emergente](https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_emergente)

<https://actualicese.com/corporativo/acerca-del-portal/>

<http://occidente.co/la-depreciacion-de-los-activos-fijos-y-la-reforma-tributaria/>

<https://www.rues.org.co/RM>

<http://www.dane.gov.co/index.php/52-espanol/noticias/noticias/4174-producto-interno-bruto-pib-i-trimestre-2017>

<https://www.gerencie.com/>

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

<http://www.banrep.gov.co/economia/pli/bie.pdf>