



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA



**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ASESORIA FINANCIERA EN EL
MUNICIPIO DE SANTA CRUZ DE LORICA CÓRDOBA AÑO 2020**

AUTORES

MARIANELLA MONTALVO BALLESTA

ANGIE PAOLA LLORENTE DORIA

ASESOR:

NESTOR VANEGAS BUELVAS

Facultad De Ciencias Económicas, Jurídicas Y Administrativas

Administración En Finanzas Y Negocios Internacionales

Universidad De Córdoba

Sede-Lorica

2020



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA



**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ASESORIA FINANCIERA EN EL
MUNICIPIO DE SANTA CRUZ DE LORICA CÓRDOBA AÑO 2020**

AUTORES

MARIANELLA MONTALVO BALLESTA

ANGIE PAOLA LLORENTE DORIA

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de
Administración en Finanzas y Negocios Internacionales**

ASESOR:

NESTOR VANEGAS BUELVAS

Facultad De Ciencias Económicas, Jurídicas Y Administrativas

Administración En Finanzas Y Negocios Internacionales

Universidad De Córdoba

Sede-Lorica

2020

DEDICATORIA

A Dios

Porque es a quien le debemos todo lo que hemos logrado a lo largo de nuestra vida y nos ha permitido alcanzar cada una de nuestras metas superando todos los obstáculos.

A nuestras Familias

Por ser nuestro principal apoyo en este proceso, llenándonos de amor, paciencia y fortaleza siendo nuestra fuente de inspiración para culminar con éxito esta nueva etapa.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de Córdoba y su cuerpo Docente

Por proporcionarnos una educación de calidad y brindarnos la oportunidad de formarnos profesionalmente, impartiéndonos conocimientos valiosos a través de su cuerpo docente los cuales son plasmados en este proyecto.

A nuestro asesor Nestor Vanegas Buelvas

Por brindarnos una excelente asesoría, acompañamiento y profesionalismo en todo el proceso del proyecto, al igual que en cada una de las tutorías a lo largo de la carrera.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	13
2. RESUMEN EJECUTIVO	15
3. REFERENTE TEÓRICO Y CONCEPTUAL	16
3.1. REFERENTE TEÓRICO.	16
3.1.1. Asesoría financiera.....	16
3.1.2. Creación de empresas.....	17
3.1.2.1 Empresa.....	17
3.1.2.2 Plan de negocios.....	18
3.2. REFERENTE CONCEPTUAL	20
4. MÓDULO DE MERCADO.....	24
4.1. SERVICIO.....	24
4.1.1. Características.	24
4.1.2. Beneficios.....	25
4.1.3. Servicios sustitutos.....	25
4.2. USUARIO.	25
4.3. DELIMITACIÓN DEL ÁREA GEOGRÁFICA.....	26
4.4. ANÁLISIS DE DEMANDA.	27
4.4.1. Cálculo del tamaño de la muestra.	27
4.4.2. Cuestionario.	28

4.4.3.	Análisis de la demanda actual.	28
4.4.4.	Proyección de la demanda actual.	29
4.5.	ANÁLISIS DE OFERTA.	30
4.5.1.	Cálculo de la oferta actual.	31
4.5.2.	Proyección de la oferta actual.	31
4.6.	DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA EXISTENTE.	32
4.6.1.	Tipo de demanda.	32
4.6.2.	Proyección de la Demanda Insatisfecha.	32
4.7.	ANÁLISIS DE PRECIOS.	33
4.8.	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.	34
4.9.	IMAGEN CORPORATIVA.	35
4.9.1	Nombre de la empresa.	35
4.9.2.	Logo.	35
4.10	ESTRATEGIA PUBLICITARIA.	36
5.	MÓDULO TÉCNICO / ORGANIZACIONAL.	39
5.1.	TAMAÑO DEL PROYECTO.	39
5.1.1.	Variables que defienden el Tamaño del Proyecto.	40
5.2.	LOCALIZACIÓN.	41
5.2.1	Macrolocalización.	41
5.2.2.	Microlocalización.	43

5.3.	DISTRIBUCIÓN EN PLANTA.....	45
5.4.	PROCESO DE SERVICIOS.....	46
5.5.	SELECCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO.....	48
5.5.1.	Especificación de los equipos.....	49
5.6.	BALANCES DE INSUMOS NECESARIOS PARA UN AÑO.....	53
5.7.	NATURALEZA JURÍDICA.....	54
5.8.	MISIÓN.....	55
5.9	VISIÓN.....	55
5.10.	ORGANIGRAMA.....	56
5.11.	MANUAL DE FUNCIONES.....	57
6.	MÓDULOS DE IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y AMBIENTAL.....	61
6.1.	Impacto Socioeconómico.....	61
6.2.	Impacto Ambiental.....	62
7.	MÓDULO FINANCIERO.....	63
7.1.	INVERSIONES.....	63
7.2.	COSTOS OPERACIONALES.....	67
7.3.	CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	74
7.4.	PROYECCIONES FINANCIERAS PARA EL PERIODO DE EVALUACIÓN.....	75
7.5.	CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO.....	76
7.6.	EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	87

8. FUENTES DE FINANCIACIÓN.....	90
9. CONCLUSIONES.....	91
10. RECOMENDACIONES.....	93
11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	94
12. ANEXOS.....	96

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Intervención de actores durante el proceso de compra. -----	26
Tabla 2. Ilustración Pregunta número 7 Resultado Encuesta -----	28
Tabla 3. Ilustración Pregunta 8 Resultado Encuesta. -----	28
Tabla 4. Análisis de la Demanda Actual. -----	29
Tabla 5. Proyección de la Demanda Actual. -----	30
Tabla 6. Ilustración Pregunta 6 resultado encuesta. -----	30
Tabla 7. Empresas que prestan el Servicio de Asesoría Financiera en Córdoba. -----	31
Tabla 8. Proyección de la Oferta Futura Actual. -----	32
Tabla 9. Proyección Demanda Insatisfecha. -----	32
Tabla 10. Análisis de Precios. -----	33
Tabla 11. Estrategia Publicitaria. -----	37
Tabla 12. Tabla Estrategia Publicitaria. -----	38
Tabla 13. Tamaño del Proyecto. -----	39
Tabla 14. Macrolocalización. -----	42
Tabla 15. Microlocalización. -----	44
Tabla 16. Balance de Equipos. -----	48
Tabla 17. Balance Insumos. -----	53
Tabla 18. Manual del Funciones del Director General. -----	57
Tabla 19. Manual de Funciones de Asistente Director General. -----	58
Tabla 20. Manual de Funciones Supervisor de Servicios. -----	59
Tabla 21. Manual de Funciones Asesores y sus respectivas Áreas. -----	60
Tabla 22. Inversiones en Obras Físicas. -----	63

Tabla 23. Inversión Maquinaria y Equipos. -----	64
Tabla 24. Inversión en Muebles y Enseres. -----	65
Tabla 25. Inversión en Activos Intangibles.-----	66
Tabla 26. Costo de Mano de Obra. -----	67
Tabla 27. Costo de Servicios. -----	68
Tabla 28. Gastos por Depreciación. -----	69
Tabla 29. Remuneración al Personal Administrativo. -----	70
Tabla 30. Otros Gastos Administrativos. -----	70
Tabla 31. Gastos de venta.-----	71
Tabla 32. Amortización de Gastos Diferidos. -----	72
Tabla 33. Distribución de Costos. -----	73
Tabla 34. Programa de Inversión Fija del proyecto. -----	75
Tabla 35. Inversión en Capital de Trabajo.-----	77
Tabla 36. Programa de Inversión. -----	77
Tabla 37. Valor Residual de Activos.-----	78
Tabla 38. Flujo Neto de Inversiones.-----	78
Tabla 39. Presupuesto de Ingreso. -----	79
Tabla 40. Presupuesto de Costo de Producción. -----	79
Tabla 41. Presupuesto Gasto de Administración. -----	80
Tabla 42. Presupuesto Gasto de Venta. -----	80
Tabla 43. Presupuesto de Costo Operacionales.-----	81
Tabla 44. Flujo Neto de Operación. -----	82
Tabla 45. Flujo Neto del Proyecto. -----	83
Tabla 46. Balance General. -----	85

Tabla 47. Estado de Resultados. -----	86
Tabla 48. Cálculo del VPN -----	88
Tabla 49. Cálculo Relación Costo Beneficio.-----	88
Tabla 50. Cálculo de la TIR. -----	89
Tabla 51. ¿Tiene Conocimientos en Administración y Finanzas? -----	98
Tabla 52. ¿Cuáles son los principales problemas que ha presentado o presenta el establecimiento referente a la operación y administración del mismo? -----	99
Tabla 53. ¿Ha encontrado servicios de consultoría para su empresa o negocio? -----	101
Tabla 54. ¿Contrataría usted un servicio de asesoría financiera? -----	102
Tabla 55. ¿Con qué frecuencia utilizaría un servicio de asesoría financiera?-----	103
Tabla 56. ¿Si contratara un servicio en asistencia de asesoría ¿cuál servicio adquiriría?-----	104
Tabla 57. ¿Al momento de encontrar un servicio de asesoría que variable considera?-----	106
Tabla 58. ¿Cuál sería la tarifa por hora que estaría dispuesto a pagar por un servicio de asesoría? -----	107
Tabla 59. ¿Cómo estaría dispuesto a pagar? -----	108

TABLA DE GRÁFICOS.

Gráfico 1. Canal de Distribución.....	34
Gráfico 2. Imagen Corporativa.....	36
Gráfico 3. Distribución en Planta.....	45
Gráfico 4. Proceso de Servicio.....	46
Gráfico 5. Organigrama.....	56
Gráfico 6. Flujo Neto del Proyecto.....	84
Gráfico 7. ¿Tiene conocimientos en administración y finanzas?.....	98
Gráfico 8. ¿Cuáles son los principales problemas que ha presentado o presenta el establecimiento referente a la operación y administración del mismo?.....	100
Gráfico 9. ¿Contrataría usted un servicio de asesoría financiera?.....	102
Gráfico 10. ¿Con qué frecuencia utilizaría un servicio de asesoría financiera?.....	103
Gráfico 11. ¿Si contratara un servicio en asistencia de asesoría ¿cuál servicio adquiriría?.....	105
Gráfico 12. ¿Al momento de encontrar un servicio de asesoría que variable considera?.....	106
Gráfico 13. ¿Cuál sería la tarifa por hora que estaría dispuesto a pagar por un servicio de asesoría?.....	107
Gráfico 14. ¿Cómo estaría dispuesto a pagar?.....	108

1. INTRODUCCIÓN

El municipio de Santa Cruz de Lorica con una población de 113.909 habitantes (DANE, 2020), se encuentra ubicada al norte del departamento de Córdoba, en la zona baja del río Sinú y próxima al litoral del mar Caribe a una distancia de 29 kilómetros de Coveñas, 50 kilómetros de Tolú y 60 kilómetros de Montería. La cabecera municipal está localizada sobre la margen derecha del río Sinú. El cual presenta los límites con los siguientes municipios; Al norte: con San Antero, San Bernardo del Viento, Purísima y Momil, Al sur: con San Pelayo. Cotorra, Al este: con Momil y Chimá, Al oeste: con San Bernardo del Viento, Puerto Escondido y Moñitos; con una Extensión total: 1.033 Km². (Alcaldía de Lorica, 2019); En este municipio en la actualidad existen 580 pymes, según el censo de industria y comercio del 2019, (Alcaldía de Lorica, 2019). Los cuales proveen a toda la población y municipios vecinos que se trasladan a menudo con la finalidad de satisfacer sus necesidades en los diferentes sectores de la economía generando muchas oportunidades a los trabajadores independientes y empresas para distribuir sus productos y/o servicios.

Asimismo en el municipio de Santa Cruz de Lorica no existe una empresa que se dedique a la asesoría financiera y a la vez proporcione servicios dirigidos a los pequeños emprendedores, microempresas, ideas de negocios e incluso a las empresas y negocios segmentados en el mercado que no cuentan con el debido control en sus operaciones, arriesgándose a perder tiempo, dinero y oportunidades de aumentar sus rentabilidad con una buena asesoría, según, (IARA Consulting Group, 2019) el error principal del fracaso de las compañías está en la falta de conocimiento de los factores que determinan el desempeño de sus empresas; Cerca de 60% de las pymes de país solo pide prestado para cubrir su flujo de caja de corto plazo, pero no para ninguna

actividad innovadora o de expansión y su capacidad de producción está restringida para factores internos y externos, así lo ven diferentes actores de la economía nacional (Revista Dinero, 2017). Las ideas de negocio en muchas ocasiones carecen de una buena gestión de las actividades, capital suficiente, ubicación correcta, planeación, buena expansión, estrategias de mercado, manejo de los recursos que le permiten tomar buenas decisiones y les ayude a posicionarse de la forma más óptima para ser más competitivos. (Batalla, 2019). Por lo cual es una problemática para este municipio que no exista una empresa que proporcione este tipo de servicios y brinde opciones viables a todos aquellos que la requieran. Ante la situación planteada anteriormente se formula pregunta de investigación ¿Cuáles son las condiciones para desarrollar un estudio de mercado, técnico, administrativo, legal y financiero para la creación de una empresa dedicada a la asesoría financiera en el Municipio de Santa Cruz de Lorica?

Se plantea como objetivo general determinar mediante un estudio de factibilidad la creación de una empresa dedicada a la asesoría financiera en el Municipio de Santa Cruz de Lorica. Por lo cual es importante que éste proyecto se lleve a cabo debido a que proporcionara beneficios a todo el municipio, a los emprendedores, comerciantes y empresarios de la región, proponiendo solución a la problemática existente. Ya que desde el punto de vista metodológico tiene métodos, procedimientos y técnicas que sirven de apoyo a futuras investigaciones, brindando como instrumento el cuestionario, el cual se aplicará a la población objeto de estudio, a fin de facilitar los resultados del mismo. No obstante, en la presente investigación la metodología que se utilizó fue de tipo descriptiva debido a que es la más utilizada en los campos matemáticos, financieros, económicos y científicos. Además de ello utilizando el método deductivo y aplicando la técnica de encuesta a la población objeto de estudio.

Palabras clave: Asesoría, financiera, finanzas, empresa, negocio.

2. RESUMEN EJECUTIVO

Empresa: FINANCOR S.A.S.

Ubicación: Cr 20#3-08, Barrio Centro-Lorica.

Oportunidad de negocio: Brindar servicios de asesoría financiera a las empresas, negocios y emprendedores en el Municipio de Santa Cruz de Lorica.

Competidores: Actualmente no se cuenta con ofertantes en el municipio, las empresas han recibido asesoría en la ciudad de Montería, las cuales se tomaron como referencia.

Servicio: Asesoría financiera.

Precio: El valor es de \$ 57.155 pesos por servicio.

Presupuesto de inversión: La inversión fija es de \$50.593.105 millones de pesos.

Rentabilidad: La TIR del plan de negocio es del 109%.

3. REFERENTE TEÓRICO Y CONCEPTUAL

3.1. REFERENTE TEÓRICO.

3.1.1. Asesoría financiera.

La Asesoría financiera es un servicio prestado por un asesor financiero que proporciona su ayuda profesional para tomar decisiones en materia de finanzas, con el objetivo que gestionen sus recursos económicos de manera exitosa, El asesor financiero reconoce las necesidades monetarias, estudia las provisiones de ingresos y egresos, analiza la situación fiscal e identifica posibilidades de inversión (Petro Porto Julian, 2017).

Un verdadero auge experimenta la práctica de la asesoría en el país. Este mercado sigue creciendo de la mano del buen momento económico, del interés de empresas del exterior por entrar al mercado colombiano, así como de empresas locales por ampliar sus fronteras. Y, en todos los casos, las grandes firmas de asesoría son indispensables. Según (Elejalde, 2020), las empresas del sector servicios aumentaron sus registros ante las cámaras de comercio en un 3.4%, lo que significó un incremento considerable ente 2018 y 2019.

El mercado va al ritmo de la economía en general, que avanza impulsada por dos flujos de negocios muy importantes en este momento: la necesidad de las empresas de mejorar su posición interna y el interés por entrar al mercado local, o salir a otros mercados como visión de las compañías colombianas y algunas multinacionales que tienen a Colombia como plataforma regional. (Revista Dinero, 2014).

3.1.2. Creación de empresas.

3.1.2.1 Empresa.

La empresa es una entidad legal, con un organismo productivo que le permite procesar ciertos bienes o servicios para satisfacer las necesidades y exigencias de un mercado necesitado y con capacidad de compra, y que posee y administra un patrimonio propio, al igual que es entidad legal para poseer activos, con capacidad de negociar y celebrar contratos, demandar y ser demanda. Teniendo un patrimonio de respaldo que le permite operar satisfactoriamente, un organismo productivo que le permite combinar los factores de trabajo, capital, recursos naturales y tecnológicos para producir bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de la comunidad (Acero, 2015).

Además de ello, según (Reyes, 2018) define la empresa como toda actividad económica organizada para la producción, transformación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios; cuando se percibe la necesidad de un producto o servicio en un nicho de mercado es el primer paso para crear empresa. A partir de ahí en el emprendedor inicia un largo camino de exploración que le dará mayor solidez financiera, administrativa y operativa a su idea de negocios (Acero, 2015).

Para tomar como punto de partida la construcción del proyecto de crear una empresa de asesorías financieras, se realizó una búsqueda en diferentes bases de datos que nos brindaron información en diversos tipos de documentos, como artículos académicos, publicados en revistas, publicaciones en periódicos, entre otras.

Para llevar a cabo la creación de empresas es indispensable formular un proyecto de inversión, el cual según Baca Urbina (2010) el proyecto de inversión se puede describir como un plan de negocios que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podría producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

3.1.2.2 Plan de negocios.

Según (Centro de estudios ADAMS, 2018), el plan de negocios es el documentos que describe por escrito todo lo referente al negocio que se pretende iniciar o que ya está iniciado, convirtiéndose así en una representación escrita del mismo, se compone de varias áreas como el estudio de mercado, el análisis de los aspectos de marketing, técnicos/ administrativos y económicos-financieros de la organización.

Según (Acero, 2015), un plan de negocios es una declaración de objetivos basados en una idea o iniciativa empresarial, que constituye una fase de proyección y evaluación. También se le considera una síntesis de como el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para tener éxito.

Estudio de mercado.

El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizarán a menos que este muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio. La importancia del estudio de mercado está en que recoge toda la

información sobre los productos o servicios que supone suministrará el proyecto, y porque aporta información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto de inversión (Orozco, J. D. J. M., 2010).

Estudio técnico.

El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. A partir del mismo se determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. Este incluye: tamaño del proyecto, localización (Orozco, J. D. J. M., 2010).

Estudio financiero.

Se desarrolla en los capítulos de inversiones, ingresos, costos y financiación, se describen los métodos de estimación de inversiones y costos y se analizan el problema de la financiación del proyecto (Castro F. , 2001).

Estudio administrativo.

El estudio administrativo en un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto. Este estudio muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales. Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda

organización para iniciar sus operaciones o bien para reorganizar las actividades ya definidas (Parra, López, & Puerta, 2012).

Tamaño del proyecto.

La capacidad de un proyecto puede referirse a la capacidad teórica de diseño, a su capacidad de producción normal o a su capacidad máxima. Por lo que se tiene en cuenta el volumen de producción que bajo condiciones técnicas óptimas se alcanza a un costo unitario mínimo. La capacidad de producción normal es la que bajo las condiciones de producción que se estimen registrarán durante el mayor tiempo a lo largo del período considerado al costo unitario mínimo y por último la capacidad máxima se refiere a la mayor producción que se puede obtener sometiendo los equipos al máximo esfuerzo, sin tener en cuenta los costos de producción (Santos & T, 2008)

3.2. REFERENTE CONCEPTUAL

Asesor: Se designa con el término de asesor a aquel individuo que como actividad profesional se encarga del asesoramiento y de brindar consejos a determinadas personas que se encuentran ante determinadas circunstancias, preferentemente sobre imagen, gobierno, finanzas, política, ciencia, entre otras.

Asesoría: Es un servicio que consiste en brindar información a una persona real o jurídica.

Médiante la misma se busca dar un respaldo en un tema que se conoce con gran detalle, respaldo que tiene una contrapartida en el hecho de garantizar un manejo eficiente de una situación determinada.

Calidad: Proporcionar de manera eficiente productos y servicios que cumplan o superen las expectativas del cliente.

Consultoría: Es un servicio de asesoría especializada e independiente al que recurren las empresas en diferentes industrias con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas de negocio o necesidades empresariales, que se sustenta en la innovación, la experiencia, el conocimiento, las habilidades de los profesionales, los métodos y las herramientas.

Cliente: Es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa. También la palabra cliente puede usarse como sinónimo de comprador, el cliente puede comprar un producto y luego consumirlo; o simplemente comprarlo para que lo utilice otra persona.

Competencia: Se entiende por competencia aquella situación en la que existe un indefinido número de compradores y vendedores que intentan maximizar su beneficio o satisfacción.

Costo: También llamado coste, es el gasto económico ocasionado por la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. Este concepto incluye la compra de insumos, el pago de la mano de trabajo, los gastos en las producción y administrativos, entre otras actividades.

Decisor: Es aquel que toma la decisión de acceder a la prestación del servicio.

Demanda: Es la solicitud para adquirir algo. En economía, la demanda es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir.

Finanzas: Hace referencia a los análisis, técnicas y decisiones tomadas, en un determinado lapso de tiempo, por parte del estado, empresas o individuos particulares, para la utilización y gestión del dinero y otros activos.

Influenciador: El cual condiciona de manera positiva o negativa la decisión de obtención del servicio.

TIR: Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

Marketing: También conocido como mercadotecnia al conjunto de procesos e instituciones que permiten crear, comunicar y entregar ofertas de intercambio de bienes y servicios, las cuales tienen un valor para clientes, empresas y la sociedad en general.

Macrolocalización: Es la localización general del proyecto, corresponde a la zona general en donde se instalara la empresa. Así mismo, analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto con el fin de determinar el lugar donde la empresa obtenga la máxima ganancia.

Microlocalización: Es el estudio en el cual se realiza con el fin de seleccionar el lugar exacto para elaborar el proyecto. Donde se ubicará definitivamente la empresa y la debida distribución en el terreno elegido.

Oferta: La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.

Prescriptor: El cual sugiere la adquisición del servicio.

Productividad: La productividad es una medida económica que calcula cuántos bienes y servicios se han producido por cada factor utilizado (trabajador, capital, tiempo, tierra, entre otros) durante un periodo determinado.

Público objetivo: Es aquella persona o grupo que necesita del servicio o a quien va destinado el mismo.

Rentabilidad: Hace referencia a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones.

Servicio: Es la acción o conjunto de actividades destinadas a satisfacer una determinada necesidad de los clientes, brindando un producto inmaterial y personalizado.

Servucción: Es un sistema que debe ser riguroso en la concepción y puesta en funcionamiento del servicio para los consumidores para que alcance alto niveles de calidad del mismo. En este sistema el cliente es parte integrante de este proceso, es actor, productor y consumidor del servicio.

VNP: Valor Presente Neto (VPN) o Valor Actual Neto (VAN) es la suma del valor presente de los flujos de efectivo individuales. Traducido, ¿qué nos aporta? Es una herramienta que nos permite determinar la viabilidad de una inversión o de un proyecto.

Valoración: Es el procedimiento que se lleva a cabo para la estimación del valor de una empresa, una acción, una patente, etc. Esta valoración suele desarrollarse antes de definir una adquisición o una inversión, por citar dos posibilidades

4. MÓDULO DE MERCADO

4.1. SERVICIO.

4.1.1. Características.

La empresa de asesoría financiera brindara a todos aquellos empresarios las herramientas básicas que les servirán de guía didáctica en el desarrollo de sus negocios, de tal forma estos servicios les proporcionará un mejor manejo de su situación financiera, por lo cual se establecerán cuatro tipos de consultorías.

Catálogo de servicios.

Valoración de empresas: Teniendo como objetivo principal realizar un diagnóstico general de la situación de la empresa o del establecimiento comercial, esta incluirá un diagnóstico financiero y un diagnóstico financiero intensivo, la elaboración de flujos de caja proyectados, análisis e interpretación de estados financieros en compañía de un coaching y estratégico mixto.

Orientación financiera para inversionistas: El cual tiene como fin brindar una asesoría integral y objetiva para la administración de inversión, logrando el mejor manejo de los recursos y proyectos en los cuales se logre tener mayor rentabilidad de forma confiable y segura. Además, se incluirá una valoración de sistema crediticio.

La elaboración de planes de negocios: El cual tiene como fin apoyar a los emprendedores de la región, llevando sus ideas de negocio de forma organizada, estructurada y muy rentable. En este servicio se brindará un acompañamiento en el cual se llevará la idea de lo inmaterial a lo material, entregando como respaldo del estudio a realizar estudiando la factibilidad económica conociendo así mismo el retorno sobre la inversión e incluso compararlo con otros proyectos.

La consultoría de marketing: Donde se brindarán tanto a emprendedores como negocios ya establecidos la elección de estrategias de promoción. Logrando así captar y fidelizar a sus clientes a través del estudio de patrones de compra o comportamiento. Así mismo, contara con el respaldo de un cuadernillo para venta de empresas.

4.1.2. Beneficios.

Mediante la realización de la asesoría financiera profesional se proporcionará a las empresas una mejor optimización de sus recursos económicos, toma de decisiones e implementación de nuevas estrategias que se adapten las condiciones del mercado actual. Así mismo la capacitación permitirá adoptar una nueva cultura financiera en sus negocios.

4.1.3. Servicios sustitutos.

El servicio sustituto son las asesorías financieras on-line con coaching, puesto que existe una diversidad de empresas virtuales que proporcionan este tipo de servicio manejando la información de forma virtual y también tienen precios estipulados dependiendo el tipo de asesoría que requiera la persona o empresa.

4.2. USUARIO.

Se considera como público objetivo al conjunto de establecimientos comerciales en el Municipio de Santa Cruz de Loria, es decir que el público objetivo esta constituidos por pequeñas, medianas, grandes empresas y establecimientos comerciales de forma directa, en los cuales pueden intervenir cuatro tipos de actores.

Teniendo en cuenta que cada establecimiento cuenta con una estructura organizacional diferente, por lo cual existe para cada tipo de cliente un actor diferente. En la siguiente tabla se representan los posibles actores que intervienen en la compra del servicio según el tipo de cliente.

Tabla 1. *Intervención de actores durante el proceso de compra.*

PÚBLICO OBJETIVO	DECISOR	PRESCRIPTOR	INFLUENCIADOR
Hoteles, grandes, pequeños y medianos.	Gerente general	Contador	Contralor
Restaurantes, franquicias, restaurantes de comida rápida y comida casual, cafeterías.	Propietarios, socios o administrador.	Director de operaciones.	Gerente financiero.
Supermercados, supermercados de cadena, tiendas.	Propietarios, socios o administrador.	Director de operaciones	Gerente financiero.
Droguerías de cadena y droguerías independientes.	Propietario.	Administrador.	Contador.
Ferreterías.	Propietario.	Administrador.	Contador.
Almacenes de ropa y almacenes de cadena.	Propietario.	Administrador.	Contador.
Bares, discotecas y clubes.	Propietarios, socios o administrador.	Director de operaciones.	Gerente financiero.
Papelerías.	Propietario.	Administrador.	Contador.
Salones de belleza, peluquerías, estudio de maquillaje.	Propietario.	Administrador.	Contador.

Fuente: Elaboración Propia.

4.3. DELIMITACIÓN DEL ÁREA GEOGRÁFICA.

La empresa proporcionará servicios a los establecimientos y empresas legalmente constituidos en el municipio de Santa Cruz de Lorica los cuales en su mayoría se encuentran localizados en la zona centro del municipio, para lo cual se tiene estipulado la recolección de la

información con una muestra de 129 encuestas, que se realizan a las empresas, dado que este municipio cuenta con 580 registradas en la oficina de industria y comercio.

4.4 ANÁLISIS DE DEMANDA.

4.4.1. Cálculo del tamaño de la muestra.

La población será representada por los negocios del municipio de Santa Cruz de Lorica. Para el 2019 la población total del municipio de Lorica 580 negocios legalmente constituidos. (Alcaldía de Lorica, 2019).

El tamaño de la muestra se obtendrá a través de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 N p q}{e^2 (N - 1) + Z^2 p q}$$

Dónde:

Z = variable de confianza

N = tamaño de la población P = probabilidad de éxito (50%)

Q = probabilidad de fracaso (50%) E = margen de error (5%)

Se reemplazan los valores en la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 (580) (0,5) (0,5)}{(0.05)^2 (580 - 1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 129$$

4.4.2. Cuestionario.

Para la recolección de la información se diseñó un cuestionario estructurado con respuestas abiertas, cerradas y de selección múltiple con única respuesta. (Ver Anexo1).

4.4.3. Análisis de la demanda actual.

Para la realización de análisis de la demanda actual se tomó como referencia los resultados obtenidos en las preguntas 7 y 8 del cuestionario aplicado en las empresas del municipio de Santa Cruz de Lorica, quedando de la siguiente manera.

Pregunta 7. ¿Contrataría usted un servicio de asesoría financiera?

Tabla 2. Ilustración Pregunta número 7 Resultado Encuesta

	EMPRESAS TOTALES	%
SI	105	81,4
NO	24	18,6
TOTAL	129	100

Fuente: Elaboración Propia.

Pregunta 8. ¿Con qué frecuencia utilizaría un servicio de asesoría financiera?

Tabla 3. Ilustración Pregunta 8 Resultado Encuesta.

FRECUENCIA	EMPRESAS TOTALES	%
MENSUAL	18	16
BIMESTRAL	26	24
TRIMESTRAL	28	26
SEMESTRAL	28	26
ANUAL	9	8
TOTAL	109	100

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 4. Análisis de la Demanda Actual.

EMPRESAS		CONSUMEN		CONSUMO/MES	CONSUMO/AÑO
580	81,4%	472,12			
Empresas	% de respuesta	N ° empresas	n ° consumo		
472,12	16%	75,5392	18	5438,8224	65265,8688
472,12	24%	113,3088	26	11784,1152	141409,3824
472,12	26%	122,7512	28	13748,1344	164977,6128
472,12	26%	122,7512	28	13748,1344	164977,6128
472,12	8%	37,7696	9	1359,7056	16316,4672
TOTAL DEMANDA ANUAL					552.947

Fuente: Elaboración Propia.

El total de la demanda actual es de 552.947 servicios al año en las empresas del Municipio de Lorica.

4.4.4. Proyección de la demanda actual.

Para la proyección de la demanda futura se utilizó la siguiente fórmula:

$$Df = Da(1 + i)^n$$

Dónde:

Df: Demanda Futura.

Da: Demanda Actual.

i: Constante.

I: índice de crecimiento poblacional, para Lorica es 1,02%

n: Año a proyectar.

$$Df = 552.947(1 + 0.0102)^1 = 558.587$$

$$Df = 552.947(1 + 0.0102)^2 = 564.285$$

$$Df = 552.947(1 + 0.0102)^3 = 570.040$$

$$Df = 552.947(1 + 0.0102)^4 = 575.855$$

$$Df = 552.947(1 + 0.0102)^5 = 581.728$$

Tabla 5. *Proyección de la Demanda Actual.*

Demanda futura x año	1	2	3	4	5
	558.587	564.285	570.040	575.855	581.728

Fuente: Elaboración Propia.

4.5. ANÁLISIS DE OFERTA.

Para el análisis de la oferta se tuvo en cuenta el 22.5% de la población que si ha encontrado empresas que presten este tipo de servicios, estas 29 empresas son de cadenas y han encontrado servicios en la ciudad de Montería. Es por ello que se realizará el análisis a estas empresas situadas en el departamento de Córdoba.

Tabla 6. *Ilustración Pregunta 6 resultado encuesta.*

¿Ha encontrado servicios de consultoría para su empresa o negocio en lorica?	CANTIDAD	%
Si	29	22.5%
No	100	77.5%
TOTAL	129	100%

Fuente: Elaboración Propia.

4.5.1. Cálculo de la oferta actual.

Tabla 7. *Empresas que prestan el Servicio de Asesoría Financiera en Córdoba.*

EMPRESAS	SERVICIOS /SEMANA	SERVICIOS /MES	SERVICIOS/AÑO
Servicios Y Asesorías Financieras Serfin S.A.S.	3	12	144
Asesorías Financieras Ljd Integral S.A.S.	5	20	240
Asesorías Financieras Contables Y De Proyectos S.A.S.	2	8	96
TOTAL OFERTA ACTUAL			480

Fuente: Elaboración Propia.

4.5.2. Proyección de la oferta actual.

Para la proyección de la oferta actual se utilizó la siguiente fórmula:

$$Of = Oa(1 + i)^n$$

Dónde:

Of: Oferta Futura.

Oa: Oferta Actual.

1: Constante.

I: índice de crecimiento del sector servicios 75%

n: Año a proyectar.

$$Of = 480(1 + 0.75)^1 = 840$$

$$Of = 480(1 + 0.75)^2 = 1.470$$

$$Of = 480(1 + 0.75)^3 = 2.573$$

$$Of = 480(1 + 0.75)^4 = 4.502$$

$$Of = 480(1 + 0.75)^5 = 7.878$$

Tabla 8. *Proyección de la Oferta Futura Actual.*

Oferta futura x año	1	2	3	4	5
	840	1.470	2.573	4.502	7.878

Fuente: Elaboración Propia.

4.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA EXISTENTE.

4.6.1. Tipo de demanda.

El tipo de demanda existente resulta de la diferencia de la Demanda Actual y la Oferta actual, que para este proyecto es:

Demanda actual - Oferta Actual = Demanda Existente

Resultado 552.947 - 480 = 552,467

Teniendo en cuenta que la Demanda es mayor a la Oferta, el resultado del Tipo de Demanda existente es una Demanda Insatisfecha por **552.947** asesorías al año.

4.6.2. Proyección de la Demanda Insatisfecha.

La proyección de la Demanda Insatisfecha equivale a la diferencia entre la Proyección de la Demanda Actual y la Proyección de la Oferta Actual.

Tabla 9. *Proyección Demanda Insatisfecha.*

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Demanda futura	558.587	564.285	570.040	575.855	581.728
Oferta futura	840	1.470	2.573	4.502	7.878
Demanda insatisfecha	557.747	562.815	567.467	571.353	573.850

Fuente: Elaboración Propia.

4.7. ANÁLISIS DE PRECIOS.

Con base a la información de los anteriores puntos, en los cuales se expresó que nos han encontrado empresas que presten este servicio de forma local, el siguiente análisis es realizado con precios de empresas del departamento de Córdoba, replantándose en la tabla 10.

Tabla 10. *Análisis de Precios.*

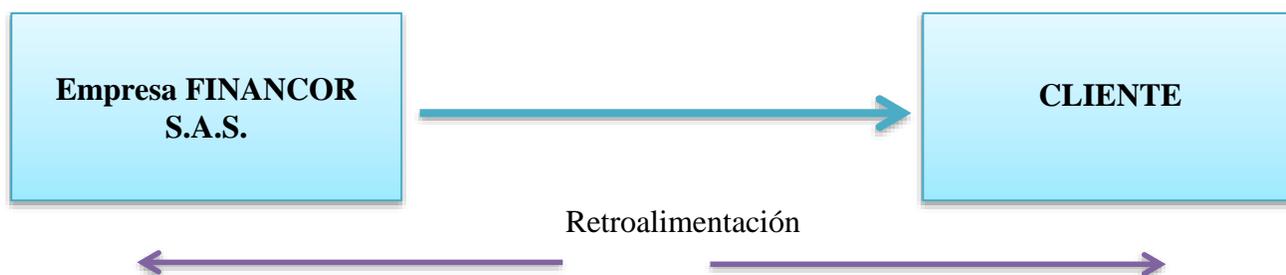
EMPRESAS	SERVICIOS	HORAS	PRECIO/VENTAS
Servicios Y Asesorías Financieras Serfin S.A.S.	Consultoría de asistencia en diagnóstico.	24	\$50.000
	Acompañamiento.	12	\$150.000
	Consultoría en mejoramiento de sistemas y procesos.	18	70.000
Asesorías Financieras Ljd Integral S.A.S.	Formulación plan de acción empresarial.	27	\$49.000
	Marketing digital.	18	\$50.000
	Consultoría de asistencia en acompañamiento empresarial.	24	\$95.000
Asesorías Financieras Contables Y De Proyectos S.A.S.	Acompañamiento.	12	\$70.000
	Diagnóstico y asesoramiento en planes de negocio.	28	\$80.000
	Valoración de sistema crediticio.	24	\$100.000

Fuente: Elaboración Propia.

4.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

Teniendo en cuenta la naturaleza del servicio siendo este intangible, el canal de comercialización seleccionado es el canal directo. Puesto que lo anterior se presenta el proceso de servucción de forma directa desde la firma consultora hacia el cliente sin la intervención de terceros, siendo de tal forma que consumo del servicio será de manera directa en las instalaciones de la organización, a través de un grupo de consultores especializados en diferentes dependencias.

Gráfico 1. *Canal de Distribución.*



Fuente: Elaboración Propia.

Lo mencionado anteriormente, representa una fortaleza para la empresa ya que al tener un proceso productivo en línea se hace posible establecer momentos de verdad entre el cliente y proveedor. Logrando establecer momentos de retroalimentación con el consumidor del servicio, a manera de conocer su nivel de satisfacción o a corrección oportuna de fallos durante el proceso.

4.9. IMAGEN CORPORATIVA.

4.9.1 Nombre de la empresa.

FINANCOR

El nombre establecido a la empresa de asesoría financiera en el Municipio de Santa Cruz de Lorica, se generó tras la unión de la palabra “finanzas” ya que es una de sus principales funciones tomando la cinco primeras letras “FINAN”. Así mismo, como es un nuevo emprendimiento tanto para el municipio como el departamento se tomó la palabra “CÓRDOBA” de la cual se tomaron las tres primeras letras “COR”, para así crea el nombre de “FINANCOR”

4.9.2. Logo.

La imagen corporativa para la empresa de asesoría financiera, en la parte superior está representada con un gráfico de barras el cual es muy característico en el área de finanzas dentro dos pequeñas lunas. En la parte inferior se encuentra el nombre junto con la frase “confiabilidad y compromiso”, en la cual se busca brindar a nuestro cliente mayor seguridad y el deber que tiene la compañía hacia el crecimiento de sus negocios.

Los colores utilizados en la imagen son:

Blanco: Este color representa luz, pureza, bondad, tranquilidad, igualdad y unidad.

Azul: Este color representa seguridad y estabilidad.

Gris: Este color representa conocimiento y la sabiduría.

Gráfico 2. *Imagen Corporativa.*

Fuente: Elaboración Propia.

Slogan: “confiabilidad y compromiso”

4.10 ESTRATEGIA PUBLICITARIA.

En la empresa de consultoría, se establecerá la estrategia publicitaria a sus servicios en la fundamentación de varias actividades que logren generar oportunidad de atraer nuevos clientes. Para ello se puede establecer una estrategia de promoción efectiva y sugestiva mostrando a los consumidores objetivos como brindar la debida solución a sus problemas organizacionales.

El marketing directo, será una de las estrategias a utilizar, dado que estas se expresan en comunicación directa y de forma individual con los clientes y no a través de un medio de comunicación masivo. Es un canal de información bilateral, ya que no solo es la empresa quién

envía información al cliente, si no que el cliente, a través de sus acciones, también envía un mensaje a las empresas. Por lo tanto, se establecerán las siguientes estrategias. (Gonzales, 2020)

Tabla 11. *Estrategia Publicitaria.*

MÉTODO DIRECTO	
ESTRATEGIA	CANAL
Correo directo	La internet
Página web	1 intermediario – la internet
Redes sociales	1 intermediario- la internet
Radio	1 intermediario-Locutor
Afiches, vallas, volantes	Varios intermediarios

Fuente: Elaboración Propia.

En el método directo, se establecerá a través del correo directo utilizando la base de datos obtenida en el cuestionario realizado, en el cual se enviará información de suma importancia para cada uno de ellos, con un contenido específico de los servicios a ofrecer.

Otra medida directa es la página web y las redes sociales por medio de las cuales se presentará una exposición de la marca, portafolio de servicios y se atenderán dudas que dispongan los clientes y asistencia en línea en un tipo determinado.

La radio también se presenta como método directo en una estación local muy sintonizada en el municipio y otra de forma regional que abarca diferentes municipios y departamentos en el país, proporcionando información acerca de la existencia del nuevo servicio de asesoría financiera.

Las vallas, afiches y volantes son muy utilizados en este medio para llegar al cliente de forma directa, puesto que permite visualizar información y transmitir una imagen clara de la razón

de la empresa, lo cual presentará un impacto positivo a la firma, ya que se convierte en unos posibles clientes en un corto plazo.

De igual manera acompañado de la estrategia de marketing indirecto en el cual no suponen la demanda de clientes instantáneos como sucede en los métodos directos, no obstante, estos presentan en el largo plazo beneficios, aunque estos no sean inmediatos. Se considera que estos son una importante herramienta, ya que, aunque en dado momento se llegue a descuidar la venta comercial del servicio, estos persistirán en el tiempo. Teniendo un público más amplio y su fin es generarle valor a la gente. Así, el protagonismo pasa de centrarse en el producto o servicio a centrarse en las personas. (Obeso, 2019)

Tabla 12. *Tabla Estrategia Publicitaria.*

MÉTODO INDIRECTO	
ESTRATEGIA	CANAL
Conferencia	Directo
Asistencia a ferias y exposiciones	Directo
Dictar cursos/ seminarios	Directos

Fuente: Elaboración Propia.

La estrategia publicitaria de la conferencia que se realiza de forma oral es una de las formas más exitosas de transmitir información llevando a cabo relaciones públicas con los clientes potenciales, puesto que se puede presentar un discurso individualizado que puede ser más efectivo que el escrito, mientras que, si existe un intermediario en la organización de una feria, seminario, conferencia se presentaría el canal detallista.

5. MÓDULO TÉCNICO / ORGANIZACIONAL.

5.1.TAMAÑO DEL PROYECTO.

La demanda insatisfecha en el primer año es de 557.747, según el dato de demanda existente representado en la Tabla 9. Para establecer el tamaño del proyecto se analizaron variables como la dimensión del mercado, disponibilidad de insumos, tecnología utilizada y personal con el cual contara la empresa.

Para la prestación de los servicios de asesorías financiera se cuenta con cuatro asesores, cada uno de ellos al día realizan 1 servicio que tendrá un tiempo de duración de 2 horas, en 8 horas se obtendrán 4 servicios por asesor. La empresa trabajara 8 horas diarias por lo que en un día se tendrán 16 servicios en su totalidad con los 4 asesores; trabajando de lunes a sábado indicando que semanalmente se obtendrán 96 servicios. Al mes se tendrán 384 servicios y al año 4.608 servicios de asesoría financiera.

Tabla 13. *Tamaño del Proyecto.*

ASESORES	HORAS DE TRABAJO	SERVICIO DIARIO	SERVICIOS SEMANAL	SERVICIO MENSUALE	SERVICIO ANUAL
1	8	4	24	96	1.152
2	8	4	24	96	1.152
3	8	4	24	96	1.152
4	8	4	24	96	1.152
TOTAL		16	96	384	4.608

Fuente: Elaboración Propia.

El tamaño de producción para el primer año sería de 4.608 servicios, lo cual es inferior a la demanda insatisfecha.

5.1.1. Variables que defienden el Tamaño del Proyecto.

Dimensión del Mercado.

La empresa cuenta con un mercado favorable para la prestación de sus servicios, teniendo en cuenta que la oferta actual en este municipio tiene un porcentaje muy bajo, siendo de tal forma inferior a la demanda actual, por lo tanto, se pueden prestar los servicios en el municipio, ya que no se encuentra una empresa que satisfaga las necesidades de los demandantes, destacando la oportunidad que le ofrece el mercado a la empresa.

Disponibilidad de Insumos.

En el municipio se hace de fácil acceso la adquisición de los insumos necesarios que se requieren mediante la prestación del servicio, como lo son hojas de papel ecológico y tinta para las impresoras ya se encuentran empresas dedicadas a la distribución de los insumos necesarios.

Tecnología Utilizada.

Para llevar a cabo el proceso de la prestación de los servicios se requiere de un software que nos facilite ingresar, almacenar y organizar la información proporcionada por cada cliente, además de ello brinde operaciones financieras con los datos proporcionados con los mismos, facilitando dar resultados de una forma eficaz dependiendo el servicio requerido de acuerdo con la necesidad de los clientes.

Personal con que contara la empresa.

En el municipio de Santa Cruz Lórica existe mano de obra disponible y con los conocimientos técnicos para laborar en la empresa, puesto que existen muchos profesionales en el área de finanzas que están dispuestos a poner en práctica sus conocimientos y habilidades mediante la prestación en los servicios de asesoría financiera.

5.2.LOCALIZACIÓN.

5.2.1 Macrolocalización.

En la realización del estudio de Macrolocalización del proyecto, para determinar la localización de la empresa FINANCOR S.A.S. se tuvieron en cuenta los municipios de Santa Cruz de Lorica, San Antero y Momil. Así mismo, los factores relevantes como el económico, cultural, político y social.

El orden de las alternativas arrojó los siguientes resultados:

Lorica: 72.2

San Antero: 52.1

Momil: 38.8

La mejor alternativa la establece el municipio de Lorica, teniendo en cuenta los siguientes factores relevantes para el éxito: Dinamismo económico, Ubicación del consumidor, Actitud de la comunidad.

Tabla 14. Macrolocalización.

FACTORES RELEVANTES	PESO ASIGNADO Esc. 0-1	ALTERNATIVA DE LOCALIZACIÓN					
		LORICA		SAN ANTERO		MOMIL	
		Puntaje asignado 1-100%	Puntos	Puntaje asignado 1-100%	Puntos	Puntaje asignado 1-100%	Puntos
GEOGRÁFICOS							
Vías de comunicación	0,10	80	8	70	7	60	6
Ubicación del consumidor	0,05	70	3.5	50	2.5	30	1.5
Medios de comunicación	0,08	90	7.2	70	5.6	50	4
ECONÓMICOS							
Perspectiva de desarrollo	0,07	70	4.9	50	3.5	30	2.1
Crecimiento económico	0,05	70	3.5	40	2	30	1.5
Actividad empresarial	0,09	90	8.1	70	6.3	50	4.5
Dinamismo económico	0,08	80	7.2	60	4.8	30	2.4
CULTURAL							
Tradición y costumbres con relación a las asesorías financieras en las empresas del municipio	0,04	60	2.4	30	1.2	20	0.8
Hábitos de consumo	0,08	70	5.6	50	4	50	4
POLÍTICO							
Regulaciones especificadas	0,08	60	4.8	40	3.2	50	4
SOCIAL							
Interés del municipio por las asesorías financieras	0,10	80	8	50	5	30	3
Actitud de la comunidad	0,10	90	9	70	7	50	5
TOTAL	1		72.2		52.1		38.8

Fuente: Elaboración Propia.

5.2.2. Microlocalización.

En la realización del estudio de Microlocalización del proyecto, para determinar la localización de la empresa FINANCOR S.A.S. en las zonas del municipio de Santa Cruz de Lórica se tuvieron en cuenta el Barrio Centro, Barrio Kennedy y Nueva Colombia. Así mismo, los factores relevantes como el costo de arriendo, disponibilidad locativa, costos de servicios públicos, afluencia de clientes, vías de acceso y posibilidad de expansión.

El orden de las alternativas arrojó los siguientes resultados:

Barrio Centro: 64.3

Barrio Kenedy: 58.1

Nueva Colombia: 60

La mejor alternativa la establece el Barrio Centro del municipio de Santa Cruz de Lórica, teniendo en cuenta los siguientes factores relevantes para el éxito: Costo de arriendo, Vías de acceso, Afluencia de clientes y Disponibilidades locativas.

Tabla 15. Microlocalización.

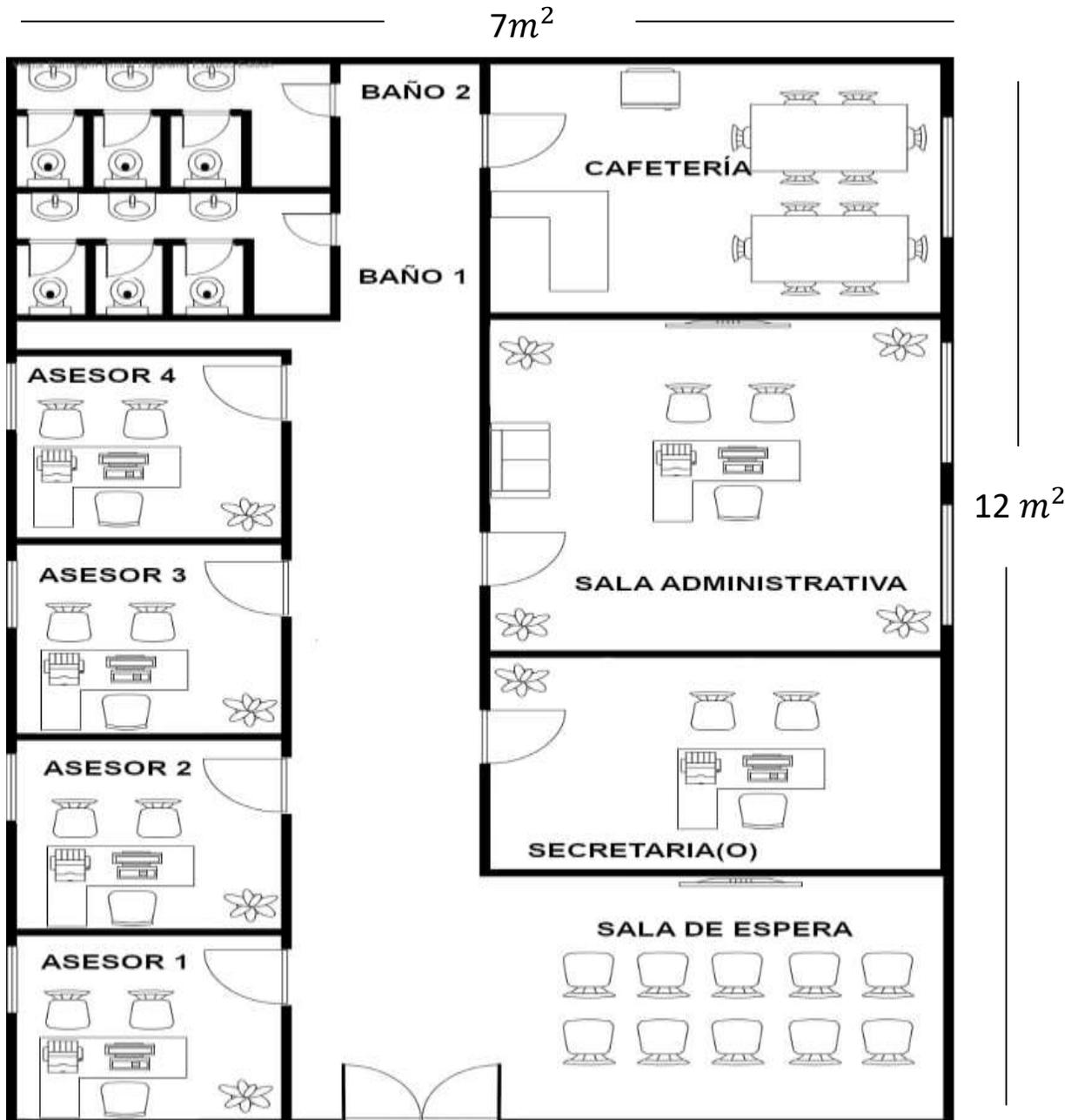
FACTORES RELEVANTES	PESO ASIGNADO Esc. 0-1	ALTERNATIVA DE LOCALIZACIÓN					
		BARRIO CENTRO		BARRIO KENEDY		NUEVA COLOMBIA	
		Puntaje asignado 1-100	Puntos	Puntaje asignado 1-100	Puntos	Puntaje asignado 1-100	Puntos
Disponibilidades locativas	0,10	70	7	60	6	70	7
Costo de arriendo	0,10	80	8	80	8	70	7
Costo de servicios públicos	0,10	60	6	50	5	60	6
Afluencia de clientes	0,12	70	8.4	60	7,2	70	8.4
Facilidad de comunicación	0,15	70	10.5	70	10.5	60	9
Vías de acceso	0,15	80	12	60	9	80	12
Posibilidad de expansión	0,10	70	7	70	7	70	7
Seguridad	0,09	60	5.4	60	5.4	40	3,6
TOTAL	1.0		64.3		58.1		60

Fuente: Elaboración Propia.

5.3. DISTRIBUCIÓN EN PLANTA.

Las obras físicas necesarias para la prestación del servicio de asesoría financiera en el municipio de Santa Cruz de Lorica son las que se muestran en el siguiente gráfico.

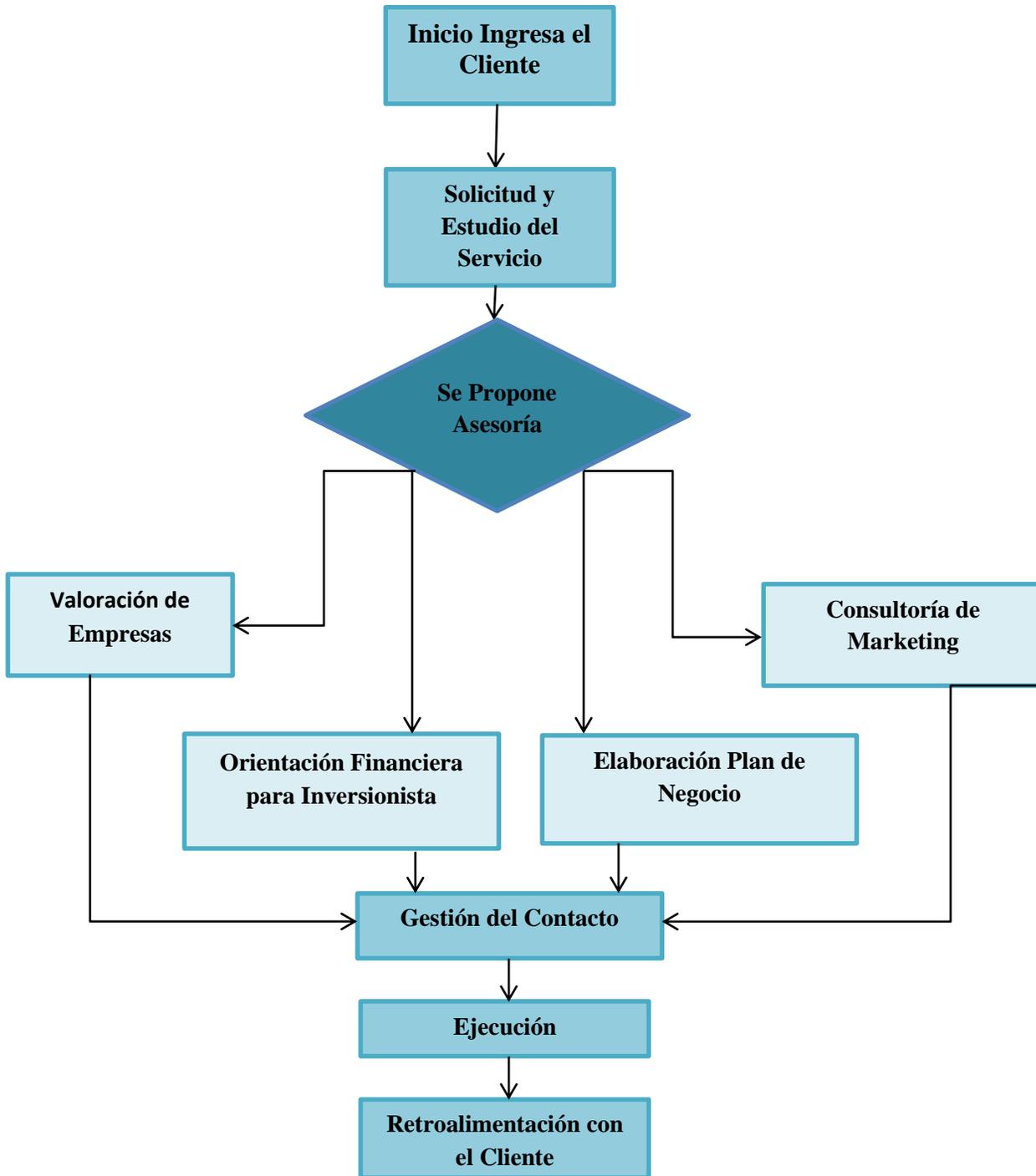
Gráfico 3. *Distribución en Planta.*



Fuente: Elaboración propia.

5.4. PROCESO DE SERVICIOS.

Gráfico 4. *Proceso de Servicio.*



Fuente: Elaboración Propia.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO:

- **Inicio ingresa el cliente:** El cliente ingresa al establecimiento o bien se comunica por vía telefónica con la empresa.
- **Solicitud y estudio del servicio:** El cliente comunica su necesidad y solicita el servicio con el cual quiere ser atendido.
- **Se propone asesoría:** El asesor propone la asesoría y el servicio de acuerdo con la necesidad del cliente.
- **Valoración de empresa:** Si el cliente acepta la asesoría y de acuerdo con la necesidad que esté presentando se realiza la valoración de la empresa en los aspectos administrativos, contable y financieros.
- **Orientación financiera para inversionista:** Si el cliente acepta la asesoría y su empresa ya ha sido valorada, luego de evaluar su la necesidad se propone la orientación financiera para inversionista en la cual se le proporcionan las pautas para que logre ser un gran inversionista.
- **Elaboración de plan de negocio:** Si la necesidad del cliente es poner en marcha una idea de negocio, se le indica la elaboración de plan de negocios para estudiar la factibilidad que tiene el mismo para llevarse a cabo.
- **Consultoría de marketing:** Si la necesidad del cliente es falta de marketing en su negocio se le indica el servicio de consultoría de marketing.
- **Valoración de empresa:** Después que el cliente escoja el tipo de servicio que requiera se llegan a acuerdos con el mismo.
- **Ejecución:** Se ejecuta el tipo de asesoría requerida con sus respectivas horas y proceso requerido para lograr los objetivos propuestos.

- **Retroalimentación con el cliente:** Se retroalimenta con el cliente los resultados obtenidos luego de la ejecución.

5.5. SELECCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO.

La empresa adquirirá los siguientes equipos para iniciar su actividad:

Tabla 16. *Balance de Equipos.*

EQUIPOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA ÚTIL AÑOS
Computadores	7	\$1.800.000	\$12.600.000	10
Impresora	2	\$890.000	\$1.780.000	10
Software y licencia	1	\$2.000.000	\$2.000.000	
Aire acondicionado 24.000 BTU/H	1	\$2.709.900	\$2.709.900	10
Escritorios	7	\$399.990	\$2.799.930	10
Silla gerencial NEGRA	7	\$359.990	\$ 2.519.930	10
Silla tándem x 3	2	\$ 350.000	\$700.000	10
Dispensador de agua	1	\$ 475.915	\$475.915	10
Cafetera	1	\$59.900	\$59.900	5
Nevera	1	\$ 824.900	\$824.900	10
Teléfonos fijos	5	\$ 179.900	\$ 899.500	10
Archivador	2	\$200.000	\$400.000	10
Canecas	7	\$10.000	\$70.000	2
Calculadora manual	4	\$15.900	\$63.900	10

Fuente: Elaboración Propia.

5.5.1. Especificación de los equipos.

- **EQUIPO:** Computador de escritorio HP.
VALOR COMERCIAL: \$1.800.000.
PROVEEDOR: HP.
GARANTIA: 1 año.

- **EQUIPO:** Impresora Multifuncional HP Smart Tank 530.
MARCA: HP.
GARANTÍA: 1 año.
VALOR COMERCIAL: \$890.000.
MANTENIMIENTO: 6 Meses.
PROVEEDOR: Éxito.

- **EQUIPO:** Aire Acondicionado Samsung 24.000 btu/h.
MARCA: Samsung.
GARANTÍA: 2.
VALOR COMERCIAL: \$ 2.709.900.
MANTENIMIENTO: 6 meses.
PROVEEDOR: Éxito.

- **MUEBLE:** Escritorio Millau modelo ELN 2556.
MARCA: Millau.
GARANTIA: 1.

CAPACIDAD: 74 CMX 54.

VALOR COMERCIAL: \$399.990.

PROVEEDOR: Falabella.

- **MUEBLE:** Silla gerencial Nick negra 3283.

MARCA: RTA Desing.

GARANTIA: 6 meses.

CAPACIDAD: 77x52cm.

VALOR COMERCIAL: \$359.990.

PROVEEDOR: Falabella.

- **MUEBLE:** Silla tándem 3 puestos espera, alto tráfico metálica Aaa.

MARCA: Moblihouse.

GARANTIA: 6 Meses.

CAPACIDAD: 3 puestos.

VALOR COMERCIAL: \$350.000.

PROVEEDOR: Mercado libre.

- **EQUIPO:** Dispensador de agua.

MARCA: Abba.

GARANTÍA: 1 año.

CAPACIDAD: Capacidad de tanque de agua fría 3 litros y entrega 2 L/h a una temperatura inferior a 10 °C. Capacidad de tanque de agua caliente 1 litro y entrega 4L/h a una temperatura entre 70 a 80 °C.

VALOR COMERCIAL: \$475.915.

MANTENIMIENTO: 6 meses.

PROVEEDOR: éxito.

- **EQUIPO:** Cafetera he he 70256tz.

MARCA: Abba.

GARANTÍA: 1 año.

CAPACIDAD: 1 litro, 6 tazas.

VALOR COMERCIAL: \$59.900.

PROVEEDOR: Falabella.

- **EQUIPO:** Nevera mono puerta.

MARCA: Mabe.

GARANTÍA: 1 año.

CAPACIDAD: 167 lts.

VALOR COMERCIAL: \$824.900.

MANTENIMIENTO: 1.

PROVEEDOR: Falabella.

- **EQUIPO:** Teléfono inalámbrico Motorola M700-2 CA.

MARCA: Motorola.

GARANTÍA: 1 año.

VALOR COMERCIAL: \$179.900.

PROVEEDOR: Éxito.

- **MUEBLE:** Archivador 3 cajones boreal wengue+ marfil.

MARCA: Boreal.

GARANTIA: 5 años.

CAPACIDAD: 73.7X50.3.

VALOR COMERCIAL: \$200.000.

PROVEEDOR: Falabella.

- **EQUIPO:** calculadora mx 12-v.

MARCA: Casio.

GARANTÍA: 6.

VALOR COMERCIAL: \$15.900.

PROVEEDOR: Electro fácil.

5.6. BALANCES DE INSUMOS NECESARIOS PARA UN AÑO.

Tabla 17. *Balance Insumos.*

Material	Unidad	Cantidad mensual	Valor unitario	VALOR TOTAL
Papel oficio	RESMA	2	\$ 11.600	\$ 23.200
Papel carta	RESMA	3	\$ 10.600	\$ 31.800
Esferos	CAJA	3	\$ 8.000	\$ 24.000
Perforadora	UND	7	\$ 8.000	\$ 56.000
Cosedora	UND	7	\$ 6.000	\$ 42.000
Cartuchos recargables	UND	6	\$ 15.000	\$ 90.000
Azúcar	KL	10	\$ 2.500	\$ 25.000
Aromática	CAJA	5	\$ 7.000	\$ 35.000
Café	LIBRA	10	\$ 8.200	\$ 82.000
Agua	BOTELLON	4	\$ 8.900	\$ 35.600
Escoba	UND	3	\$ 6.500	\$ 19.500
Trapero	UND	3	\$ 5.000	\$ 15.000
Fabuloso	UND	2	\$ 6.000	\$ 12.000
Bayetillas	DOC	3	\$ 1.400	\$ 4.200
Jabón loza	UND	3	\$ 1.600	\$ 4.800
Esponjilla	DOC	2	\$ 800	\$ 1.600
Límpido	UND	5	\$ 2.400	\$ 12.000
Limpia vidrio	UND	2	\$ 6.500	\$ 13.000
Vasos plásticos	PAQUETE	5	\$ 2.000	\$ 10.000
Vasos tinteros	PAQUETE	6	\$ 1.400	\$ 8.400
TOTAL MENSUAL				\$545.100

Fuente: Elaboración Propia.

5.7. NATURALEZA JURÍDICA.

Para la implementación organizativa de la empresa de asesoría financiera “FINANCOR”, se realizará a través de una Sociedad Anónima Simplificada S.A.S. Dado que permite diversas formas de flexibilidad en su operación y desarrollo, esta sociedad es de carácter comercial del capital. Innovadora en el derecho societario colombiano.

De acuerdo con la Ley 1258 (2008) la sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.

Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.;

El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

(congreso de colombia, 2008)

El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.

La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

5.8. MISIÓN.

FINANCOR S.A.S Somos una firma de asesorías especializadas en áreas financieras que brinda servicios a través de procesos efectivos que impacten positivamente en su organización con valor agregado en la región, dedicada a proporcionar un servicio de calidad y satisfaciendo las necesidades de las empresas.

5.9 VISIÓN.

En el año 2025 seremos una empresa líder en el sector de las asesorías financieras a nivel nacional, logrando ser altamente competitivos a nivel internacional. Donde los clientes nos reconocerán por los servicios de calidad, al cliente y talento humano. Al igual que seguir contribuyendo con el desarrollo económico del Municipio de Santa Cruz de Lorica.

5.10. ORGANIGRAMA.

Las áreas funcionales de la empresa FINANCOR S.A.S. en el organigrama que se muestra en el grafico siguiente.

Gráfico 5. *Organigrama.*



Fuente: Elaboración Propia.

5.11. MANUAL DE FUNCIONES.

Tabla 18. *Manual del Funciones del Director General.*

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Director general
Dependencia:	Junta de accionistas o accionistas
Número de cargos:	1
Reportar a:	Accionistas
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación:	Títulos de tercer nivel en carrera a fines a contabilidad y administración de empresas y áreas a fines.
Experiencia:	Mínimo 5 años en administración y dirección, gestión de procesos, planificaciones estratégicas, proyección financiera incluyendo estructuración de proyecto y presupuesto financiero. Experiencia en alguna de las áreas funcionales.
OBJETIVO PRINCIPAL	
Representar y dirigir el centro de asesorías, delegar funciones y estructurar los procesos de trabajo.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Administrar de forma eficiente y eficaz los recursos financieros, humanos y técnicos de la empresa. • Gestionar de un buen ambiente de trabajo y relaciones entre los subordinados. • Prever que las áreas de la compañía estén cumpliendo con lo planificado y optimizadas con el plan operativo y estratégico. • Planeación y organización. 	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 19. *Manual de Funciones de Asistente Director General.*

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Secretaria
Dependencia:	Director general y supervisor de servicio
Número de cargos:	1
Reportar a:	Director general
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación:	Bachiller académico, técnicas de oficina y secretariado.
Experiencia:	Mínimo un año de experiencia atención al usuario, control administrativo y contable.
OBJETIVO PRINCIPAL	
Llevar la documentación y correspondencia de la empresa, sin evadir la autoridad de la gerencia general.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración y control de correspondencia. • Realizar actividades administrativas de archivo. • Digital y registrar las transacciones contables de las operaciones de la empresa. • Redactar las actas en reuniones extraordinarias o planificadas cada mes. • Detallar el cronograma de actividades al gerente. 	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 20. *Manual de Funciones Supervisor de Servicios.*

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Supervisor de servicios
Dependencia:	Director general y asistente
Número de cargos:	1
Reportar a:	Director general
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación:	Carrera universitaria, estudio en servicio al cliente y mercadeo.
Experiencia:	Mínimo un año de experiencia atención al usuario, control administrativo y contable.
OBJETIVO PRINCIPAL	
Llevar la documentación y correspondencia de la empresa, sin evadir la autoridad de la gerencia general.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración y control de los procesos de servicio. • Realizar actividades administrativas de archivo. • Digitar y registrar las transacciones contables de las operaciones de las asesorías. • Redactar informes con especificaciones de todos los servicios prestados. • Detallar el cronograma de actividades de los asesores. 	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 21. *Manual de Funciones Asesores y sus respectivas Áreas.*

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Asesor
Dependencia:	Supervisor de servicios
Número de cargos:	4
Reportar a:	Supervisor de servicios
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación:	Administrador en finanzas, administrador de empresa, administración en finanzas y negocios internacionales, carrera técnica de marketing y diseño, mercadeo y venta.
Experiencia:	Mínimo de un año.
OBJETIVO PRINCIPAL	
Desarrollar actividades necesarias para la elaboración de proyectos, contribuir con el desarrollo de gestión de la empresa según su especialidad en cada área.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar asesoría financiera profesional y gestión de transacciones a los clientes. • Atención al usuario, control administrativo y contable. • Desarrollo de actividades que permitan al área la maximización de la mejora de servicio al cliente. • Cumplir con las horas de capacitación establecidas en cada proyecto. • Valoración de empresa: • Diagnóstico general de la situación de la empresa. • Diagnostico financiero y un diagnostico financiero intensivo. • Elaboración de flujos de caja proyectados. • Análisis e interpretación de estados financieros. • Orientación financiera para inversionista: • Desarrollar estrategias de inversión y comercio. • Asesoría integral y objetiva para la administración de inversión • valoración de sistema creditico. • Elaboración de plan de negocio: • Estudio de factibilidad, de mercado, técnico administrativo y financiero. • Consultoría de marketing: • Elección de estrategias de promoción. • Elaboración del cuadernillo para venta de empresas. 	

Fuente: Elaboración Propia.

6. MÓDULOS DE IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y AMBIENTAL

6.1. Impacto Socioeconómico.

El impacto que se generará en el proyecto en el ámbito social será positivo, dado que busca crear oportunidades a los empresarios, emprendedores y comerciantes los cuales forman parte de la sociedad de este municipio para que puedan acceder a los servicios de asesorías financieras permitiendo desarrollar procesos de administración de forma eficiente y eficaz. Así mismo, la optimización y manejo de sus recursos con el fin de desarrollar los potenciales de sus organizaciones.

Los servicios de asesoría constituyen un negocio global el cual continúa en gran auge a medida que las grandes compañías de todos los sectores se enfrentan a los retos crecientes de un mundo cambiante y dinámico. Este fenómeno no es ajeno en el país debido a que hay un buen número de empresas que recurren continuamente a las asesorías especializadas de firmas de consultoría locales o internacionales para buscar nuevos rumbos que permitan acelerar el crecimiento o fortalecer la rentabilidad de sus operaciones (DINERO, 2016).

Estos indicadores generan una nueva oportunidad para el Municipio de Santa Cruz de Lorica ya que es un centro de economía para los municipios vecinos, lo cual presentará muchas ventajas para todos aquellos que ejercen actos de comercio, brindar un mejoramiento de la calidad de vida de las personas que empezarán a trabajar en sus ideas de negocios o empresas, generando mayores ingresos para cada uno de ellos e implementando una cultura y hábitos financieros que les permitan tomar buenas decisiones, así mismo genera oportunidades de empleo a profesionales en el área financiera que les permita aportar, poner en práctica sus conocimientos con cada uno de los negocios o empresas que requieran de los servicios.

Ahora bien con respecto al desarrollo económico el proyecto generará el incremento de valor agregado de la economía del Municipio de Santa Cruz de Lorica, además de ello promoverá el aumento de la productividad generando empleos y fomentando la libertad financiera, viéndose reflejada en los indicadores económicos del Municipio logrando un crecimiento y sostenibilidad para el mismo.

6.2. Impacto Ambiental.

El proyecto en el entorno ambiental no contempla el contaminar u ocasionar efectos de forma directa al medio ambiente, dado que esta empresa tendrá la responsabilidad de diseñar una política corporativa que fomenten al cuidado y conservación del medio ambiente siendo amigables y respetuosos de manera sostenible con el mismo.

Sabiendo que los diferentes procesos de la empresa generarán residuos por papelería, se implementará el uso de papel biodegradable. Al igual, se optará por reciclar para imprimir de forma controlada y solo cuando sea requerido, así mismo el poco uso de elementos contaminantes en la empresa, impartiendo una cultura ambiental y fomentado el cuidado del medio ambiente.

En el uso energético e hídrico de la empresa será de forma racional contribuyendo al buen uso, el cual contribuirá en la reducción de gastos y costos, en la cooperación con un medio ambiente saludable, apoyando los hábitos con el acompañamiento de canecas donde se distribuirán la clasificación de los diferentes residuos.

7. MÓDULO FINANCIERO

7.1. INVERSIONES

Las inversiones requeridas en el proyecto están representadas en adecuaciones del local, maquinaria y equipos, muebles y enseres y los gastos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 22. *Inversiones en Obras Físicas.*

INVERSIONES EN OBRAS FÍSICAS				
DETALLE DE INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL AÑOS
Adecuaciones del local.	1	3.000.000	3.000.000	10
TOTAL			3.000.000	

Fuente: Elaboración Propia.

Las inversiones en obras físicas serán de \$3.000.000, ya que se presentaran unas adecuaciones en el local.

Tabla 23. *Inversión Maquinaria y Equipos.*

INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPO				
DETALLE DE INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL AÑOS
Computadores	7	1.800.000	12.600.000	10
Impresora	2	890.000	1.780.000	10
Aire acondicionado 24.000 BTU/H	1	2.709.900	2.709.900	10
Dispensador de agua	1	475.915	475.915	5
Cafetera	1	59.900	59.900	5
Nevera	1	824.900	824.900	10
Teléfonos fijos	5	179.900	899.500	10
Calculadora manual	4	15.900	63.900	10
TOTAL			19.414.015	

Fuente: Elaboración Propia.

La inversión de maquinaria y equipos será de \$19.414.015, los cuales corresponden a la sumatoria de los precios de cada uno de los equipos que se necesitan para llevar a cabo la prestación de servicios de la empresa FINANCOR S.A.S. donde los precios se tomaron de referencia de tiendas virtuales de internet. (Éxito, Falabella y Electro Fácil).

Tabla 24. *Inversión en Muebles y Enseres.*

INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES				
DETALLE DE INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL AÑOS
Escritorios	7	399.990	2.799.930	10
Silla gerencial	7	359.990	2.519.930	10
NEGRA				
Silla tándem x 3	2	350.000	700.000	10
Cafetera	1	59.900	59.900	5
Archivador	2	200.000	400.000	10
Canecas	7	10.000	70.000	2
	TOTAL		6.549.760	

Fuente: Elaboración Propia.

El total de la inversión en muebles y enseres es de \$6.549.760, tomando como referencia los precios de tiendas virtuales.

Tabla 25. *Inversión en Activos Intangibles.*

INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES	
DETALLE DE INVERSIÓN	COSTO TOTAL
Estudio de pre-factibilidad	660.000
Estudio de factibilidad	600.000
Licencia y software	2.000.000
Licencia y tramites	700.000
Montaje y puesta en marcha	700.000
Gastos de organización	350.000
Imprevistos	500.000
Total Inversión en Activos Intangibles	5'510.000

Fuente: Elaboración Propia.

Los gastos de activos intangibles son de \$5.510.000, los cuales se generan para realizar todos los trámites legales para el funcionamiento de la empresa.

7.2. COSTOS OPERACIONALES.

Los costos operacionales están representados en los costos y gastos de funcionamiento en el primer año de operación del proyecto. Donde se describe los costos de mano de obra costo de materiales, los gastos en servicios públicos, gastos por depreciación, remuneración al personal administrativo, otros gastos administrativos y los gastos de ventas.

Tabla 26. *Costo de Mano de Obra.*

COSTO DE MANO DE OBRA				
CARGO	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES	COSTO TOTAL
Mano de Obra Directa				
Asesores (4)	3.922.628	47.071.536	24.161.819	71.233.355
SUBTOTAL	3.922.628	47.071.536	24.161.819	71.233.355
Mano de Obra Indirecta				
Supervisor de servicios	1.102.854	13.234.248	6.793.139	29.027.387
Auxiliar de oficio varios	502.854	6.034.248	3.097.380	9.131.628
SUBTOTAL	2.105.708	25.268.496	12.970.320	29.159.015
TOTAL				100.392.370

Fuente: Elaboración Propia.

La empresa tendrá un costo de mano de obra anual de \$100.392.370, los cuales incluyen la nómina del personal, más las prestaciones sociales y el auxilio de transporte, de acuerdo lo que establece la ley vigente, teniendo en cuenta el salario mínimo de \$877.802 y el auxilio de transporte que corresponde a \$102.854, para un total de \$980.656. (Ministerio del Trabajo, 2019)

Tabla 27. *Costo de Servicios.*

COSTO DE SERVICIOS - PRIMER AÑO DE OPERACIÓN				
SERVICIOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Energía	KW/HORA	12	550.000	6.600.000
Acueducto y alcantarillado	M3	12	25.000	300.000
Internet y telefonía fija	PLAN	12	170.000	2.040.000
	TOTAL			8.840.000

Fuente: Elaboración Propia.

En el primer año de operación se incurrirán en gastos de \$8.840.000 por el rubro de servicios, de los cuales \$6.600.000 corresponde a energía, \$300.000 en acueducto y alcantarillado y un \$2.040.000 en internet y telefonía fija. Teniendo en cuenta el sector donde estará ubicado el proyecto, los precios se tomaron de referencia con respecto al estrato de la localidad.

Tabla 28. *Gastos por Depreciación.*

Activos de producción	Vida Útil	GASTOS POR DEPRECIACIÓN						Valor Residual
		Costo del activo	Valor depreciación Anual					
			1	2	3	4	5	
Adecuaciones del local	10	3.000.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	1.500.000
Computadores	10	12.600.000	1.260.000	1.260.000	1.260.000	1.260.000	1.260.000	6.300.000
Impresora	10	1.780.000	178.000	178.000	178.000	178.000	178.000	890.000
Aire acondicionado 24.000 BTU/H	10	2.709.900	270.990	270.990	270.990	270.990	270.990	1.354.950
Dispensador de agua	5	475.915	95.183	95.183	95.183	95.183	95.183	-
Cafetera	5	59.900	11.980	11.980	11.980	11.980	11.980	-
Nevera	10	824.900	82.490	82.490	82.490	82.490	82.490	412.450
Teléfonos fijos	10	899.900	89.990	89.990	89.990	89.990	89.990	449.950
Calculadora manual	5	63.900	12.780	12.780	12.780	12.780	12.780	-
Escritorios	10	2.799.930	279.993	279.993	279.993	279.993	279.993	1.399.965
Silla gerencial NEGRA	10	2.519.930	251.993	251.993	251.993	251.993	251.993	1.259.965
Silla tándem x 3	10	700.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	350.000
Cafetera	5	59.900	11.980	11.980	11.980	11.980	11.980	-
Archivador	10	400.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	200.000
Canecas	2	70.000	35.000	35.000				-
TOTAL		28.964.175	2.990.379	2.990.379	2.955.379	2.955.379	2.955.379	14.117.280

Fuente: Elaboración Propia.

El primer año de operación se tendrán gastos de depreciación por un valor de \$2.990.379, teniendo en cuenta la vida útil de cada activo, para realizar la depreciación se tomó el método de línea recta, el cual consiste en la división del activo entre su vida útil, por lo tanto aquellos activos que tengan vida útil menor o igual a cinco años su valor residual será de cero.

Tabla 29. *Remuneración al Personal Administrativo.*

REMUNERACIÓN AL PERSONAL ADMINISTRATIVO				
CARGO	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES	REMUNERACIÓN TOTAL ANUAL
Director general	1.902.854	22.834.248	11.720.820	34.555.068
Secretaria	702.854	8.434.248	4.329.210	12.763.458
Contador	600.000	7.200.000	-	7.200.000
TOTAL				54.518.526

Fuente: Elaboración Propia.

En el primer año de operación los gastos por el personal administrativo corresponde a \$54.518.526, esto teniendo en cuenta el salario legal vigente, auxilio de transporte y prestaciones sociales a quienes les corresponda, en este caso el contador será contratado por servicios por lo cual no tendrá derecho a prestaciones sociales.

Tabla 30. *Otros Gastos Administrativos.*

OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Elementos de aseo y cafetería	Global	12	278.100	3.377.200
Arrendamiento de edificio	Unidad	12	1.300.000	15.600.000
Industria y comercio	Unidad	1	900.000	900.000
Útiles y papelería	Global	12	267.000	3.204.000
TOTAL				23.081.200

Fuente: Elaboración Propia.

La empresa incurrirá en gastos de \$23.081.200 anuales por el concepto de elementos de aseo y cafetería, arrendamiento de edificio, industria y comercio, útiles y papelería.

Tabla 31. *Gastos de venta.*

GASTOS DE VENTA (PRIMER AÑO DE OPERACIÓN)		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	400.000	4.800.000
TOTAL		4.800.000

Fuente: Elaboración Propia.

La empresa incurrirá en gastos de ventas de **\$4.800.000**, los cuales están dados por la publicidad por medio de volantes, página web, radio, redes sociales entre otros.

Tabla 32. *Amortización de Gastos Diferidos.*

AMORTIZACIÓN DE GASTOS DIFERIDOS							
Activos	Plazo de amortización	Costo del activo	Valor amortización anual				
			1	2	3	4	5
Gastos Pre-operativos.	5	5.510.000	1.102.000	1.102.000	1.102.000	1.102.000	1.102.000
VALOR AMORTIZAR			1.102.000	1.102.000	1.102.000	1.102.000	1.102.000

Fuente: Elaboración Propia.

En la amortización de gastos diferidos para la empresa tendrá un valor anual de \$1.102.000, el cual se calcula con la multiplicación del costo del activo por lo plazo de amortización que son cinco años.

Tabla 33. *Distribución de Costos.*

DISTRIBUCIÓN DE COSTOS				
DETALLE	COSTO	PLAN		
		TASA	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Costos de Producción.				
Mano de Obra Directa	71.233.355	100%		71.233.355
Mano de Obra Indirecta	29.159.015	100%	29.159.015	
Servicios	8.840.000	100%		8.840.000
Gastos por Depreciación	2.990.379	100%	2.990.379	
SUBTOTAL	112.222.749		32.149.394	80.073.355
Gastos de administración				
Sueldos y Prestaciones.	54.518.526	100%	54.518.526	
Otros Gastos	23.081.200	100%	23.081.200	
Administración.				
Amortización gastos diferido.	1.102.000	100%	1.102.000	
SUBTOTAL	78.701.726		78.701.726	
GASTOS DE VENTA				
Publicidad	6.600.000	100%	6.600.000	
SUBTOTAL	6.600.000		6.600.000	80.073.355
TOTAL	197.524.475		110.851.120	80.073.355

Fuente: Elaboración Propia.

7.3.CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

La fórmula para calcular el punto de equilibrio por producto es la siguiente:

$$PE = \frac{CFT}{Pvu - Cvu}$$

De donde:

PE = Punto de equilibrio.

CfT = Costo fijo total.

Pvu = Precio de venta unitario.

Cvu = Costo variable unitario.

$$PE = \frac{110.851.120}{57.155 - 17.377} = 2.787$$

El Costo de Venta Unitario se calcula utilizando la siguiente formula:

$$Cvu = \frac{CVT}{Q}$$

$$Cvu = \frac{80.073.355}{4.608} = 17.377$$

El Precio de Venta Unitario se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$Pvu = Cu + \frac{Cu * M}{100 - M}$$

$$Pvu = 42.866 + \frac{42.866 * 25\%}{100 - 25\%} = 57.155$$

$$Pvu=57.155$$

Se debe calcular el Cu que corresponde a:

$$Cu = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Cantidad a Producir}}$$

Costo Total = Costo Fijo + Costo Variable

$$Cu = \frac{197.524.475}{4.608} = 42.866$$

Teniendo en cuenta el análisis de precios realizado en el estudio de mercado se ajusta el precio de venta unitario a los precios promedios establecidos en el mercado por la competencia, para lo que se tendrá un precio de venta unitario de \$57.155

La empresa tiene un tamaño de prestación de servicios de 4.608, es por esto que cuando llegue al número de asesorías 2.787 será el punto de equilibrio, es decir, 2.787 es la prestación mínima de servicios que se necesita en el año para no tener pérdidas en el negocio.

7.4. PROYECCIONES FINANCIERAS PARA EL PERIODO DE EVALUACIÓN.

Tabla 34. Programa de Inversión Fija del proyecto.

PROGRAMA DE INVERSION FIJA DEL PROYECTO						
Concepto	Años					
Activos fijos tangibles	0	1	2	3	4	5
Obras físicas	3.000.000					
Maquinaria y Equipos	19.414.015					
Muebles y enseres	6.549.760					
SUBTOTAL	28.963.775					
Activos Diferidos						
Gastos pre-operativos	5.510.000					
SUBTOTAL	5.510.000					
TOTAL INVERSIÓN FIJA	34.473.775					

Fuente: Elaboración Propia.

La inversión necesaria para el proyecto será de \$34.473.775, donde se incluyen los activos fijos y activos diferidos.

7.5. CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO

Costo de operación anual:

Costos de producción:	109.232.370
Gastos de administración:	77.599.726
Gastos de venta:	<u>6.600.000</u>
	193.432.096

$$\text{COPD} = \frac{\text{Costo de Operación Anual}}{360}$$

$$\text{COPD} = \frac{193.432.096}{360}$$

$$\text{COPD} = 537.311$$

$$\text{ICT} = \text{CO} (\text{COPD})$$

ICT = Inversión de Capital de Trabajo.

CO = Ciclo Operativo.

COPD = Costo de Operación Diaria.

$$\text{ICT} = 537.311 \times 30 \text{ días}$$

$$\text{ICT} = 16.119.330$$

Tabla 35. *Inversión en Capital de Trabajo.*

DETALLE	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO				
	AÑOS				
	0	1	2	3	4
Capital de Trabajo	(16.119.330)	(612.535)	(635.811)	(659.972)	(685.051)

Fuente: Elaboración Propia.

La inversión en capital de trabajo en el año cero es de \$16.119.330, donde su valor se obtiene del total de los costos menos la amortización y la depreciación entre ciento sesenta días del año por el ciclo operativo, los cuales son los treinta días del mes. Luego este valor se multiplica por la tasa de inflación del año anterior (3.8%) para su proyección en método de ajuste.

Tabla 36. *Programa de Inversión.*

CONCEPTO	PROGRAMA DE INVERSIÓN					
	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	(34.473.775)					
Capital de trabajo	(16.119.330)	(612.535)	(635.811)	(659.972)	(685.051)	

Fuente: Elaboración Propia.

El programa de inversión está dado por la inversión fija que será de \$34.473.775, para el año cero junto con el capital de trabajo debidamente proyectado.

Tabla 37. *Valor Residual de Activos.*

DETALLE	VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS					
	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Activos de producción						14.117.280
Subtotales activos de producción						14.117.280
Valor residual capital de trabajo						18.622.699
TOTAL VALOR RESIDUAL						32.739.979

Fuente: Elaboración Propia.

El valor residual para el año cinco será de \$32.739.979, el cual se calcula con la sumatoria de los activos de producción del resultado de los años depreciados y valor residual del capital de trabajo.

Tabla 38. *Flujo Neto de Inversiones.*

CONCEPTO	FLUJO NETO DE INVERSIONES					
	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	(34.473.775)					
Capital de trabajo	(16.119.330)	(612.535)	(635.811)	(659.972)	(685.051)	
Valor residual						18.622.699
Inversiones	(50.593.105)	(612.535)	(635.811)	(659.972)	(685.051)	18.622.699

Fuente: Elaboración Propia.

El flujo neto de inversiones para el inicio del proyecto será de \$50.593.105, los cuales corresponden a la suma de la inversión fija y el capital de trabajo.

Tabla 39. *Presupuesto de Ingreso.*

PRESUPUESTO DE INGRESO					
DETALLES	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas	263.370.240	273.378.309	283.766.685	294.549.819	305.742.712
TOTAL	263.370.240	273.378.309	283.766.685	294.549.819	305.742.712

Fuente: Elaboración Propia.

El total de los ingresos por ventas en la empresa para el primer año será \$263.370.240, los cuales se obtuvieron de la multiplicación del valor del servicio por la cantidad de asesoría a ofrecer en el año, con sus respectivas proyecciones según la tasa de inflación del año anterior.

Tabla 40. *Presupuesto de Costo de Producción.*

PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN					
DETALLES	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costos directos					
Mano de obra directa	71.233.355	73.940.222	76.749.950	79.666.448	82.693.773
Depreciación	2.990.379	2.990.379	2.955.379	2.955.379	2.955.379
Subtotal Costos Directos	74.223.734	76.930.601	79.705.329	82.621.827	85.649.152
Gastos generales de fabricación					
Mano de obra indirecta	29.159.015	30.267.058	31.417.206	32.611.060	33.850.280
Servicios	8.840.000	9.175.920	9.524.605	9.886.540	10.262.229
Subtotal	37.999.015	39.442.978	40.941.811	42.497.600.	44.112.509
TOTAL	112.222.749	116.373.579	120.647.140	125.119.427	129.761.661

Fuente: Elaboración Propia.

El total de costos de producción de la empresa para el primer año será de \$112.222.749, los cuales se obtuvieron de la sumatoria de los costos directos más los gastos directo de fabricación, con su respectiva proyección según la tasa de inflación del año anterior.

Tabla 41. *Presupuesto Gasto de Administración.*

PRESUPUESTO GASTO DE ADMINISTRACIÓN					
PORCENTAJE	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
Sueldos y prestaciones	54.518.526	56.590.230	58.740.658	60.972.803	63.289.770
Otros gastos de administración	23.081.200	23.958.286	24.868.701	25.813.712	26.794.633
Amortización	1.102.000	1.102.000	1.102.000	1.102.000	1.102.000
TOTAL	78.701.726	81.650.516	84.711.359	87.888.515	90.084.403

Fuente: Elaboración Propia.

El gasto de administración para el primer año será de \$78.701.726, el cual se obtuvo de la sumatoria del sueldo de prestaciones, otros gastos de administración más la amortización.

Tabla 42. *Presupuesto Gasto de Venta.*

PRESUPUESTO GASTO DE VENTA					
	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
Publicidad	6.600.000	6.850.800	7,111.130	7.381.353	7.661.844
TOTAL	6.600.000	6.850.800	7,111.130	7.381.353	7.661.844

Fuente: Elaboración Propia.

El gasto por ventas para el primer año será de \$6.600.000, ya que corresponde al total de la publicidad.

Tabla 43. *Presupuesto de Costo Operacionales.*

DETALLE	PRESUPUESTO DE COSTOS OPERACIONALES				
	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costo de producción	112.222.749	116.373.579	120.647.140	125.119.427	129.761.661
Gastos de administración	78.701.726	81.650.516	84.711.359	87.888.515	90.084.403
Gasto de venta	6.600.000	6.850.800	7.111.130	7.381.353	7.661.844
TOTAL	197.524.520	204.874.897	212.469.629	220.309.295	227.507.908

Fuente: Elaboración Propia.

Los costos operacionales para el primer año de operación serán de \$197.524.520, el cual se obtiene de la sumatoria de los totales de costo de producción, gastos de administración y gasto de venta.

Tabla 44. *Flujo Neto de Operación.*

DETALLE	FLUJO NETO DE OPERACIÓN				
	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos operacionales	263.370.240	273.378.309	283.766.685	294.549.819	305.742.712
Egresos operacionales	197.524.520	205.030.452	212.821.609	220.908.830	229.303.366
Utilidad operacional	65.845.720	68.347.857	70.945.076	73.640.989	76.439.346
Impuestos (22,2%)	14.617.750	15.173.224	15.749.807	16.348.300	16.969.535
UTILIDAD NETA	51.227.970	53.174.633	55.195.269	57.292.689	59.469.811
Mas depreciación	2.990.379	2.990.379	2.955.379	2.955.379	2.955.379
Mas amortización	1.102.000	1.102.000	1.102.000	1.102.000	1.102.000
Flujo neto de operación	55.320.349	57.267.012	59.252.648	61.350.068	63.527.190

Fuente: Elaboración Propia.

Para el primer año la empresa tendrá un flujo neto de operación de \$55.320.349, los cuales son los resultados del año de operación y su respectiva proyección.

Tabla 45. *Flujo Neto del Proyecto.*

FLUJO NETO DEL PROYECTO						
DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	(50.593.105)	(612.535)	(635.811)	(659.972)	(685.051)	18.622.699
Flujo neto de operación		55.320.349	57.267.012	59.252.648	61.350.068	63.527.190
Flujo neto del proyecto	(50.593.105)	54.707.814	56.631.201	58.592.676	60.665.017	82.149.889

Fuente: Elaboración Propia.

Para el primer año el flujo neto del proyecto será de \$54.707.814, el cual corresponde a la resta del flujo neto de operación menos el flujo neto de inversión.

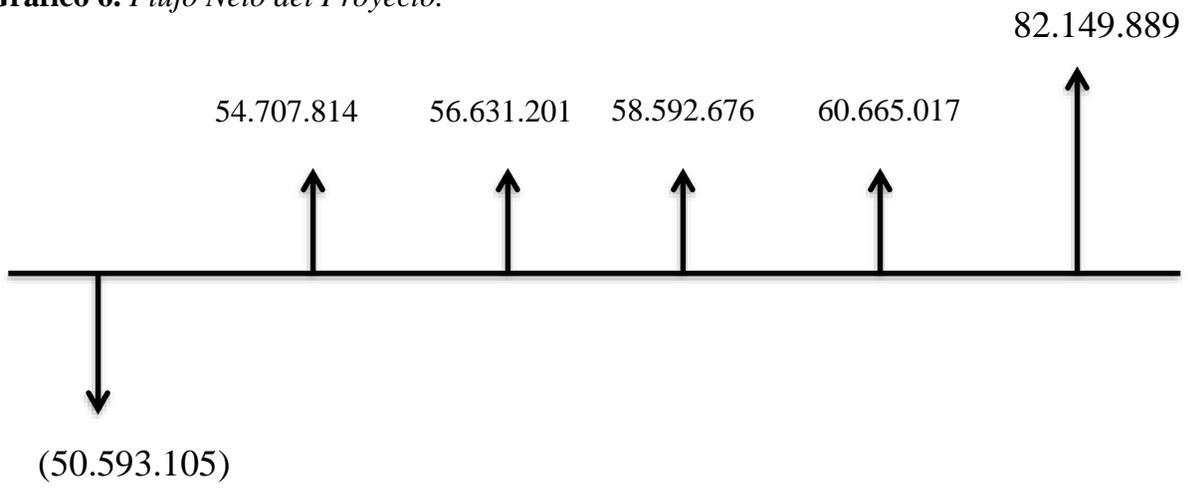
Grafica del flujo neto del proyecto.**Gráfico 6.** *Flujo Neto del Proyecto.***Fuente:** Elaboración Propia.

Tabla 46. Balance General.

BALANCE GENERAL	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTE	
Caja	18.622.699
Total Activos Corrientes	18.622.699
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y enseres	6.549.760
Maquinaria y equipos	19.414.015
Total Activos Fijos	25.963.775
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos pre-operativos	5.510.000
Total Activos Diferidos	<u>5.510.000</u>
TOTAL ACTIVOS	57.810.669
PASIVOS	
PATRIMONIO	
Capital	57.810.669
Total patrimonio	57.810.669
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	57.810.669

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 47. *Estado de Resultados.*

ESTADO DE RESULTADOS	
Ventas	263.370.240
Costo de ventas	<u>112.222.749</u>
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	151.147.491
Gastos de administración	78.701.726
Gastos de ventas	6.600.000
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	85.301.726
UTILIDAD OPERACIONAL	65.845.765
Gastos Financieros	-
Utilidad antes de impuestos	65.845.765
Provisión para impuestos	14.617.760
UTILIDAD LÍQUIDA	51.228.005
Reservas del 10%	5.122.801
UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR	46.105.205

Fuente: Elaboración Propia.

7.6. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.

Es un proceso financiero mediante el cual una vez conocida la inversión inicial (inversión requerida para que el proyecto entre en operación) y los beneficios netos esperados, tiene como propósito principal medir la rentabilidad de un proyecto de inversión.

El resultado de la evaluación del proyecto de inversión en condiciones de certeza se mide a través de distintos criterios que, más que optativos, son complementarios entre sí, los cuales son: la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Presente Neto (VPN) y la Relación Beneficio – Costo (RB/C).

VALOR PRESENTE NETO (VPN)

El VPN de un proyecto consiste en la actualización de los flujos netos de fondos a una tasa conocida y que no es más que el costo medio ponderado de capital, determinado sobre la base de los recursos financieros programados con antelación. (Altuve, 2004).

La tasa de interés de oportunidad es un concepto que depende de cada individuo o inversionista, de acuerdo con la oportunidad de utilizar sus recursos monetarios y de generación de riqueza que estos le permitan lograr.

Utilizando el valor presente neto, con una tasa de oportunidad del 27%, y desarrollada en Microsoft Excel se tiene que:

Tabla 48. *Cálculo del VPN*

Año Base	(50.593.105)
Año1	54.707.814
Año2	56.631.201
Año3	58.592.676
Año4	60.665.017
Año5	82.149.889
Tasa	27%
VPN	\$ 104.384.405

Fuente: Elaboración Propia.

El resultado anterior indica que con la inversión en el proyecto se obtendrá una riqueza adicional de \$104.384.405.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO $R\frac{B}{c}$

La relación costo beneficio es el intento de llevar al máximo posible la cuantificación los beneficios y costos en términos monetarios. Se obtiene de la sumatoria de los valores presentes de los ingresos y valores totales de los egresos, utilizando para actualizar los valores de la tasa de interés de oportunidad del inversionista. (Martinez, 2014).

Utilizando una tasa de oportunidad de del 27%, se tiene que:

Tabla 49. *Cálculo Relación Costo Beneficio.*

Suma de Ingresos	\$ 312.746.597
Suma Egresos	\$ 50.593.105
R B/C	6,18

Fuente: Elaboración Propia.

El resultado anterior indica que por cada peso que se invierte en el proyecto se obtiene de ingreso \$6,18 por encima de la que genera la alternativa del 27%.

LA Tasa Interna de Retorno (TIR).

Es la medida de rentabilidad más adecuada ya que indica la capacidad que tiene el proyecto de generar utilidades. Así mismo, es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos relativos, es decir en porcentaje. (Iturrioz del Campo, 2013).

Utilizando Microsoft Excel para calcular la TIR, se tiene que:

Tabla 50. *Cálculo de la TIR.*

Año Base	(50.593.105)
Año1	54.707.814
Año2	56.631.201
Año3	58.592.676
Año4	60.665.017
Año5	82.149.889
TIR	109%

Fuente: Elaboración Propia.

El resultado anterior indica que por cada peso invertido en el proyecto se obtendrá una rentabilidad de 109% mayor que la tasa de oportunidad que es del 27%, lo que indica que el proyecto es factible financieramente.

8. FUENTES DE FINANCIACIÓN

El plan de negocio de creación de empresa de servicios será presentado a la Unidad de Emprendimiento de la Universidad de Córdoba para gestionar recursos y así poner en marcha. De igual manera será presentado a las convocatorias del Fondo Emprender del SENA para solicitar recursos y así llevar a cabo su implementación.

9. CONCLUSIONES

Mediante el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría financiera en el municipio de Santa Cruz de Lórica Córdoba, se logró determinar una oportunidad de negocio, dado a que no existe una empresa que se dedique a la asesoría financiera y a la vez proporcione servicios dirigidos a los pequeños emprendedores, microempresas, ideas de negocios e incluso a las empresas y negocios segmentados en el mercado que no cuentan con el debido control en sus operaciones, arriesgándose a perder tiempo, dinero y oportunidades de aumentar sus rentabilidad con una buena asesoría.

Así mismo, se logró evidenciar mediante el estudio de mercado que los resultados obtenidos a través de la utilización de la técnica de la encuesta realizada al público objetivo, que en este caso fueron las empresas del municipio de Santa Cruz de Lórica, existiendo una demanda insatisfecha, puesto que la demanda actual es mayor a la oferta actual del mercado, en estas empresas el 57,4% de ellas no tienen conocimientos en finanzas, puesto que la mayoría de sus conocimientos se han adquirido de forma empírica presentado falencias principalmente en costos y gastos de producción, administración en general y gestión del personal, Además de ello se evidencio que en este sector es importante la promoción, ya que las empresas tienen en cuenta, el costo, experiencia y reconocimiento de la marca siendo estas variables un estímulo fundamental en la demanda del servicio.

Por otra parte, en el estudio técnico y organizacional, se estableció el tamaño del proyecto de acuerdo con la prestación de un servicio en un tiempo de dos horas considerado oportuno para la adquisición del mismo, a través de estudios de micro y macro localización se determinó la ubicación adecuada teniendo en cuenta las variables estratificación, fácil acceso y ubicación

del público objetivo. Además de ello se definió cada uno de los aspectos legales y administrativos, como lo son, la naturaleza jurídica, manual de funciones, misión, visión, organigrama y el reglamento interno de trabajo.

Finalmente se concluye en el estudio financiero que existe una factibilidad en la realización del proyecto, incurriendo en una inversión fija de \$ 50.593.105 millones de pesos necesaria para la realización del mismo y un capital de trabajo requerido que para el ciclo operativo del proyecto de 30 días de \$16.119.330 millones de pesos; el proyecto genera una utilidad neta a distribuir de \$ 46.105.205. No obstante, el resultado de la evaluación financiera indica que el proyecto genera utilidades desde el primer año funcionamiento, puesto que presenta una TIR del 109%, además de ello presenta una relación Costo/Beneficio de \$6,18 ya que por cada peso invertido se obtendrá ese beneficio y el Valor Presente Neto de \$104.384.405 utilizando una tasa de oportunidad del 27%, demostrando la factibilidad para llevar a cabo el proyecto.

10. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la evaluación financiera se recomienda llevar a cabo el plan de negocio de la creación de la empresa de asesoría financiera en el municipio de Santa Cruz de Lorica, puesto que es una oportunidad de negocio rentable, el cual sería una fuente de empleo generando un crecimiento económico para el municipio y oportunidades para cada uno de los usuarios en sus finanzas.

El municipio de Santa Cruz de Lorica se encuentra dentro de los municipios reconocidos como patrimonio histórico del país, además de ello es un centro de comercio de los municipios vecinos, por lo cual es importante realizar planes de negocios para la creación de empresas que generen aprovechamiento de estas oportunidades que se presentan para crecer y expandirse en el mercado. No obstante, existen muchos negocios informales que encontrarían una oportunidad para que su inversión sea muy rentable.

De acuerdo a lo anteriormente dicho es de gran importancia recomendar a la Universidad de Córdoba que fomente en sus profesionales la creación de empresas, ya que, sería de gran aporte para el crecimiento económico de la región disminuyendo la tasa de desempleo que se encuentra en la actualidad.

11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acero, L. C. (2015). *Estrategias de creación empresarial segunda edición*. Ecoe Ediciones.
- Alcaldía de Lorica. (28 de 03 de 2019). Obtenido de <http://www.santacruzdelorica-cordoba.gov.co/municipio/nuestro-municipio>
- Altuve, J. (2004). *El uso del valor del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de inversión*.
- Batalla, D. d. (2019). 7 razones principales para la falla para emprender . *Aprendices* .
- Castro, F. (2001). *El estudio-financiero y la evaluación en proyectos de la industria*. Universidad Nacional de Colombia.
- Castro, F. (2001). *Estudio económico-financiero y la evaluación en proyectos de la industria*.
- Centro de estudios ADAMS. (2018). *Marketing y plan de negocios de la micro empresa-planificación e iniciativa emprendedora en pequeños negocios o micro empresa*. Edeciones de la U.
- congreso de colombia. (2008). *javeriana.edu.co*. Obtenido de <https://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/leycontable/contadores/2008-ley-1258.pdf>
- DANE. (17 de 02 de 2020). *DANE información para todos*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>
- DINERO. (2016). ¿Por qué las empresas necesitan de la consultoría? *Revista Dinero*.
- Elejalde, L. L. (2020). Creación de empresas del sector servicios fué la que mas creció. *LR La República*.
- Gonzales, T. (30 de enero de 2020). *Sendinblue*. Obtenido de <https://es.sendinblue.com/blog/marketing-directo/>
- IARA Consulting Group. (2019). *el fracaso de las compañías*.
- Iturrioz del Campo, J. (2013). *Tasa interna de retorno (TIR)*.
- Martinez, J. (2014). *ANÁLISIS DE COSTO BENEFICIO*.
- Ministerio del Trabajo. (26 de 12 de 2019). *Ministerio del Trabajo*. Obtenido de <http://www.mintrabajo.gov.co>
- Obeso, P. (28 de 05 de 2019). *rockcontent*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/marketing-indirecto/>

Orozco, J. D. J. M. (2010). *Ecoe Ediciones*. Obtenido de Evaluación financiera de proyectos.

Parra, López, & Puerta, P. &. (2012). *Estudio Administrativo, un apoyo en la mestructura organizacional del proyecto de inversión*.

Petro Porto Julian, M. M. (2017). Obtenido de <http://www.definición.de.com>

propia, F. (2020). *canal de comercialización*. Lorica.

Revista Dinero. (2014). Crecimientos continuo de las consultorías. *Revista Dinero*.

Revista Dinero. (2017). Los retos que enfrentan las mipymes en colombia. *Revista Dinero*.

Reyes, H. D. (2018). *Creación de empresas guía práctica- edición 1*. Ecoe Ediciones .

Santos, & T. (2008). *Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio*.

12. ANEXOS

ANEXO 1. ANALISIS DE RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

CUESTIONARIO DIRIGIDO A LAS EMPRESAS DEL MUNICIPIO DE SANTA CRUZ DE LORICA PARA DETERMINAR LA DEMNADA DE ASERORIAS.

Objetivo: Determinar el consumo asesorías financieras en el municipio de Santa Cruz de Lorica.

FORMULARIO DE LA ENCUESTA

1. Nombre de la empresa

2. Actividad económica

3. Ubicación

4. ¿tiene usted conocimiento en administración y finanza?

- Sí.
- No.

5. ¿Cuáles son los principales problemas que ha presentado o presenta el establecimiento referente a la operación y administración del mismo?

- Relaciones con proveedores.
- Gestión de personal.
- Costos y gasto de operación.
- Administración en general.
- Falta de control en la operación

Nota: Selección múltiple

6. ¿ha encontrado servicios de consultoría para su empresa o negocio en Santa Cruz de Lorica?

- Sí.
- No.

7. ¿Contrataría usted un servicio de asesoría financiera?

- Sí.
- No.

8. ¿Con que frecuencia utilizaría un servicio de asesoría financiera?

- Mensual.
- Bimensual.
- Trimestral.
- Semestral.
- Anual.

9. Si contratara un servicio en asistencia de asesoría ¿Cuál servicio adquiriría?

- Valoración de empresa.
- Orientación financiera para inversionistas.
- Elaboración de planes de negocios.
- Diagnostico financiero.
- Consultoría de marketing.
- Valoración de sistema creditico.

Nota: Selección múltiple.

10. Al momento de contratar un servicio de asesoría ¿qué variable consideraría usted?

- Experiencia.
- Costo.
- Perfil y reconocimiento de la firma.
- Personal de la firma.
- Servicio al cliente.

11. ¿cuál sería la tarifa a por hora que estaría dispuesto a pagar por un servicio de asesoría?

- Menos de \$100.000.
- Entre \$100.000 y \$150.000.
- Entre \$160.000 y \$200.000.

- Más de \$200.000.

12. ¿Cómo estaría dispuesto a pagar?

- Crédito.
- De contado.
- Pagos parciales.

ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Cuestionario de empresa de asesoría financiera realizado a 129 empresas y negocios legalmente constituidos del Municipio de Santa Cruz de Lorica, donde en los datos personales se tuvo en cuenta los nombre, actividad económica, localización.

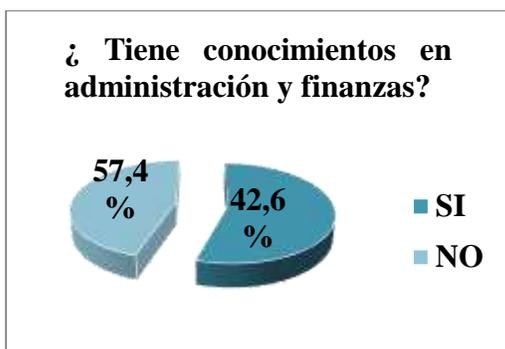
PREGUNTA 1

Tabla 51. *¿Tiene Conocimientos en Administración y Finanzas?*

SEXO	CANTIDAD	%
SI	74	57,4%
NO	55	42,6%
TOTAL	129	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico 7. *¿Tiene conocimientos en administración y finanzas?*



Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo a la encuesta realizada las 129 empresas o negocios legalmente constituidos en

Santa Cruz de Lorica, se observa que el 57,4% no tiene conocimiento en administrar las finanzas de manera técnica pero han desarrollado en sus negocios las herramientas necesarias dado el tiempo que llevan comercializando realizando así de manera empírica. El 42,6% tiene conocimientos en los mismos profesionalmente y partes técnicas, siendo este resultado base fundamental para el proyecto a realizar.

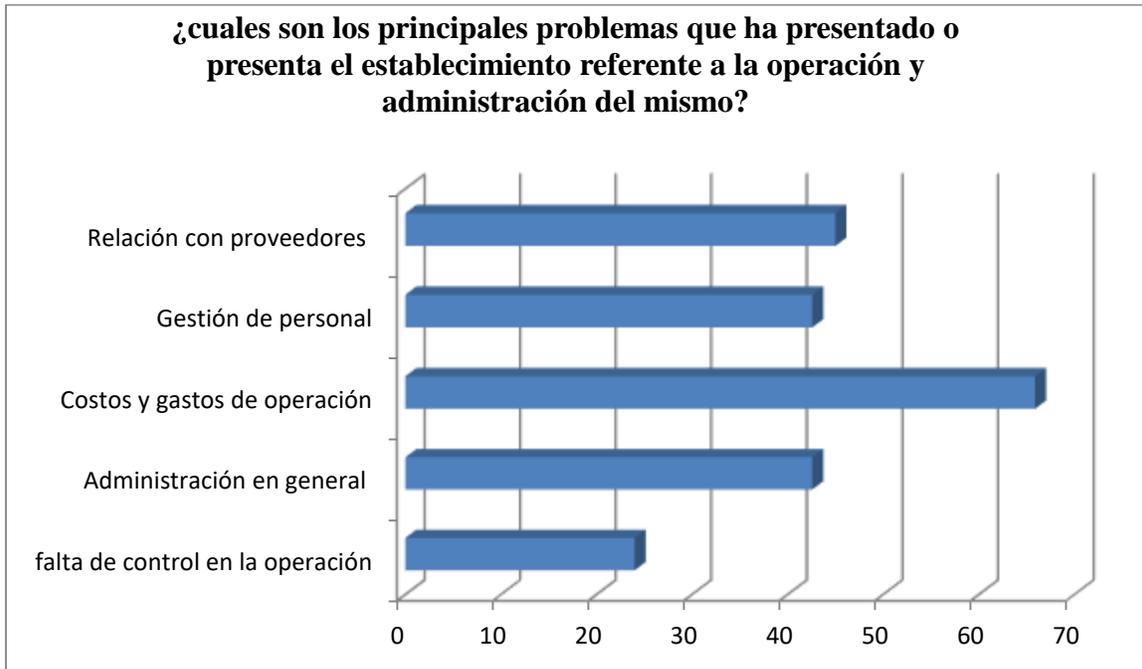
PREGUNTA 2.

Tabla 52. *¿Cuáles son los principales problemas que ha presentado o presenta el establecimiento referente a la operación y administración del mismo?*

¿Cuáles son los principales problemas que ha presentado o presenta el establecimiento referente a la operación y administración del mismo?	CANTIDAD	%
Relación con proveedores	58	45%
Gestión de personal	55	42,6%
Costos y gastos de producción	85	65,9%
Administración en general	55	42,6%
Falta de control en la operación	31	24%
TOTAL	284	220%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico 8. *¿Cuáles son los principales problemas que ha presentado o presenta el establecimiento referente a la operación y administración del mismo?*



Fuente: Elaboración Propia.

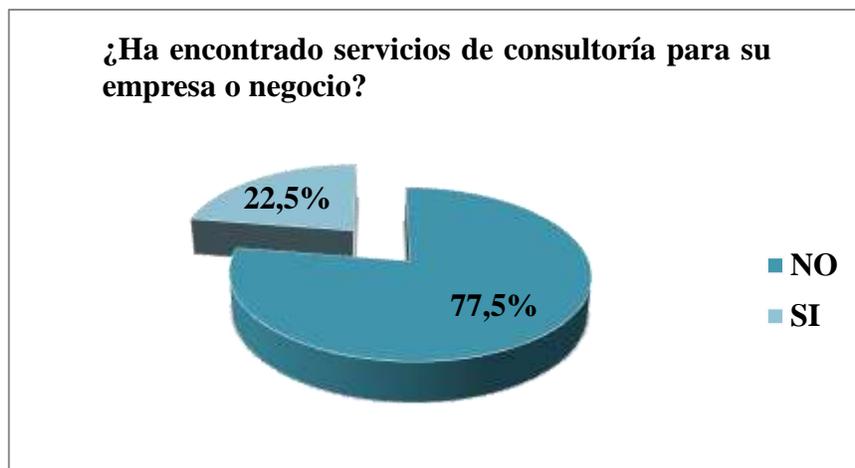
De acuerdo a la información anterior se puede evidenciar que de los principales problemas que se presentan o se han presentado en estas empresas la mayoría son en un alto porcentaje, los costos y gastos de operación con un 65,9% y 85 de ellas han presentado esta situación, la relación con proveedores un 45% que corresponde a 58 empresas, la gestión de personal y la administración en general presentan un 42,6 % ya que 55 empresas han tenido este tipo de incidentes y que menos se ha presentado ha sido la falta de control en la operación con un 24% en 31 empresas o negocios.

PREGUNTA 3

Tabla 53. *¿Ha encontrado servicios de consultoría para su empresa o negocio?*

¿Ha encontrado servicios de consultoría para su empresa o negocio?	CANTIDAD	%
SI	29	22,5%
NO	100	77,5%
TOTAL	129	100%

Fuente: Elaboración Propia.



Fuente: Elaboración Propia.

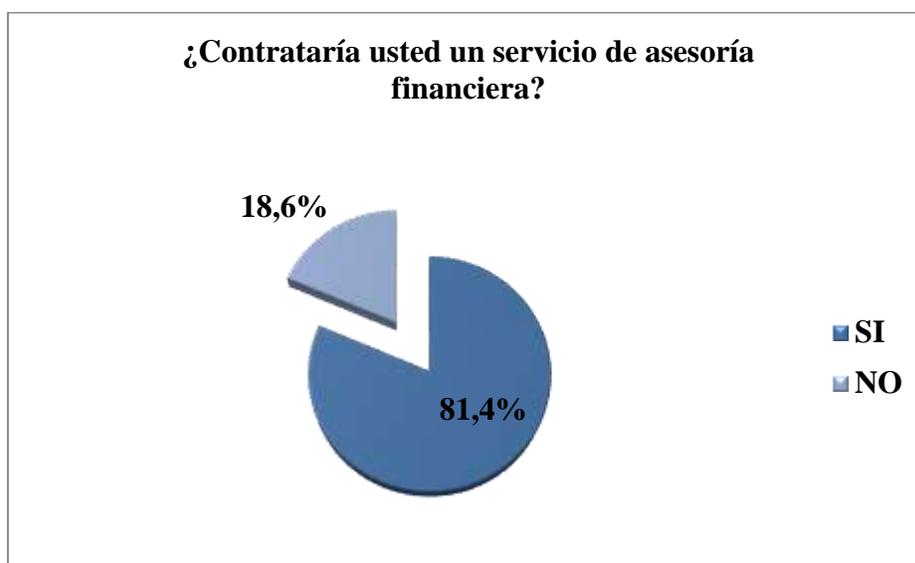
De acuerdo con la información anterior el 77,5% de la población encuestada no ha encontrado empresas que presten este servicio lo cual corresponde a 100 de ellas en el municipio de Santa Cruz de Lorica y el 22,5 % ha encontrado empresas que presten el servicio de asesorías de los cuales son 29 empresas o negocios de cadena que los han obtenido con direccionamientos de las sedes principales que se encuentran en otras ciudades cercanas al municipio.

PREGUNTA 4.

Tabla 54. *¿Contrataría usted un servicio de asesoría financiera?*

¿Contrataría usted un servicio de asesoría financiera?	CANTIDAD	%
SI	105	81,4%
NO	24	18,6%
TOTAL	129	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico 9. *¿Contrataría usted un servicio de asesoría financiera?*

Fuente: Elaboración Propia.

Teniendo en cuenta el gráfico anterior, el 81,4% de la población encuestada si contrataría un servicio de asesoría financiera dado que existe una necesidad en delegar a terceros temas de los cuales se requiere intervenciones en la organización los cuales no se logran manejar con el personal, así mismo los encuestados afirman que es necesario fortalecer la administración por medio de operaciones de opiniones y a través de apoyos externos de los cuales puedan

contribuir a la solución problemas y el debido alcance de los objetivos. El 18,6% de la población no lo contrataría ya que no consideran necesario la realización de estas herramientas en su empresa, siendo de esta forma unos servicios con bastante aceptación en el mercado.

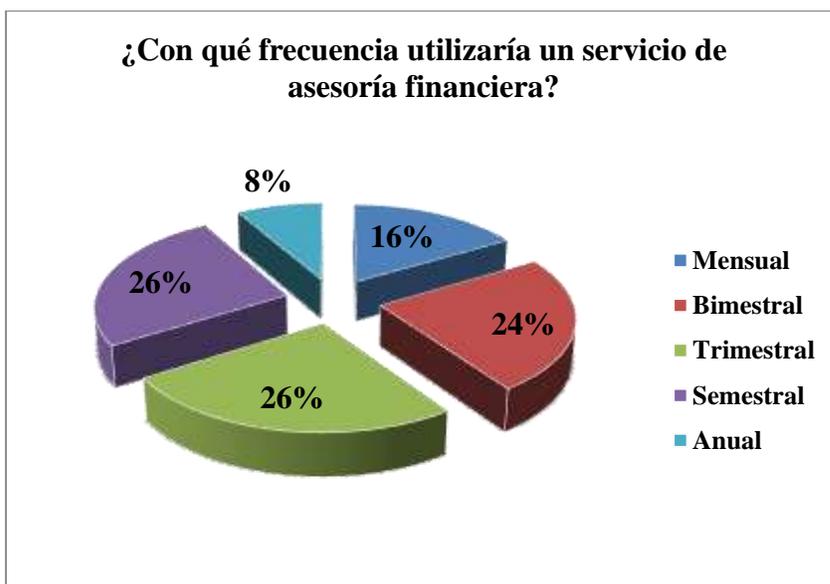
PREGUNTA 5.

Tabla 55. *¿Con qué frecuencia utilizaría un servicio de asesoría financiera?*

¿Con qué frecuencia utilizaría un servicio de asesoría financiera?	CANTIDAD	%
Mensual	18	16%
Bimestral	26	24%
Trimestral	28	26%
Semestral	28	26%
Anual	9	8%
TOTAL	109	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico 10. *¿Con qué frecuencia utilizaría un servicio de asesoría financiera?*



Fuente: Elaboración Propia.

Con referencia al grafico anterior el 26% de la población utilizarían el servicio de forma

trimestral y semestral, el 24% preferiría disponer de los mismos bimensualmente, el 16% mensual y el 8% lo utilizaría de forma anual. Destacándose así la utilización del servicio trimestral y semestralmente ya que consideran que es un tiempo prudente para realizar las evaluaciones en sus organizaciones lo cual les ayudaría a potencializar de manera objetiva sus metas.

PREGUNTA 6.

Tabla 56. *¿Si contratara un servicio en asistencia de asesoría ¿cuál servicio adquiriría?*

Si contratara un servicio en asistencia de asesoría ¿cuál servicio adquiriría?	CANTIDAD	%
Valoración de empresas	93	87,7%
Orientación financiera para inversionistas	31	29,2%
Elaboración de planes de negocios	29	27,4%
Diagnostico financiero	65	61,3%
Consultoría de marketing	46	43,4%
Valoración del sistema crediticio	24	20%
TOTAL	108	270%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico 11. *¿Si contratara un servicio en asistencia de asesoría ¿cuál servicio adquiriría?*



Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo a la información anterior, los servicios que estarían dispuestos a contratar donde los más solicitados serían la valoración de empresas teniendo una aceptación en un 87,7%, el diagnostico financiero un 61,3% y la consultoría de marketing en un 43,4%, ya que consideran temas fundamentales para el funcionamiento de las empresas y que son las áreas que mayor importancia para ellos.

Así mismo, la orientación financiera para inversionistas en un 30%, la elaboración de planes de negocios un 27,4% los cuales han sido primordiales tanto para empresas con alto tiempo en el mercado y aquellas que están comenzando con nuevas visiones para el comercio en el municipio y las empresas que prefieren la asistencia de asesoría en valoración del sistema crediticio en un 20% ya que consideran son áreas de gran importancia para la toma de decisiones y opciones en los niveles de endeudamiento.

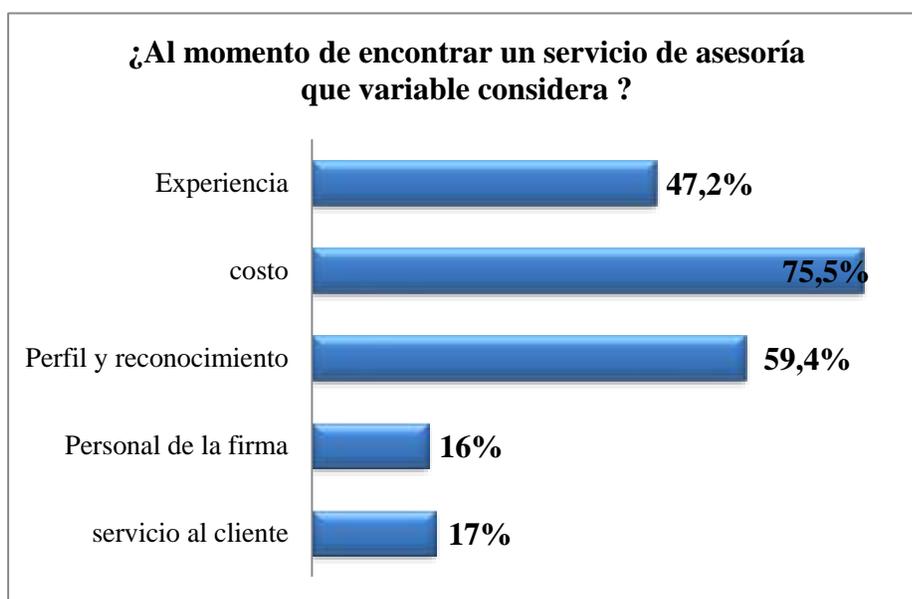
PREGUNTA 7.

Tabla 57. *¿Al momento de encontrar un servicio de asesoría que variable considera?*

¿Al momento de encontrar un servicio de asesoría que variable considera?	CANTIDAD	%
Experiencia	50	47,2%
Costo	80	75,5%
Perfil y reconocimiento	63	59,4%
Personal de la firma	17	16%
Servicio al cliente	18	17%
TOTAL	106	215%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico 12. *¿Al momento de encontrar un servicio de asesoría que variable considera?*



Fuente: Elaboración Propia.

Teniendo en cuenta el gráfico anterior, las variables que consideran al momento de contratar el servicio se encontró que el costo, la experiencia junto con el perfil y reconocimiento de la empresa forman los principales tributos a tener en cuenta a la hora de contratar los servicios. Así mismo, el servicio al cliente tanto como el personal de la firma son variables que influyen de

manera directa en la contratación.

PREGUNTA 8.

Tabla 58. *¿Cuál sería la tarifa por hora que estaría dispuesto a pagar por un servicio de asesoría?*

¿Cuál sería la tarifa por hora que estaría dispuesto a pagar por un servicio de asesoría?	CANTIDAD	%
Menos de \$100.000	71	67%
Entre \$100.00 y \$150.000	22	21%
Entre \$160.000 y \$200.000	9	8,4%
Más de \$200.000	3	2,8%
TOTAL	106	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico 13. *¿Cuál sería la tarifa por hora que estaría dispuesto a pagar por un servicio de asesoría?*



Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo a la información anterior se puede evidenciar que a la tarifa por hora que están dispuestos a pagar entre los \$100.000 y \$150.000 con un 21% y el 67% de la población encuestada prefiere que la tarifa sea menos de \$100.000, teniendo en cuenta que la disposición

en pagos altos o bajos varía dependiendo el tipo de servicio que se adquiriera, así mismo de la inmediatez con que se requiera. El 8,4% prefiere que la tarifa sea entre \$160.000 y \$200.000 y el 2,8% más de \$200.000, no descartando la posibilidad de acceder a un valor más alto cuando se presentara una solución efectiva en su requerimiento a la hora de acceder a uno de los servicios de asesorías.

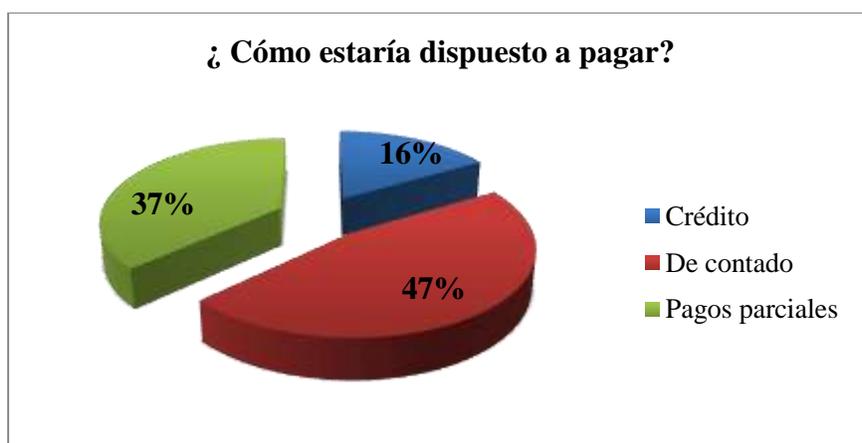
PREGUNTA 9.

Tabla 59. *¿Cómo estaría dispuesto a pagar?*

¿Cómo estaría dispuesto a pagar?	CANTIDAD	%
Crédito	17	16%
De contado	59	47%
Pagos parciales	24	37%
TOTAL	106	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico 14. *¿Cómo estaría dispuesto a pagar?*



Fuente: Elaboración Propia.

Teniendo en cuenta la información anterior, la mayor parte de los encuestados prefieren

las formas de pago más viables que sean acorde a las necesidades que presente y las situaciones en que encuentren a la hora de adquirir los servicios donde el 47% prefiere pagos de contado ya que consideran que no es bueno mantener nuevos endeudamientos en sus organizaciones, el 37% de la población pagos parciales y el 16% pagos a crédito ya que consideran una forma viable de adquirir a los servicios y herramientas que este brinda.

ANEXO 2. REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

El reglamento interno de trabajo de FINANCOR S.A.S. está dentro de las regulaciones consagradas en el Código Sustantivo de Trabajo.

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO.

CAPÍTULO I

Artículo 1. El presente reglamento interno de trabajo prescrito por FINANCOR S.A.S. empresa de asesoría financiera, con domicilio en el municipio de Santa Cruz de Lorica-Córdoba, sus disposiciones quedan sometidas tanto la empresa como todos sus trabajadores.

Este reglamento determina las condiciones a las cuales se debe sujetar la empresa, como empleador y sus servidores. Formando parte de los contratos individuales de trabajo, escritos o verbales, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, que sin embargo solo pueden ser favorables al trabajador.

CAPÍTULO II

CONDICIONES DE ADMISIÓN

Artículo 2. Quien aspire a desempeñar un cargo en la empresa FINANCOR S.A.S debe hacer la solicitud por escrito para su registro como aspirante y acompañar los siguientes documentos:

- a) Cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad según sea el caso.
- b) Autorización escrita del Ministerio de Trabajo o en su defecto la primera autoridad local, a solicitud de los padres y, a falta de estos, el defensor de familia, cuando el aspirante sea menor de dieciocho (18) años.
- c) Certificado del último empleador con quien haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, la índole de la labor ejecutada y el salario devengado.
- d) Certificado de personas honorables sobre su conducta y capacidad y en su caso del plantel de educación donde hubiere estudiado.
- e) PAR.—El empleador podrá establecer en el reglamento, además de los documentos mencionados, todos aquellos que considere necesarios para admitir o no admitir al aspirante sin embargo, tales exigencias no deben incluir documentos, certificaciones o datos prohibidos expresamente por las normas jurídicas para tal efecto así, es prohibida la exigencia de la inclusión en formatos o cartas de solicitud de empleo “datos acerca del estado civil de las personas, número de hijos que tenga, la religión que profesan o el partido político al cual pertenezca” (L. 13/72, art. 1º); lo mismo que la exigencia de la prueba de gravidez para las mujeres, solo que se trate de actividades catalogadas como de alto riesgo (art. 43, C.N., arts. 1º y 2º, Convenio N° 111 de la OIT, Res. 3941/94 del Mintrabajo), el examen de sida (D.R. 559/91, art. 22), ni la libreta militar (D. 2150/95, art. 111).

Capítulo III

PERÍODO DE PRUEBA

Artículo 3. La empresa una vez admitido el aspirante podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador y por parte de este, las conveniencias de las condiciones de trabajo (CST, art. 76).

Artículo 4. El período de prueba debe ser estipulado por escrito y en caso contrario los servicios se entienden regulados por las normas generales del contrato de trabajo (CST, art. 77, num. 1°).

Artículo 5. El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses. En los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a 1 año, el período de prueba no podrá ser superior a la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato, sin que pueda exceder de dos meses.

Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato (L. 50/90, art. 7°).

Artículo 6. Durante el período de prueba, el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso, pero si expirado el período de prueba y el trabajador continuare al servicio del empleador, con consentimiento expreso o tácito, por ese solo hecho, los servicios prestados por aquel a este, se considerarán regulados por las normas del contrato de trabajo desde la iniciación de dicho período de prueba. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones (CST, art. 80).

CAPÍTULO IV

TRABAJADORES ACCIDENTALES O TRANSITORIOS

Artículo 7. Son meros trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos (CST, art. 6°).

CAPÍTULO V

HORARIO DE TRABAJO

Artículo 8. Las horas de entrada y salida de los trabajadores son las que a continuación se expresan así:

Días laborables.

Personal administrativo y Operativo

Lunes a Sábado

Mañana:

8:00 a.m. a 12:00 pm.

Hora de almuerzo:

12:00 pm. a 2:00 p.m.

Tarde:

2:00 p.m. a 6:00 p.m.

Parágrafo. Para las empresas que laboran el día domingo. Por cada domingo o festivo trabajado se reconocerá un día compensatorio remunerado a la semana siguiente.

Parágrafo. 1º—Cuando la empresa tenga más de cincuenta (50) trabajadores que laboren cuarenta y ocho (48) horas a la semana, estos tendrán derecho a que dos (2) horas de dicha jornada, por cuenta del empleador, se dediquen exclusivamente a actividades recreativas, culturales, deportivas o de capacitación (L. 50/90, art. 21).

Parágrafo 2º—Jornada laboral flexible. (L. 789/2002, art. 51) Modificó el inciso primero del literal C), incluyó el d) artículo 161 del Código Sustantivo del Trabajo.

c) El empleador y el trabajador pueden acordar temporal o indefinidamente la organización de turnos de trabajo sucesivos, que permitan operar a la empresa o secciones de la misma sin solución de continuidad durante todos los días de la semana, siempre y cuando el respectivo turno no exceda de seis (6) horas al día y treinta y seis (36) a la semana.

d) El empleador y el trabajador podrán acordar que la jornada semanal de cuarenta y ocho (48) horas se realice mediante jornadas diarias flexibles de trabajo, distribuidas en máximo seis días a la semana con un día de descanso obligatorio, que podrá coincidir con el domingo. En este, el número de horas de trabajo diario podrá repartirse de manera variable durante la respectiva semana y podrá ser de mínimo cuatro (4) horas continuas y hasta diez (10) horas diarias sin lugar

a ningún recargo por trabajo suplementario, cuando el número de horas de trabajo no exceda el promedio de cuarenta y ocho (48) horas semanales dentro de la jornada ordinaria de 6 a.m. a 10 p.m. (L. 789/2002, art. 51).

CAPÍTULO VI

LAS HORAS EXTRAS Y TRABAJO NOCTURNO

Artículo 9. Trabajo ordinario y nocturno. Artículo 25 Ley 789 de 2002 que modificó el artículo 160 del Código Sustantivo del Trabajo quedará así:

1. Trabajo ordinario es el que se realiza entre las seis horas (6:00 a.m.) y las veintidós horas (10:00 p.m.).

2. Trabajo nocturno es el comprendido entre las veintidós horas (10:00 p.m.) y las seis horas (6:00 a.m.).

Artículo 10. Trabajo suplementario o de horas extras es el que se excede de la jornada ordinaria y en todo caso el que excede la máxima legal (CST, art. 159).

Artículo 11. El trabajo suplementario o de horas extras, a excepción de los casos señalados en el artículo 163 del Código Sustantivo del Trabajo, sólo podrá efectuarse en dos (2) horas diarias y mediante autorización expresa del Ministerio del Trabajo o de una autoridad delegada por este (D. 13/67, art. 1°).

Artículo 12. Tasas y liquidación de recargos.

1. El trabajo nocturno, por el solo hecho de ser nocturno se remunera con un recargo del treinta y cinco por ciento (35%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno, con excepción del caso de la

jornada de treinta y seis (36) horas semanales prevista en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990.

2. El trabajo extra diurno se remunera con un recargo del veinticinco por ciento (25%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.

3. El trabajo extra nocturno se remunera con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.

4. Cada uno de los recargos antedichos se produce de manera exclusiva, es decir, sin acumularlo con alguno otro (L. 50/90, art. 24).

Parágrafo. La empresa podrá implantar turnos especiales de trabajo nocturno, de acuerdo con lo previsto por el Decreto 2352 de 1965.

Artículo 13. La empresa no reconocerá trabajo suplementario o de horas extras sino cuando expresamente lo autorice a sus trabajadores de acuerdo con lo establecido para tal efecto en el artículo 11 de este reglamento.

Parágrafo 1º—En ningún caso las horas extras de trabajo, diurnas o nocturnas, podrán exceder de dos (2) horas diarias y doce (12) semanales.

Parágrafo 2º—Descanso en día sábado. Pueden repartirse las cuarenta y ocho (48) horas semanales de trabajo ampliando la jornada ordinaria hasta por dos horas, por acuerdo entre las partes, pero con el fin exclusivo de permitir a los trabajadores el descanso durante todo el sábado. Esta ampliación no constituye trabajo suplementario o de horas extras.

CAPÍTULO VII

DÍAS DE DESCANSO LEGALMENTE OBLIGATORIOS

Artículo 14. Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.

1. Todo trabajador, tiene derecho al descanso remunerado en los siguientes días de fiesta de carácter civil o religioso: 1º de enero, 6 de enero, 19 de marzo, 1º de mayo, 29 de junio, 20 de julio, 7 de agosto, 15 de agosto, 12 de octubre, 1º de noviembre, 11 de noviembre, 8 y 25 de diciembre, además de los días jueves y viernes santos, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús.

2. Pero el descanso remunerado del seis de enero, diecinueve de marzo, veintinueve de junio, quince de agosto, doce de octubre, primero de noviembre, once de noviembre, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús, cuando no caigan en día se trasladarán al lunes siguiente a dicho día. Cuando las mencionadas festividades caigan en domingo, el descanso remunerado, igualmente se trasladará al lunes.

3. Las prestaciones y derechos que para el trabajador originen el trabajo en los días festivos, se reconocerá en relación al día de descanso remunerado establecido en el inciso anterior (L. 51, art. 1º, dic. 22/83).

Parágrafo 1º—Cuando la jornada de trabajo convenida por las partes, en días u horas, no implique la prestación de servicios en todos los días laborables de la semana, el trabajador tendrá derecho a la remuneración del descanso dominical en proporción al tiempo laborado (L. 50/90, art. 26, num. 5º).

Parágrafo 2º—Labores agropecuarias. Los trabajadores de empresas agrícolas, forestales y ganaderas que ejecuten actividades no susceptibles de interrupción, deben trabajar los domingos y días de fiesta remunerándose su trabajo en la forma prevista en el artículo 25 de la Ley 789 de 2002 y con derecho al descanso compensatorio (L. 50/90, art. 28).

Parágrafo 3º—Trabajo dominical y festivo. (L. 789/2002, art. 26) modificó artículo 179 del Código Sustantivo del Trabajo.

1. El trabajo en domingo y festivos se remunerará con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el salario ordinario en proporción a las horas laboradas.
2. Si con el domingo coincide otro día de descanso remunerado sólo tendrá derecho el trabajador, si trabaja, al recargo establecido en el numeral anterior.
3. Se exceptúa el caso de la jornada de treinta y seis (36) horas semanales previstas en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990 (L. 789/2002, art. 26).

Parágrafo 3.1. —El trabajador podrá convenir con el empleador su día de descanso obligatorio el día sábado o domingo, que será reconocido en todos sus aspectos como descanso dominical obligatorio institucionalizado.

Interprétese la expresión dominical contenida en el régimen laboral en este sentido exclusivamente para el efecto del descanso obligatorio.

Las disposiciones contenidas en los artículos 25 y 26 de la Ley 789 del 2002 se aplazarán en su aplicación frente a los contratos celebrados antes de la vigencia de la presente ley hasta el 1º de abril del año 2003.

Aviso sobre trabajo dominical. Cuando se tratase de trabajos habituales o permanentes en domingo, el empleador debe fijar en lugar público del establecimiento, con anticipación de 12 horas lo menos, la relación del personal de trabajadores que por razones del servicio no pueden disponer el descanso dominical. En esta relación se incluirán también el día y las horas de descanso compensatorio (CST, art. 185).

Artículo 15. El descanso en los días domingos y los demás días expresados en el artículo 21 de este reglamento, tiene una duración mínima de 24 horas, salvo la excepción consagrada en el literal c) del artículo 20 de la Ley 50 de 1990 (L. 50/90, art. 25).

Artículo 16. Cuando por motivo de fiesta no determinada en la Ley 51 del 22 de diciembre de 1983, la empresa suspendiere el trabajo, está obligada a pagarlo como si se hubiere realizado. No está obligada a pagarlo cuando hubiere mediado convenio expreso para la suspensión o compensación o estuviere prevista en el reglamento, pacto, convención colectiva o fallo arbitral. Este trabajo compensatorio se remunerará sin que se entienda como trabajo suplementario o de horas extras (CST, art. 178).

CAPÍTULO VIII

VACACIONES REMUNERADAS

Artículo 17. Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas (CST, art. 186, num. 1°).

Artículo 18. La época de vacaciones debe ser señalada por la empresa a más tardar dentro del año subsiguiente y ellas deben ser concedidas oficiosamente o a petición del trabajador, sin perjudicar el servicio y la efectividad del descanso.

El empleador tiene que dar a conocer al trabajador con 15 días de anticipación la fecha en que le concederán las vacaciones (CST, art. 187).

Artículo 19. Si se presenta interrupción justificada en el disfrute de las vacaciones, el trabajador no pierde el derecho a reanudarlas (CST, art. 188).

Artículo 20. Se prohíbe compensar las vacaciones en dinero, pero el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social puede autorizar que se pague en dinero hasta la mitad de ellas en casos especiales de perjuicio para la economía nacional o la industria; cuando el contrato termina sin que el trabajador hubiere disfrutado de vacaciones, la compensación de estas en dinero procederá por un año cumplido de servicios y proporcionalmente por fracción de año. En todo caso para la compensación de vacaciones, se tendrá como base el último salario devengado por el trabajador (CST, art. 189).

Artículo 21. En todo caso, el trabajador gozará anualmente, por lo menos de seis (6) días hábiles continuos de vacaciones, los que no son acumulables.

Las partes pueden convenir en acumular los días restantes de vacaciones hasta por 2 años.

103 La acumulación puede ser hasta por 4 años, cuando se trate de trabajadores técnicos, especializados, y de confianza (CST, art. 190).

Artículo 22. Durante el período de vacaciones el trabajador recibirá el salario ordinario que esté devengando el día que comience a disfrutar de ellas. En consecuencia, sólo se excluirán para la

liquidación de las vacaciones el valor del trabajo en días de descanso obligatorio y el valor del trabajo suplementario o de horas extras. Cuando el salario sea variable, las vacaciones se liquidarán con el promedio de lo devengado por el trabajador en el año inmediatamente anterior a la fecha en que se concedan.

Artículo 23. Todo empleador llevará un registro de vacaciones en el que se anotará la fecha de ingreso de cada trabajador, fecha en que toma sus vacaciones, en que las termina y la remuneración de las mismas (D. 13/67, art. 5°).

Parágrafo. En los contratos a término fijo inferior a un (1) año, los trabajadores tendrán derecho al pago de vacaciones en proporción al tiempo laborado cualquiera que este sea (L. 50/90, art. 3°, par.).

CAPÍTULO IX

PERMISOS

Artículo 24. La empresa concederá a sus trabajadores los permisos necesarios para el ejercicio del derecho al sufragio y para el desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación, en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada, para concurrir en su caso al servicio médico correspondiente, para desempeñar comisiones sindicales inherentes a la organización y para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que avisen con la debida oportunidad a la empresa y a sus representantes y que en los dos últimos casos, el número de los que se ausenten no sea tal, que perjudiquen el funcionamiento del establecimiento. La concesión de los permisos antes dichos estará sujeta a las siguientes condiciones:

- En caso de grave calamidad doméstica, la oportunidad del aviso puede ser anterior o posterior al hecho que lo constituye o al tiempo de ocurrir este, según lo permitan las circunstancias.
- En caso de entierro de compañeros de trabajo, el aviso puede ser hasta con un día de anticipación y el permiso se concederá hasta el 10% de los trabajadores.
- En los demás casos (sufragio, desempeño de cargos transitorios de forzosa aceptación y concurrencia al servicio médico correspondiente) el aviso se hará con la anticipación que las circunstancias lo permitan. Salvo convención en contrario y a excepción del caso de concurrencia al servicio médico correspondiente, el tiempo empleado en estos permisos puede descontarse al trabajador o compensarse con tiempo igual de trabajo efectivo en horas distintas a su jornada ordinaria, a opción de la empresa (CST, art. 57, num. 6°).

CAPÍTULO X

SALARIO MÍNIMO, CONVENCIONAL, LUGAR, DÍAS, HORAS DE PAGOS Y PERÍODOS QUE LO REGULAN

Artículo 25. Formas y libertad de estipulación:

1. El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, o a destajo y por tarea, etc., pero siempre respetando el salario mínimo legal o el fijado en los pactos, convenciones colectivas y fallos arbitrales.
2. No obstante lo dispuesto en los artículos 13, 14, 16, 21 y 340 del Código Sustantivo del Trabajo y las normas concordantes con estas, cuando el trabajador devengue un salario ordinario superior a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, valdrá la estipulación escrita de un salario que además de retribuir el trabajo ordinario, compense de antemano el valor de

prestaciones, recargos y beneficios tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o al dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie; y, en general, las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

En ningún caso el salario integral podrá ser inferior al monto de 10 salarios mínimos legales mensuales, más el factor prestacional correspondiente a la empresa que no podrá ser inferior al treinta por ciento (30%) de dicha cuantía.

3. Este salario no estará exento de las cotizaciones a la seguridad social, ni de los aportes al SENA, ICBF, y cajas de compensación familiar, pero la base para efectuar los aportes parafiscales es el setenta por ciento (70%).

4. El trabajador que desee acogerse a esta estipulación, recibirá la liquidación definitiva de su auxilio de cesantía y demás prestaciones sociales causadas hasta esa fecha, sin que por ello se entienda terminado su contrato de trabajo (L. 50/90, art. 18).

Artículo 26. Se denomina jornal el salario estipulado por días y sueldo, el estipulado con períodos mayores (CST, art. 133).

Artículo 27. Salvo convenio por escrito, el pago de los salarios se efectuará en el lugar en donde el trabajador presta sus servicios durante el trabajo, o inmediatamente después del cese (CST, art. 138, num. 1°).

Períodos de pago:

Ejemplo: quincenales, mensuales (uno de los dos o los dos).

Artículo 28. El salario se pagará al trabajador directamente o a la persona que él autorice por escrito así:

1. El salario en dinero debe pagarse por períodos iguales y vencidos. El período de pago para los jornales no puede ser mayores de una semana, y para sueldos no mayor de un mes.
2. El pago del trabajo suplementario o de horas extras y el recargo por trabajo nocturno debe efectuarse junto con el salario ordinario del período en que se han causado o a más tardar con el salario del período siguiente (CST, art. 134).

CAPÍTULO XI

SERVICIO MÉDICO, MEDIDAS DE SEGURIDAD, RIESGOS PROFESIONALES, PRIMEROS AUXILIOS EN CASO DE ACCIDENTES DE TRABAJO, NORMAS SOBRE LABORES EN ORDEN A LA MAYOR HIGIENE, REGULARIDAD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

Artículo 29. Es obligación del empleador velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo. Igualmente, es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes en medicina preventiva y del trabajo, y en higiene y seguridad industrial, de conformidad al programa de salud ocupacional, y con el objeto de velar por la protección integral del trabajador.

Artículo 30. Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán por el Instituto de Seguros Sociales o EPS, ARP, a través de la IPS a la cual se encuentren asignados. En caso de no afiliación estará a cargo del empleador sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

Artículo 31. Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo conducente para que sea examinado por el médico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse. Si este no diere aviso dentro del término indicado o no se sometiere al examen médico que se haya ordenado, su inasistencia al trabajo se tendrá como injustificada para los efectos a que haya lugar, a menos que demuestre que estuvo en absoluta imposibilidad para dar el aviso y someterse al examen en la oportunidad debida.

Artículo 32. Los trabajadores deben someterse a las instrucciones y tratamiento que ordena el médico que los haya examinado, así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para todos o algunos de ellos ordena la empresa en determinados casos. El trabajador que sin justa causa se negare a someterse a los exámenes, instrucciones o tratamientos antes indicados, perderá el derecho a la prestación en dinero por la incapacidad que sobrevenga a consecuencia de esa negativa.

Artículo 33. Los trabajadores deberán someterse a todas las medidas de higiene y seguridad que prescriban las autoridades del ramo en general, y en particular a las que ordene la empresa para prevención de las enfermedades y de los riesgos en el manejo de las máquinas y demás elementos de trabajo especialmente para evitar los accidentes de trabajo.

Parágrafo. El grave incumplimiento por parte del trabajador de las instrucciones, reglamentos y determinaciones de prevención de riesgos, adoptados en forma general o específica, y que se encuentren dentro del programa de salud ocupacional de la respectiva empresa, que la hayan comunicado por escrito, facultan al empleador para la terminación del vínculo o relación laboral

por justa causa, tanto para los trabajadores privados como los servidores públicos, previa autorización del Ministerio del Trabajo, respetando el derecho de defensa (D. 1295/94, art. 91).

Artículo 34. En caso de accidente de trabajo, el jefe de la respectiva dependencia, o su representante, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico y tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al mínimo, las consecuencias del accidente, denunciando el mismo en los términos establecidos en el Decreto 1295 de 1994 ante la EPS y la ARL.

Artículo 35. En caso de accidente no mortal, aun el más leve o de apariencia insignificante, el trabajador lo comunicará inmediatamente al empleador, a su representante o a quien haga sus veces, para que se provea la asistencia médica y tratamiento oportuno según las disposiciones legales vigentes, indicará, las consecuencias del accidente y la fecha en que cese la incapacidad.

Artículo 36. Todas las empresas y las entidades administradoras de riesgos profesionales deberán llevar estadísticas de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales para lo cual deberán en cada caso determinar la gravedad y la frecuencia de los accidentes de trabajo o de las enfermedades profesionales de conformidad con el reglamento que se expida.

Todo accidente de trabajo o enfermedad profesional que ocurra en una empresa o actividad económica, deberá ser informado por el empleador a la entidad administradora de riesgos profesionales y a la entidad promotora de salud, en forma simultánea, dentro de los dos días hábiles siguientes de ocurrido el accidente o diagnosticada la enfermedad.

Artículo 37. En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores, se someterán a las normas de riesgos profesionales del Código Sustantivo del Trabajo, a la Resolución 1016 de 1989 expedida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad

Social y las demás que con tal fin se establezcan. De la misma manera ambas partes están obligadas a sujetarse al Decreto-Ley 1295 de 1994, y la Ley 776 del 17 de diciembre de 2002, del sistema general de riesgos profesionales, de conformidad con los términos estipulados en los preceptos legales pertinentes y demás normas concordantes y reglamentarias antes mencionadas.

CAPÍTULO XII

PRESCRIPCIONES DE ORDEN

Artículo 38. Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

- a) Respeto y subordinación a los superiores.
- b) Respeto a sus compañeros de trabajo.
- c) Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de labores.
- d) Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- e) Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
- f) Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.
- g) Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, con su verdadera intención que es en todo caso la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.
- h) Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de las máquinas o instrumentos de trabajo.

- i) Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñar las labores siendo prohibido salvo orden superior, pasar al puesto de trabajo de otros compañeros.

CAPÍTULO XIII

ORDEN JERÁRQUICO

Artículo 39. El orden jerárquico de acuerdo con los cargos existentes en la empresa, es el siguiente: Administrador, Supervisor, Operarios.

Parágrafo. De los cargos mencionados, tienen facultades para imponer sanciones disciplinarias a los trabajadores de la empresa: El Administrador.

CAPÍTULO XIV

LABORES PROHIBIDAS PARA MUJERES Y MENORES

Artículo 40. Queda prohibido emplear a los menores de dieciocho (18) años y a las mujeres en trabajo de pintura industrial, que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos pigmentos. Las mujeres sin distinción de edad y los menores de dieciocho (18) años no pueden ser empleados en trabajos subterráneos de las minas ni en general trabajar en labores peligrosas, insalubres o que requieran grandes esfuerzos (CST, art. 242, ords. 2º y 3º).

Artículo 41. Los menores no podrán ser empleados en los trabajos que a continuación se enumeran, por cuanto suponen exposición severa a riesgos para su salud o integridad física:

- 1) Trabajos que tengan que ver con sustancias tóxicas o nocivas para la salud.

- 2) Trabajos a temperaturas anormales o en ambientes contaminados o con insuficiente ventilación.
- 3) Trabajos subterráneos de minería de toda índole y en los que confluyen agentes nocivos, tales como contaminantes, desequilibrios térmicos, deficiencia de oxígeno a consecuencia de la oxidación o la gasificación.
- 4) Trabajos donde el menor de edad está expuesto a ruidos que sobrepasen ochenta (80) decibeles.
- 5) Trabajos donde se tenga que manipular con sustancias radiactivas, pinturas luminiscentes, rayos X, o que impliquen exposición a radiaciones ultravioletas, infrarrojas y emisiones de radiofrecuencia.
- 6) Todo tipo de labores que impliquen exposición a corrientes eléctricas de alto voltaje.
- 7) Trabajos submarinos.
- 8) Trabajo en basurero o en cualquier otro tipo de actividades donde se generen agentes biológicos patógenos.
- 9) Actividades que impliquen el manejo de sustancias explosivas, inflamables o cáusticas.
- 10) Trabajos en pañoleros o fogoneros, en los buques de transporte marítimo.
- 11) Trabajos en pintura industrial que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos elementos.
- 12) Trabajos en máquinas esmeriladoras, afilado de herramientas, en muelas abrasivas de alta velocidad y en ocupaciones similares.
- 13) Trabajos en altos hornos, horno de fundición de metales, fábrica de acero, talleres de laminación, trabajos de forja, y en prensa pesada de metales.
- 14) Trabajos y operaciones que involucren la manipulación de cargas pesadas.

- 15) Trabajos relacionados con cambios de correas de transmisión, aceite, engrasado y otros trabajos próximos a transmisiones pesadas o de alta velocidad.
- 16) Trabajos en cizalladoras, cortadoras, laminadoras, tornos, fresadoras, troqueladoras, otras máquinas particularmente peligrosas.
- 17) Trabajos de vidrio y alfarería, trituración y mezclado de materia prima, trabajo de hornos, pulido y esmerilado en seco de vidriería, operaciones de limpieza por chorro de arena, trabajo en locales de vidriado y grabado, trabajos en la industria cerámica.
- 18) Trabajo de soldadura de gas y arco, corte con oxígeno en tanques o lugares confinados, en andamios o en molduras precalentadas.
- 19) Trabajos en fábricas de ladrillos, tubos y similares, moldeado de ladrillos a mano, trabajo en las prensas y hornos de ladrillos.
- 20) Trabajo en aquellas operaciones y/o procesos en donde se presenten altas temperaturas y humedad.
- 21) Trabajo en la industria metalúrgica de hierro y demás metales, en las operaciones y/o procesos donde se desprenden vapores o polvos tóxicos y en plantas de cemento.
- 22) Actividades agrícolas o agroindustriales que impliquen alto riesgo para la salud.
- 23) Las demás que señalen en forma específica los reglamentos del Ministerio del Trabajo.

Parágrafo. Los trabajadores menores de 18 años y mayores de catorce 14, que cursen estudios técnicos en el Servicio Nacional de Aprendizaje o en un instituto técnico especializado reconocido por el Ministerio de Educación Nacional o en una institución del sistema nacional de bienestar familiar autorizada para el efecto por el Ministerio del Trabajo, o que obtenga el certificado de aptitud profesional expedido por el Servicio Nacional de Aprendizaje “SENA”, podrán ser empleados en aquellas operaciones, ocupaciones o procedimientos señalados en este

artículo, que a juicio del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pueden ser desempeñados sin grave riesgo para la salud o la integridad física del menor mediante un adecuado entrenamiento y la aplicación de medidas de seguridad que garanticen plenamente la prevención de los riesgos anotados. Quedan prohibidos a los trabajadores menores de 18 años todo trabajo que afecte su moralidad. En especial le está prohibido el trabajo en casas de lenocinio y demás lugares de diversión donde se consuman bebidas alcohólicas. De igual modo se prohíbe su contratación para la reproducción de escenas pornográficas, muertes violentas, apología del delito u otros semejantes (D. 2737/89, arts. 245 y 246).

Queda prohibido el trabajo nocturno para los trabajadores menores, no obstante los mayores de dieciséis (16) años y menores de dieciocho (18) años podrán ser autorizados para trabajar hasta las ocho (8) de la noche siempre que no se afecte su asistencia regular en un centro docente, ni implique perjuicio para su salud física o moral (D. 2737/89, art. 243).

CAPÍTULO XV

OBLIGACIONES ESPECIALES PARA LA EMPRESA Y LOS TRABAJADORES

Artículo 42. Son obligaciones especiales del empleador:

- 1) Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, los instrumentos adecuados y las materias primas necesarias para la realización de las labores.
- 2) Procurar a los trabajadores locales apropiados y elementos adecuados de protección contra accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.

- 3) Prestar de inmediato los primeros auxilios en caso de accidentes o enfermedad. Para este efecto, el establecimiento mantendrá lo necesario según reglamentación de las autoridades sanitarias.
- 4) Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
- 5) Guardar absoluto respeto a la dignidad personal del trabajador y sus creencias y sentimientos.
- 6) Conceder al trabajador las licencias necesarias para los fines y en los términos indicados en el artículo 24 de este reglamento.
- 7) Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración del contrato, una certificación en que conste el tiempo de servicio, índole de la labor y salario devengado, e igualmente si el trabajador lo solicita, hacerle practicar examen sanitario y darle certificación sobre el particular, si al ingreso o durante la permanencia en el trabajo hubiere sido sometido a examen médico. Se considerará que el trabajador por su culpa elude, dificulta o dilata el examen, cuando transcurridos 5 días a partir de su retiro no se presenta donde el médico respectivo para las prácticas del examen, a pesar de haber recibido la orden correspondiente.
- 8) Pagar al trabajador los gastos razonables de venida y regreso, si para prestar su servicio lo hizo cambiar de residencia, salvo si la terminación del contrato se origina por culpa o voluntad del trabajador. Si el trabajador prefiere radicarse en otro lugar, el empleador le debe costear su traslado hasta concurrencia de los gastos que demandaría su regreso al lugar donde residía anteriormente. En los gastos de traslado del trabajador se entienden comprendidos los familiares que con él convivieren.
- 9) Abrir y llevar al día los registros de horas extras.
- 10) Conceder a las trabajadoras que estén en período de lactancia los descansos ordenados por el artículo 238 del Código Sustantivo del Trabajo.

- 11) Conservar el puesto a los trabajadores que estén disfrutando de los descansos remunerados, a que se refiere el numeral anterior, o de licencia de enfermedad motivada por el embarazo o parto. No producirá efecto alguno el despido que el empleador comunique a la trabajadora en tales períodos o que si acude a un preaviso, este expire durante los descansos o licencias mencionadas.
- 12) Llevar un registro de inscripción de todas las personas menores de edad que emplee, con indicación de la fecha de nacimiento de las mismas.
- 13) Cumplir este reglamento y mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.
- 14) Además de las obligaciones especiales a cargo del empleador, este garantizará el acceso del trabajador menor de edad a la capacitación laboral y concederá licencia no remunerada cuando la actividad escolar así lo requiera. Será también obligación de su parte, afiliarlo al Sistema de Seguridad Social Integral, suministrarles cada 4 meses en forma gratuita, un par de zapatos y un vestido de labor, teniendo en cuenta que la remuneración mensual sea hasta dos veces el salario mínimo vigente en la empresa (CST, art. 57).

Artículo 43. Son obligaciones especiales del trabajador:

- 1) Realizar personalmente la labor en los términos estipulados; observar los preceptos de este reglamento, acatar y cumplir las órdenes e instrucciones que de manera particular le imparta la empresa o sus representantes según el orden jerárquico establecido.
- 2) No comunicar a terceros salvo autorización expresa las informaciones que sean de naturaleza reservada y cuya divulgación pueda ocasionar perjuicios a la empresa, lo que no obsta para denunciar delitos comunes o violaciones del contrato o de las normas legales de trabajo ante las autoridades competentes.

- 3) Conservar y restituir en buen estado, salvo deterioro natural, los instrumentos y útiles que les hayan facilitado y las materias primas sobrantes.
- 4) Guardar rigurosamente la moral en las relaciones con sus superiores y compañeros.
- 5) Comunicar oportunamente a la empresa las observaciones que estimen conducentes a evitarle daño y perjuicios.
- 6) Prestar la colaboración posible en caso de siniestro o riesgo inminentes que afecten o amenacen las personas o las cosas de la empresa.
- 7) Observar las medidas preventivas higiénicas prescritas por el médico de la empresa o por las autoridades del ramo y observar con suma diligencia y cuidados las instrucciones y órdenes preventivas de accidentes o de enfermedades profesionales.
- 8) Registrar en las oficinas de la empresa su domicilio y dirección y dar aviso oportuno de cualquier cambio que ocurra (CST, art. 58).

Artículo 44. Se prohíbe a la empresa:

- 1) Deducir, retener o compensar suma alguna del monto de los salarios y prestaciones en dinero que corresponda a los trabajadores sin autorización previa escrita de estos, para cada caso y sin mandamiento judicial, con excepción de los siguientes:
 - a) Respecto de salarios pueden hacerse deducciones, retenciones o compensaciones en los casos autorizados por los artículos 113, 150, 151, 152 y 400 del Código Sustantivo de Trabajo.
 - b) Las cooperativas pueden ordenar retenciones hasta del cincuenta por ciento (50%) de salarios y prestaciones, para cubrir sus créditos, en la forma y en los casos en que la ley los autorice.
 - c) El Banco Popular, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 24 de 1952, puede igualmente ordenar retenciones hasta de un cincuenta por ciento (50%) de salario y prestaciones, para cubrir sus créditos en la forma y en los casos en que la ley lo autoriza, y d) En cuanto a la

cesantía y las pensiones de jubilación, la empresa puede retener el valor respectivo en los casos del artículo 250 del Código Sustantivo de Trabajo.

- 2) Obligar en cualquier forma a los trabajadores a comprar mercancías o víveres en almacenes que establezca la empresa.
- 3) Exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se admita en el trabajo o por motivo cualquiera que se refiera a las condiciones de este.
- 4) Limitar o presionar en cualquier forma a los trabajadores el ejercicio de su derecho de asociación.
- 5) Imponer a los trabajadores obligaciones de carácter religioso o político o dificultarles o impedirles el ejercicio del derecho al sufragio.
- 6) Hacer o autorizar propaganda política en los sitios de trabajo.
- 7) Hacer o permitir todo género de rifas, colectas o suscripciones en los mismos sitios.
- 8) Emplear en las certificaciones de que trata el ordinal 7° del artículo 57 del Código Sustantivo del Trabajo signos convencionales que tiendan a perjudicar a los interesados o adoptar el sistema de “lista negra”, cualquiera que sea la modalidad que se utilice para que no se ocupe en otras empresas a los trabajadores que se separen o sean separados del servicio.
- 9) Cerrar intempestivamente la empresa. Si lo hiciera además de incurrir en sanciones legales deberá pagar a los trabajadores los salarios, prestaciones, o indemnizaciones por el lapso que dure cerrada la empresa. Así mismo cuando se compruebe que el empleador en forma ilegal ha retenido o disminuido colectivamente los salarios a los trabajadores, la cesación de actividades de estos, será imputable a aquél y les dará derecho a reclamar los salarios correspondientes al tiempo de suspensión de labores.

- 10) Despedir sin justa causa comprobada a los trabajadores que les hubieren presentado pliego de peticiones desde la fecha de presentación del pliego y durante los términos legales de las etapas establecidas para el arreglo del conflicto.
- 11) Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los trabajadores o que ofenda su dignidad (CST, art. 59).

Artículo 45. Se prohíbe a los trabajadores:

- 1) Sustraer de la fábrica, taller o establecimiento los útiles de trabajo, las materias primas o productos elaborados sin permiso de la empresa.
- 2) Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de narcótico o de drogas enervantes.
- 3) Conservar armas de cualquier clase en el sitio de trabajo a excepción de las que con autorización legal puedan llevar los celadores.
- 4) Faltar al trabajo sin justa causa de impedimento o sin permiso de la empresa, excepto en los casos de huelga, en los cuales deben abandonar el lugar de trabajo.
- 5) Disminuir intencionalmente el ritmo de ejecución del trabajo, suspender labores, promover suspensiones intempestivas del trabajo e incitar a su declaración o mantenimiento, sea que se participe o no en ellas.
- 6) Hacer colectas, rifas o suscripciones o cualquier otra clase de propaganda en los lugares de trabajo.
- 7) Coartar la libertad para trabajar o no trabajar o para afiliarse o no a un sindicato o permanecer en él o retirarse.
- 8) Usar los útiles o herramientas suministradas por la empresa en objetivos distintos del trabajo contratado (CST, art. 60).

CAPÍTULO XVI

ESCALA DE FALTAS Y SANCIONES DISCIPLINARIAS

Artículo 46. La empresa no puede imponer a sus trabajadores sanciones no previstas en este reglamento, en pactos, convenciones colectivas, fallos arbitrales o en el contrato de trabajo (CST, art. 114).

Artículo 47. Se establecen las siguientes clases de faltas leves, y sus sanciones disciplinarias, así:

- a) El retardo hasta de quince (15) minutos en la hora de entrada sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez, multa de la décima parte del salario de un día; por la segunda vez, multa de la quinta parte del salario de un día; por tercera vez suspensión en el trabajo en la mañana o en la tarde según el turno en que ocurra, y por cuarta vez suspensión en el trabajo por tres días.
- b) La falta en el trabajo en la mañana, en la tarde o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente cuando no causa perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez suspensión en el trabajo hasta por tres días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por ocho días.
- c) La falta total al trabajo durante el día sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica, por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez, suspensión en el trabajo hasta por dos meses.
- d) La violación leve por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias implica por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por 2 meses.

La imposición de multas no impide que la empresa prescinda del pago del salario correspondiente al tiempo dejado de trabajar. El valor de las multas se consignará en cuenta especial para dedicarse exclusivamente a premios o regalos para los trabajadores del establecimiento que más puntual y eficientemente, cumplan sus obligaciones.

Artículo 48. Constituyen faltas graves:

- a) El retardo hasta de 15 minutos en la hora de entrada al trabajo sin excusa suficiente, por quinta vez.
- b) La falta total del trabajador en la mañana o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente, por tercera vez.
- c) La falta total del trabajador a sus labores durante el día sin excusa suficiente, por tercera vez.
- d) Violación grave por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias.

CAPÍTULO XVII

PROCEDIMIENTOS PARA COMPROBACIÓN DE FALTAS Y FORMAS DE APLICACIÓN DE LAS SANCIONES DISCIPLINARIAS

Artículo 49. Antes de aplicarse una sanción disciplinaria, el empleador deberá oír al trabajador inculpado directamente y si este es sindicalizado deberá estar asistido por dos representantes de la organización sindical a que pertenezca. En todo caso se dejará constancia escrita de los hechos y de la decisión de la empresa de imponer o no, la sanción definitiva (CST, art. 115).

Artículo 50. No producirá efecto alguno la sanción disciplinaria impuesta con violación del trámite señalado en el anterior artículo (CST, art. 115).

CAPÍTULO XVIII

RECLAMOS: PERSONAS ANTE QUIENES DEBEN PRESENTARSE Y SU TRAMITACIÓN

Artículo 51. Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo de: Ejemplo: gerente, subgerente, quien los oirá y resolverá en justicia y equidad (diferente del que aplica las sanciones).

Artículo 52. Se deja claramente establecido que para efectos de los reclamos a que se refieren los artículos anteriores, el trabajador o trabajadores pueden asesorarse del sindicato respectivo.

Parágrafo. En la empresa FINANCOR S.A.S. no existen prestaciones adicionales a las legalmente obligatorias.

CAPÍTULO XIX

PUBLICACIONES

Artículo 53. Dentro de los quince (15) días siguientes al de la notificación de la resolución aprobatoria del presente reglamento, el empleador debe publicarlo en el lugar de trabajo, mediante la fijación de dos (2) copias de caracteres legibles, en dos (2) sitios distintos. Si hubiere varios lugares de trabajo separados, la fijación debe hacerse en cada uno de ellos. Con el reglamento debe fijarse la resolución aprobatoria (CST, art. 120).

CAPÍTULO XX

VIGENCIA

Artículo 54. El presente reglamento entrará a regir 8 días después de su publicación hecha en la forma prescrita en el artículo anterior de este reglamento (CST, art. 121).

CAPÍTULO XVII

Disposiciones finales

Artículo 55. Desde la fecha que entra en vigencia este reglamento, quedan sin efecto las disposiciones del reglamento que antes de esta fecha haya tenido la empresa.

CAPÍTULO XXI

CLÁUSULAS INEFICACES

Artículo 56. No producirán ningún efecto las cláusulas del reglamento que desmejoren las condiciones del trabajador en relación con lo establecido en las leyes, contratos individuales, pactos, convenciones colectivas o fallos arbitrales los cuales sustituyen las disposiciones del reglamento en cuanto fueren más favorables al trabajador (CST, art. 109).

CAPÍTULO XXII

MECANISMOS DE PREVENCIÓN DEL ABUSO LABORAL Y PROCEDIMIENTO INTERNO DE SOLUCIÓN

Artículo 57. Los mecanismos de prevención de las conductas de acoso laboral previstos por la empresa constituyen actividades tendientes a generar una conciencia colectiva conviviente, que promueva el trabajo en condiciones dignas y justas, la armonía entre quienes comparten vida laboral empresarial y el buen ambiente en la empresa y proteja la intimidad, la honra, la salud mental y la libertad de las personas en el trabajo.

Artículo 58. En desarrollo del propósito a que se refiere el artículo anterior, la empresa ha previsto los siguientes mecanismos (a título de ejemplo):

- 1) Información a los trabajadores sobre la Ley 1010 de 2006, que incluya campañas de divulgación preventiva, conversatorios y capacitaciones sobre el contenido de dicha ley, particularmente en relación con las conductas que constituyen acoso laboral, las que no, las circunstancias agravantes, las conductas atenuantes y el tratamiento sancionatorio.
- 2) Espacios para el diálogo, círculos de participación o grupos de similar naturaleza para la evaluación periódica de vida laboral, con el fin de promover coherencia operativa y armonía funcional que faciliten y fomenten el buen trato al interior de la empresa.
- 3) Diseño y aplicación de actividades con la participación de los trabajadores, a fin de:
 - a) Establecer, mediante la construcción conjunta, valores y hábitos que promuevan vida laboral conviviente;
 - b) Formular las recomendaciones constructivas a que hubiere lugar en relación con situaciones empresariales que pudieren afectar el cumplimiento de tales valores y hábitos y
 - c) Examinar conductas específicas que pudieren configurar acoso laboral u otros hostigamientos en la empresa, que afecten la dignidad de las personas, señalando las recomendaciones correspondientes.
- 4) Las demás actividades que en cualquier tiempo estableciere la empresa para desarrollar el propósito previsto en el artículo anterior.

Artículo 59. Para los efectos relacionados con la búsqueda de solución de las conductas de acoso laboral, se establece el siguiente procedimiento interno con el cual se pretende desarrollar las características de confidencialidad, efectividad y naturaleza conciliatoria señaladas por la ley para este procedimiento:

1. La empresa tendrá un comité (u órgano de similar tenor), integrado en forma bipartita, por un representante de los trabajadores y un representante del empleador o su delegado. Este comité se denominará "comité de convivencia laboral".

2. El comité de convivencia laboral realizará las siguientes actividades:

a) Evaluar en cualquier tiempo la vida laboral de la empresa en relación con el buen ambiente y la armonía en las relaciones de trabajo, formulando a las áreas responsables o involucradas, las sugerencias y consideraciones que estimare necesarias.

b) Promover el desarrollo efectivo de los mecanismos de prevención a que se refieren los artículos anteriores.

c) Examinar de manera confidencial, cuando a ello hubiere lugar, los casos específicos o puntuales en los que se planteen situaciones que pudieren tipificar conductas o circunstancias de acoso laboral.

d) Formular las recomendaciones que se estimaren pertinentes para reconstruir, renovar y mantener vida laboral conviviente en las situaciones presentadas, manteniendo el principio de la confidencialidad en los casos que así lo ameritaren.

e) Hacer las sugerencias que considerare necesarias para la realización y desarrollo de los mecanismos de prevención, con énfasis en aquellas actividades que promuevan de manera más efectiva la eliminación de situaciones de acoso laboral, especialmente aquellas que tuvieren mayor ocurrencia al interior de la vida laboral de la empresa.

f) Atender las conminaciones preventivas que formularen los inspectores de trabajo en desarrollo de lo previsto en el numeral 2° del artículo 9° de la Ley 1010 de 2006 y disponer las medidas que se estimaren pertinentes.

g) Las demás actividades inherentes o conexas con las funciones anteriores.

3. Este comité se reunirá por lo menos, 2 veces al mes y designará de su seno un coordinador ante quien podrán presentarse las solicitudes de evaluación de situaciones eventualmente configurantes de acoso laboral con destino al análisis que debe hacer el comité, así como las sugerencias que a través del comité realizaren los miembros de la comunidad empresarial para el mejoramiento de la vida laboral.

4. Recibidas las solicitudes para evaluar posibles situaciones de acoso laboral, el comité en la sesión respectiva las examinará, escuchando, si a ello hubiere lugar, a las personas involucradas; construirá con tales personas la recuperación de tejido convivente, si fuere necesario; formulará las recomendaciones que estime indispensables y, en casos especiales, promoverá entre los involucrados compromisos de convivencia.

5. Si como resultado de la actuación del comité, este considerare prudente adoptar medidas disciplinarias, dará traslado de las recomendaciones y sugerencias a los funcionarios o trabajadores competentes de la empresa, para que adelanten los procedimientos que correspondan de acuerdo con lo establecido para estos casos en la ley y en el presente reglamento.

6. En todo caso, el procedimiento preventivo interno consagrado en este artículo, no impide o afecta el derecho de quien se considere víctima de acoso laboral para adelantar las acciones administrativas y judiciales establecidas para el efecto en la Ley 1010 de 2006.

Fecha: febrero de 2020.

Dirección: Lórica

Ciudad: Santa Cruz de Lórica

Departamento: Córdoba.

Representante legal: Angie Paola Llorente Doria