

VERBEL ENTERPRISE
WWW.VERBELENTERPRISE.COM

OPCIÓN DE GRADO
MODELO DE NEGOCIO

JHON ALEXANDER VERBEL BOHÓRQUEZ
COD: T00030587

LABORATORIO DE CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

TUTOR
LUIS CARLOS ARRAUT CAMARGO
DIRECTOR CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
CARTAGENA DE INDIAS, D.T.C

2016

AGRADECIMIENTO

Agradecer a los profesores Roberto Gómez y Luis Carlos Arraut de la Universidad Tecnológica de Bolívar que colaboró en la construcción de este modelo de factibilidad, que bajo de sus lineamientos se construyó un estudio solido que permitirá establecer que tan factible es o no el modelo de negocio. Además agradecimiento al profesor Humberto Sánchez donde se generó la idea de negocio en una materia de emprendimiento dictada en la UTB.

CARTA DE APROBACIÓN

CARTA DE APROBACIÓN DE TUTORÍA

Bogotá 7 de marzo de 2017

LUIS CARLOS ARRAUT CAMARGO
PhD. DIRECCIÓN DE EMPRESAS
DIRECTOR CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Laboratorio de Creatividad e Innovación "El Patio"

Estimado Profesor. Luis Carlos Arraut

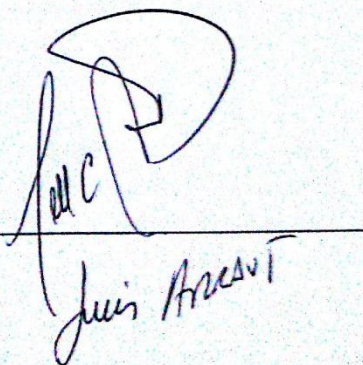
Tengo el agrado en manifestarle mi interés en realizar el plan de negocios como opción de grado, como está planteado en el reglamento estudiantil de la universidad Tecnológica de Bolívar, puntualmente en el artículo 135 numeral a. y el artículo 136. Al ser la universidad una institución con vocación empresarial, quise seguir estos lineamientos para fomentar la creación de mi propia empresa. Le agradecería de antemano debido a su experiencia profesional en el ambiente de la innovación y creación de empresa en tener su aprobación como tutor de mi modelo de negocio.

Muchas gracias

Atte.

Jhon Alexander Verbel Bohórquez
Estudiante de Ingeniería Industrial UTB
Cód: T0030587

Firma de Tutor



Luis Arraut

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

1. INTRODUCCIÓN.....	8
2. OBJETIVOS GENERALES	9
3. OBJETIVOS ESPECIFICOS	9
4. JUSTIFICACIÓN	10
4. MODELO ESQUEMA DE PLAN DE NEGOCIO	11
4.1PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	11
4.1.1Denominación y Dirección de la sociedad.....	11
4.1.2Resumen del proyecto	11
4.1.3Cronología del proyecto: orígenes y actualidad	13
4.1.4PRESENTACIÓN DEL EQUIPO HUMANO	13
4.1.5CUADRO RESUMEN DEL PROYECTO	18
4.2PLAN DE MARKETING.....	19
4.2.1ANÁLISIS DE SITUACIÓN	19
4.2.2VISIÓN, MISIÓN A CORTO, MEDIANO Y A LARGO PLAZO	31
4.2.3ESTRATEGIA COMERCIAL Y MARKETING MIX.....	32
4.3PROCESO DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO	35
4.4PLAN DE TALENTO HUMANO.....	37
4.4.1DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS	37
4.4.2ORGANIGRAMA.....	38
4.4.3FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.....	38
4.5PLAN ECONÓMICO.....	39
4.5.1FLUJO DE EFECTIVO.....	40
5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	41
5.1ESTUDIO DE MERCADO	41
5.1.1SEGMENTO DE MERCADO Y NICHOS	46
5.1.2COMPETIDORES	50
5.1.3PROVEEDORES	51
5.1.4ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN	51
5.1.5DESARROLLO TRABAJO DE CAMPO.....	52

5.2ESTUDIO TECNICO	62
5.2.1SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN / COMERCIALIZACIÓN.....	63
5.2.2TAMAÑO DEL PROYECTO	63
5.2.3DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	63
5.2.4EQUIPOS DE OFICINA.....	64
5.2.5SOFTWARE	64
5.2.6LOCALIZACIÓN.....	65
5.2.7DISEÑO DE PUESTO DE TRABAJO	65
5.3ESTUDIO ADMINISTRATIVO	66
5.3.1MISIÓN.....	66
5.3.2VISIÓN	67
5.3.3EL OBJETIVO DEL NEGOCIO	69
5.3.4ORGANIGRAMA.....	69
5.3.5JORNADA LABORAL	71
5.3.6ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO	71
5.3.7CONTRATACIÓN Y SALARIO.....	72
5.3.8DESEMPEÑO LABORAL.....	72
5.4ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO.....	73
5.4.1SUPUESTO FINANCIERO	73
5.4.2PRIMER ESCENARIO FINACIERO (SEGMENTO DE MERCADO)	74
5.4.3SEGUNDO ESCENARIO FINANCIERO (REAL)	82
5.4.4TERCER ESCENARIO FINANCIERO	90
6. ANALISIS DE LA FACTIBILIDAD DEL MODELO DE NEGOCIO.....	97
6.1CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO	97
6.2CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO TECNICO.....	97
6.3CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	97
6.4CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	98
7. FACTIBILIDAD DE LA EMPRESA.....	99
Bibliografía	100
ANEXO	102

LISTA DE TABLA

Tabla1. Modelo canvas

Tabla2. DAFO del mercado donde trabajamos

Tabla3. DAFO de la empresa o el proyecto

Tabla4. Visión, misión a corto, mediano y a largo plazo

Tabla5. Estrategia de producto o servicio

Tabla6. Estrategia de distribución y comercialización

Tabla7. Estimación y previsiones

Tabla8. Presupuesto

Tabla9. Descripción de los puestos

Tabla10. Flujo de efectivo

Tabla11. Tasas del banco de Bogotá

Tabla12. Valores de equipo de oficina

Tabla13. Supuestos financiero

Tabla14. Ingreso/venta del primer año escenario 1

Tabla15. Costo de cada producto o servicio escenario 1

Tabla16. Proyecciones escenario 1

Tabla17. Inversiones escenario 1

Tabla18. Nomina / gastos fijo escenario 1

Tabla19. Inversión total y necesidades de financiamiento escenario 1

Tabla20. Estado de resultado escenario 1

Tabla21. Balance general escenario 1

Tabla22. Flujo de caja escenario 1

Tabla23. Ingreso/venta del primer año escenario 2

Tabla24. Costo de cada producto o servicio escenario 2

Tabla25. Proyecciones escenario 2

Tabla26. Inversiones escenario 2

Tabla27. Nomina escenario 2

Tabla28. Gastos fijo escenario 2

Tabla29. Inversión total y necesidades de financiamiento escenario 2

Tabla30. Estado de resultado escenario 2

Tabla31. Balance general escenario 2

Tabla32. Flujo de caja escenario 2

Tabla33. Inversión inicial escenario 3

Tabla34. Nomina escenario 3

Tabla35. Gastos fijo escenario 3

Tabla36. Calculo del capital de trabajo escenario 3

Tabla37. Aporte de emprendedores escenario 3

- Tabla38.** Tasas de interés fondo emprender SENA
- Tabla39.** Calculo del préstamo escenario 3
- Tabla40.** Estado de resultado escenario 3
- Tabla41.** Balance escenario 3
- Tabla42.** Flujo de caja escenario 3
- Tabla43.** Ingreso y gastos de trabajadores de Cerro Matoso
- Tabla44.** Volatilidad de acciones
- Tabla45.** Correlatividad
- Tabla46.** Beta
- Tabla47.** Portafolio de inversión por escenario

LISTA DE CUADROS

- Cuadro1.** Resumen del proyecto
- Cuadro2.** Evaluación financiera y punto de equilibrio
- Cuadro3.** Evaluación financiera y punto de equilibrio
- Cuadro4.** Evaluación financiera y punto de equilibrio

LISTA DE GRAFICAS

- Grafico1.** Imagen del propietario
- Grafico2.** Mapa de empatía
- Grafico3.** Organigrama
- Grafico4.** Comparativo de regionalización presentada al congreso
- Grafico5.** Tasa de desempleo en Colombia: total nacional
- Grafico6.** Tasa de crecimiento, participación y contribuciones al PIB
- Grafico7.** Mercado
- Grafico8.** Montelibano
- Grafico9.** Cerro Matoso
- Grafico10.** Segmento y nicho de mercado
- Grafico11.** Tipo de vivienda
- Grafico12.** Pregunta1
- Grafico13.** Pregunta2
- Grafico14.** Pregunta3
- Grafico15.** Pregunta4
- Grafico16.** Pregunta5
- Grafico17.** Pregunta6
- Grafico18.** Diseño puesto de trabajo
- Grafico19.** Organigrama

Grafico20. Punto de equilibrio escenario 1

Grafica21. Punto de equilibrio escenario 2

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de grado se refiere a la realización de un modelo de negocio y un estudio de factibilidad, dividiendo el trabajo en los dos componentes esenciales anteriormente mencionados para la empresa VERBEL ENTERPRISE sección V-MONEY. El modelo de negocio permitirá establecer el CORE BUSINESS de la empresa, identificando las estrategias para llegar a hacia un cliente donde se identifique la satisfacción del mismo, con ayuda de arquetipos de clientes y herramientas como el modelo CANVAS que una herramienta dinámica para identificar las interrelaciones de diferentes componentes en la realización de actividades de la empresa.

La creación jurídica de la empresa está supeditada al tipo de organización donde se evaluara su estructura organizacional.

El segundo componente del trabajo de grado está en los 4 componentes del estudio de factibilidad que se evaluarían como son un estudio de mercado, un estudio técnico, un estudio administrativo legal y por ultimo un estudio económico y financiera.

Un estudio de mercado es de vital importancia porque determina los potenciales clientes y competidores que interactuaran con la organización y permitirá conocer de manera cuantitativa el potencial de clientes en el municipio de Montelibano.

Un estudio técnico nos mostrara lo que necesita la empresa para su operación como es el caso de Verbel Enterprise acoplado a las tecnologías y su posibilidad de adaptación a otros entornos.

Un estudio de administrativo que determinara la esencia, rumbo y políticas que tendrá la empresa que mejore la satisfacción del cliente y de los trabajadores de la empresa con políticas de integración social.

Un estudio financiero nos dará la posibilidad determinar la viabilidad financiera de la empresa utilizando los informes financieros en tres tipos de escenarios.

2. OBJETIVOS GENERALES

Diseñar una empresa que sea sostenible en el tiempo que impacte en tres ejes fundamentales como es el ambiental, económico y social.

3. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Considerar el tipo de compañía dentro de la reglamentación colombiana.
- Examinar el talento humano competente para la realización de la actividad económica.
- Identificar el tipo de cliente que ayude a enfocar los servicios
- Mencionar estrategias que ayuden a potenciar los servicios prestados
- Establecer políticas que ayuden al correcto funcionamiento de la empresa
- Sugerir un modelo organizacional acorde a la realidad del propietario de la empresa
- Analizar el entorno interno y externo de la empresa.
- Explicar el mercado y nicho de mercado a que está expuesta.

- Considerar el componente técnico de la empresa
- Comparar diferentes escenarios económicos presentes en la empresa
- Mencionar la factibilidad de la empresa según los escenarios económicos.

4. JUSTIFICACIÓN

La situación mundial en materia de empleos está cada vez más crítica, hay saturación en los mercados por el número de profesionales que salen de las instituciones de educación superior buscando trabajo, a medida que pasa los años las industrias van a estar cada vez más robotizadas agravando la empleabilidad de las personas.

Emprender un negocio como herramienta para laborar en el país y además ayudar a personas a tener un trabajo; las personas de hoy en día deben tomar riesgos que ayuden a mejorar la calidad de un producto o prestando un buen servicio o innovando uno de estos factores para estar en el mercado y ayudar a la comunidad a resolverle una necesidad que no ha sido tomada y así generar un beneficio que impacte a la empresa como al cliente.

4. MODELO ESQUEMA DE PLAN DE NEGOCIO

El modelo esquema de plan de negocio describirá diferentes temáticas que permitan la comprensión generalizada de la empresa como las estrategias presentadas, el core del negocio, análisis de clientes entre otros.

4.1 PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

La presentación del negocio mostrara los aspectos del tipo de constitución, la experticia del integrante de la empresa y capacidad de realizar diferente tipos de funciones y tareas.

4.1.1 Denominación y Dirección de la sociedad

La sociedad se denominará VERBEL ENTERPRISE conformada como persona natural y la dirección de la sociedad será virtual con registro mercantil de la ciudad de Bogotá.

4.1.2 Resumen del proyecto

VERBEL ENTERPRISE es una empresa que prestara tres clases de servicio, como es el inmobiliario que está el mercado comisionista, el segundo servicio de préstamos de servicios audiovisuales y por último y donde me voy a enfocar en el proyecto es en este tercer servicio cuya área de estudio será es el sector financiero, V-MONEY una sección de VERBEL ENTERPRISE que prestara servicios que busca satisfacer las necesidades del cliente en el sector financiero.

La población colombiana vive un flagelo que daña nuestra economía y no la deja avanzar, y es el préstamo de dinero gota a gota “paga diario”; tratar de eliminar esta actividad de nuestro sistema financiero es de vital

importancia y suma importancia, ya que estas prácticas van en contra de la ley, exigiendo unas tasas de intereses muy elevadas a lo permitido por el gobierno nacional. El gobierno nacional está tomando medidas en el asunto, pero no es suficiente, el sistema gota a gota en vez de ir decreciendo, está aumentando paulatinamente. (EL TIEMPO, 2008). La usura destruye las finanzas familiares ya que, por acceder a créditos de fácil acceso, están exponiendo sus vidas por falta de pagos por los elevados intereses que realiza a personas inescrupulosas que se aprovechan de la necesidad de la población colombiana.

La importancia de este proyecto radica en hacer contrapeso a estas medidas de gota a gota “paga diario” como una obra social para apoyar al gobierno nacional en sus medidas, creando empresa que ayuden al colombiano de a pie, que no puede acceder al sistema financiero; donde la tramitología y la dificultad de recibir un préstamo es mayor, por consecuencia del tiempo, reportado a DATACREDITO entre otros. Actuando bajo la ley, mejorando los servicios de los clientes, se puede insertar al colombiano de bajos recursos al sistema, mejoramos sus finanzas familiares porque le permitimos a estas familias a no sentirse agobiadas por las altas tasas de intereses, le damos seguridad de que sus vidas no van a estar expuestas por el atraso de los altos intereses. Va hacer un proyecto que mejorara la vida de los colombianos, porque le damos la oportunidad de tener excelentes servicios que no contaban y la posibilidad de utilizar el crédito para sus necesidades, van a estar seguros de confiar en nuestra compañía.

4.1.3Cronología del proyecto: orígenes y actualidad

Como es de esperarse los establecimientos son unos de los grandes motores que tiene la economía colombiana donde apporto para el 2015, 19.8% al PIB. (DINERO,2015)

Además las ventajas que ofrecen el tipo de empresa como son la Persona natural, es la facilidad de crear empresa sin muchos trámites y presentar pocos documentos contables.

4.1.4PRESENTACIÓN DEL EQUIPO HUMANO

4.1.4.1MIEMBROS

Jhon Alexander Verbel Bohórquez



Grafica1.

4.1.4.2CAPACIDAD PROFESIONAL DE LOS MIEMBROS

Experiencia: Departamento de calidad del hospital local de Montelibano (practicante)

Formación:

Administración Financiera (en curso)
Universidad EAN

Ingeniero Industrial (2016)
Universidad Tecnológica de Bolívar

Profesional en Cine y Televisión (2012)
Corporación Universitaria UNITEC

Bachiller
Alianza para el progreso (2004)

Capacidad de gestión: Manejo de personal, enfocado a mejorar la calidad de los compañeros de trabajo.

Capacidad de promoción: En proyectos universitarios de cine, la promoción del cortometraje, medias unas habilidades para llegarle al cliente y vender el proyecto; llevar estas habilidades a la empresa y satisfacer esas necesidades de los colombianos

Méritos: Spelling Bee Contest (FIRST PLACE)
2000
Mención por promedio académico
2009
Mención Grado Meritorio “proyecto Audición”
2012

4.1.4.3 FUNCIONES Y TAREAS

Funciones

- Implementar una política de servicio al cliente
- Controlar los flujos de dinero
- Formular una política calidad que sea conveniente para la empresa
- Vigilar por el cumplimiento de las normas legales que afectan a este tipo de empresa
- Implementar ciclo de Deming a todos los procesos
- Velar por el flujo de caja libre

Tareas

1. Seleccionar a los posibles clientes.
2. Empaparse de las normas y leyes del sector financiero
3. Preparar un discurso en base a diapositivas de porque los servicios de la empresa son la mejor opción que tiene en el mercado.
4. Presentarle a los clientes los beneficios de la empresa.
5. Tomar las apreciaciones de los clientes sobre los servicios ofrecidos por la empresa.
6. Adecuar un lugar de trabajo
7. La planeación de la misión y visión de la empresa
8. Reunir la papelería
9. Hacer una base de datos con los clientes que accedieron a tomar nuestros servicios.
10. Abrir dos cuentas bancarias en el banco de más aceptación para los clientes

11. Hacer simulación de transferencia
12. Inducción a clientes sobre transferencia bancaria
13. Verificación de inscripción de cuentas de parte de los clientes y de la empresa
14. Llevar la contabilidad de ingresos y egresos.
15. Tomar datos y analizar, como al dejar el sistema gota a gota “paga diario”
mejoro las finanzas familiares de los clientes
16. Gestionar la mejor forma de cobro de cartera
17. Llevar indicadores de gestión que mejore las finanzas de la empresa.
18. Aplicar método de mejora continua a la empresa
19. Realizar análisis de riesgo.
20. Gestionar ingreso de capital legal para el aumento de clientes.
21. Presentarle al cliente por qué tomo la mejor opción con nuestros servicios

Descripción de las tareas

- 1.** Debido al capital muy limitado, se debe investigar e identificar a los clientes potenciales que cumplan con los pagos y no tengan reiteración de pagos en mora, para evaluar la empresa cuando todo marcha bien, con pagos a tiempo.
- 2.** Saber las normas que rige el sector financiero es de vital importancia porque nos blindaría de acciones legales a la empresa, y siga cumpliendo como la ley colombiana establece.
- 3.** Construir una serie de diapositivas para hacer que el cliente de manera visual, permita retener mayor información y convencerlo con cifras.
- 4.** Los beneficios que trae la empresa no puede estar relegado, es el punto clave para que el cliente se decida a tomar nuestro producto.
- 5.** El feedback nos ayuda a seguir innovando, porque lo importante es satisfacer al cliente, se innova porque se busca la mejor forma para mejorar sus necesidades.

- 6.** El puesto de trabajo es el centro de toda la operación. Debemos implementar los recursos que tenemos, un plan de salud ocupacional, para el encargado de las labores, debido a que el trabajador se expone a riesgos laborales. “estudio de ergonomía”
- 7.** La filosofía es el motor de la compañía, nos marca el direccionamiento que va a tener la empresa
- 8.** Los soportes de papelería como son letras, contratos, y/o otros tipos de elementos que soporten los movimientos que está haciendo la empresa.
- 9.** La base de datos nos permite buscar la información del cliente, hacer análisis de los incrementos de los clientes a medida que pasa el tiempo.
- 10.** Establecer un banco como materia de transacciones que el cliente posea para evitar que la mayoría de clientes tenga que gastar tiempo en abrir una cuenta.
- 11.** La simulación permite a la empresa saber cómo funciona, el tiempo que lleva realizar una transacción y los mecanismos para su aplicación, las TICs va hacer una herramienta clave para la satisfacción del cliente
- 12.** La inducción permite la apropiación del conocimiento a los clientes para que estén preparados sobre cómo hacer una transferencia bancaria. Por medio de video o folletos.
- 13.** Hacer constancia de que los clientes y la empresa tengan las cuentas inscritas para su total funcionamiento.
- 14.** Llevar la contabilidad para realizar los análisis de viabilidad de la empresa y su proyección a hacer una empresa sostenible en el tiempo.
- 15.** Mostrar los avances en las finanzas familiares a utilizar un sistema legal y dejar los altos intereses que se hace de manera informal y poco seguro, realizándole un análisis financiero de cuando estaba sus finanzas en sistema gota a gota “paga diario” y cuando esta con nuestra empresa.
- 16.** Crear una política de recaudo de cartera, que cumpla con un alto desempeño, que se a agradable con el cliente, porque es uno de los recursos donde se aumentan los costos por retraso.
- 17.** Los indicadores de gestión nos ayudaran a saber cómo está la empresa, para crear políticas para mejorarlos comparando con las empresas del sector y con las metas internas previstas por la gerencia con el fin de aumentar la productividad.

18. PHVA, como sistema de mejoramiento que nos permita ser cada vez mejor

19. El análisis de riesgos nos permite tratar de minimizar los posibles inconvenientes al aplicar cierto tipo de directriz.

20. el capital financiero es la fuente de la empresa, se debe gestionar para que siga creciendo, para ir cumpliendo con las demandas de la empresa, una política de capitalización para la sostenibilidad.

21. Al estar prestando un servicio especializado a nuestros clientes, nos permite crear un vínculo de familia, crear una política de agradecimiento que una los clientes a la empresa de manera incondicional.

4.1.5 CUADRO RESUMEN DEL PROYECTO

Cuadro 1.

Idea del proyecto	Problemas que se presenta	Objetivo del proyecto	Alcances y limitaciones	Módulos que intervienen en el proyecto
Prestar servicio financiero a las personas que usan el sistema gota a gota "Paga diario"	Los clientes por necesidad piden dinero con alto interés, sin tener en cuenta las consecuencias que podría tener en el futuro, por su salud financiera, por su integridad física, ya que los servicio gota a gota "Paga diario" no son legales y la mayoría está	Mostrar a la población colombiana las ventajas de entrar al sistema financiero de manera legal, de poder acceder a crédito fácil y seguro.	En el municipio de Montelibano se va a tomar la población de los trabajadores de que tengan una estabilidad laboral que tengan dificultades en conseguir crédito de forma fácil y segura donde les sea difícil contar con los servicios bancarios que presta el municipio, como son el banco BBVA, BANCOLOMBIA,	-Calidad -Servicio al cliente

	constituido por personas fuera de la ley.		BOGOTA, BANCAMIA. Una de las limitaciones es la falta de capital para acaparar toda la demanda que se pueda presentar y se debe entrar a seleccionar a los primeros clientes potenciales que han de recibir nuestros servicios financieros.	
--	---	--	---	--

Fuente: Elaboración propia.

4.2 PLAN DE MARKETING

El plan de marketing ayudara establecer y cumplir con todos los objetivos trazados por la empresa en lo concerniente al mercado lo que la hará más efectiva.

4.2.1 ANÁLISIS DE SITUACIÓN

El análisis de la situación es entrar al detalle del mercado, del cliente, de la competencia, entorno, etc.

4.2.1.1 MERCADO

El mercado de préstamo está en auge es el mercado extra bancario, porque hay cada vez más personas que necesitan dinero sin recurrir al banco, donde no saben si les van aprobar el crédito o no. El mercado gota a gota un

mercado informal y peligroso que con nuestra ayuda se debe mitigar un poco y darles un respiro a nuestros clientes con un buen servicio.

4.2.1.2 *CLIENTE*

El cliente es la persona a que se le va a satisfacer una necesidad

4.2.1.2.1 ARQUETIPO DE CLIENTES

El arquetipo de clientes es el tipo de tipología del cliente.

¿QUE QUIERE Y QUE NECESITA NUESTRO CLIENTE?

Nuestro cliente necesita con urgencia que le ayuden a resolver sus problemas económicos.

¿CUAL ES EL GRADO DE RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMAS?

El cliente sabe de los por menores que va a tener cuando va a hacer un reclamo o una recomendación debido que no va a existir una oficina que se acomode a esas exigencias, es una empresa que a utilizar el máximo las TICs para ahorrar costos.

¿CUALES SON LAS PRINCIPALES DIFICULTADES Y RETOS DE NUESTROS CLIENTES?

Las principales dificultades de nuestros clientes es el poder comunicarse con la empresa para poder agilizar la transacción debido a la falta de señal que exista en el momento.

¿CUALES SON LOS DOLORES DE CABEZA DE NUESTROS CLIENTES?

Tener que hacer papelería después de haber culminado el ciclo con la empresa y retomar nuevamente

¿CUALES SON LAS BARRERAS QUE NO PERMITEN QUE NUESTRO CLIENTE SE ADOpte A NUESTRO SERVICIO?

El descuento anticipado de los intereses del capital prestado

4.2.1.2.2 TIPO DE CLIENTES

La identificación de los tipos de clientes permitirá tomar decisiones respecto a ellos.

¿Quiénes son los influenciadores y decisores en el tipo de cliente?

Los influenciadores es la empresa brindando varios servicios, los decisores es el padre o madre cabeza de hogar.

¿Tiene independencia para adquirir nuestros productos?

Si tiene independencia, son personas pensionadas, a trabajadores con contrato indefinido, personas independientes que demuestren solvencia económica.

¿Trabaja con presupuesto?

Si tiene un presupuesto, en el caso de las personas pensionadas tienen un sueldo fijo, y los trabajadores con contrato independiente tienen un salario básico mensual.

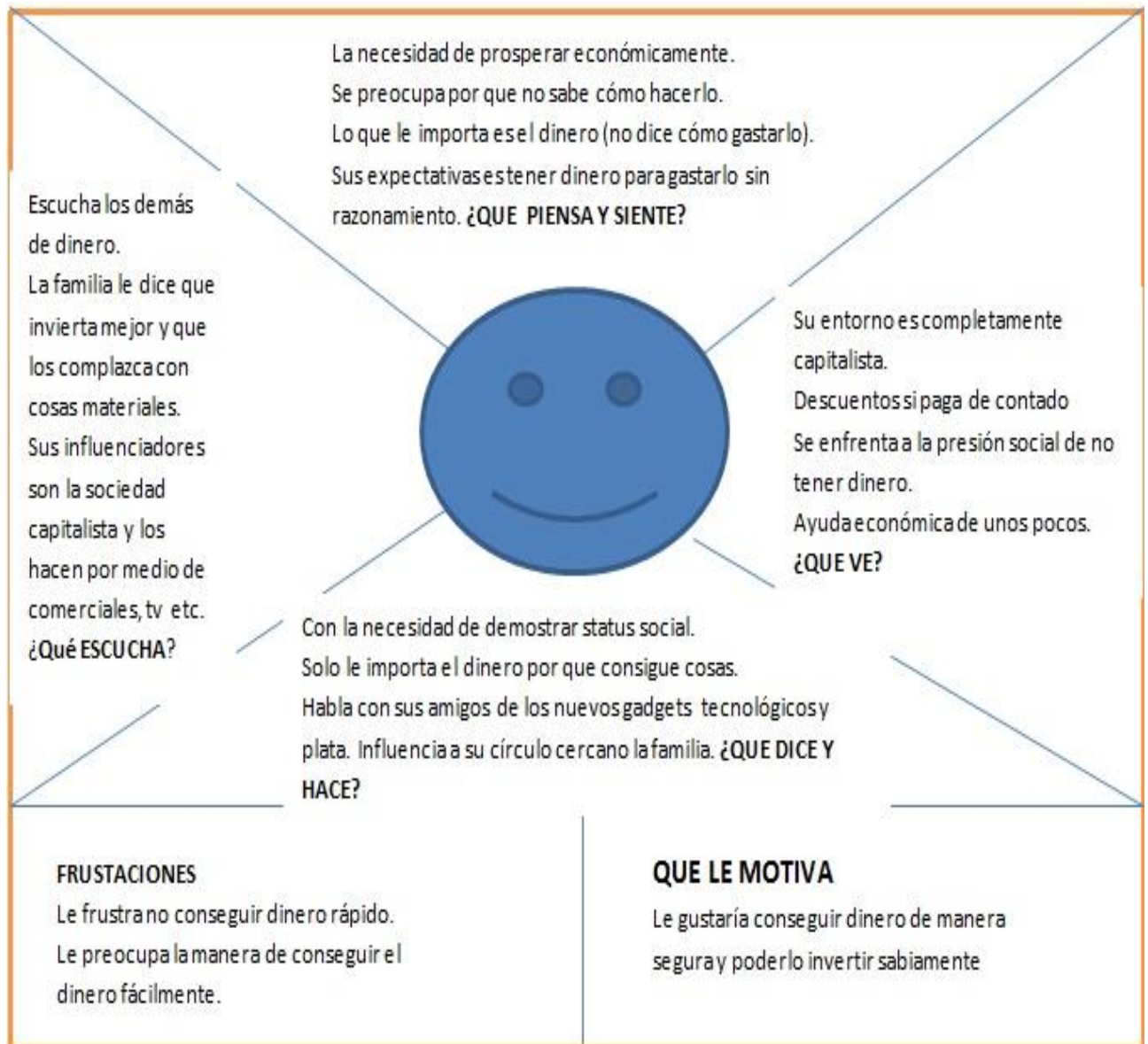
¿Decide el mismo o deciden por él?

En el caso de los pensionados, todo el núcleo familiar influye. En los trabajadores con contrato indefinido que tienen hijos pequeños, el conyugue influencia al cliente.

4.2.1.2.3 MAPA DE EMPATÍA

El mapa de empatía permitirá saber la psicología del cliente, en lo que piensa, escucha, habla, lo que ve, en las frustraciones y su motivación

Grafico 2.



Fuente: Elaboración propia.

4.2.1.2.4 MODELO CANVAS

El modelo canvas es una tabla dinámica que ayudara saber de una manera gráfica y sencilla como se comporta el negocio respecto algunos elementos.

Tabla 1.

Red de Partner	Actividades claves	Oferta	Relaciones con los clientes	Segmento de clientes
Banco, contadores, data crédito	Capacitaciones para una mejor respuesta al cliente.	Ofrece asesoría financiera especializada con soporte financiero Entrega de dinero	Facilidad de estar al tanto de sus movimientos sin dejarlo un segundo	Personas de bajos y medios recursos. La característica de estos clientes es que no saben invertir su dinero. Estos clientes se identifican por sus finanzas familiares totalmente desordenadas y a pique.

Recursos claves
Computadores con software financiero

Canales de distribución
Contacto virtual si el cliente lo desea (skype). Transferencia monetaria vía WEB

Estructura de costos	Flujo de ingresos
El mayor costo es recursos humanos especializados.	Pagos según consulta, interés del dinero prestado

Fuente: Elaboración propia.

4.2.1.2.5PROPUESTA DE VALOR:

La propuesta de valor es lo que le damos al cliente que nos preferiría en vez de otros productos o servicios de otras empresas.

La empresa les ayuda financieramente a sus clientes y además hace un seguimiento personalizado para una mejor utilización de esos recursos como medio para generar riqueza y satisfacción al cliente, siempre pensando en el bienestar del núcleo familiar. La empresa está solucionando su forma de invertir su dinero correctamente. Las metas como empresa es llegar a más familias prosperas económicamente y ayudar al país en generación de riquezas desde la base de la economía que es el hogar.

4.2.1.3COMPETENCIA

La sana competencia ayuda a mejorar los servicio todo a favor del beneficio del cliente.

- Prestamistas Paga Diario 20% residencia
- Gago Jaraba ESTANCO 8 % – 10 % oficina
- Bancolombia
- BBVA
- Banco Bogotá
- Bancamia
- Banco Mundo Mujer

4.2.1.4 PRODUCTOS SUSTITUTIVOS

Otro producto para satisfacer las necesidades del cliente son el de bajar a 2,6% la tasa de interés, pero cobrarle por anticipado por un año el monto a pedir. Esto flexibiliza a un más al cliente de poder tener una tasa de interés menor, pero a un año de permanencia con la compañía. Esto beneficia al cliente de dos aspectos en tiempo e interés más bajo del mercado prestado por la compañía; la compañía se beneficia porque tiene mayor ingreso por el captar los intereses de 12 meses, poniendo a trabajar ese dinero.

4.2.1.5 ENTORNO

El entorno externo es todo lo que afecta a la empresa y que la empresa no puede controlar.

Análisis del entorno externo

Componente político

A nivel de gobierno la superintendencia de Industria y Comercio esta sancionando a las empresas prestamistas que se están pasando de los niveles máximos permitidos, se convierte la usura como causal de acciones legales que dañarían el patrimonio de la compañía como son BCI empresas SAS, Anticipo Express entre otras. (SUPERINTENDENCIA INDUSTRIA Y COMERCIO, 2016)

Componente económico

Bancoldex está promoviendo crédito aquellas empresas que demuestren su capacidad, en ventas en innovación que tengan proyección, un recurso económico que le serviría a la empresa VERBEL ENTERPRISE, para obtener más clientes. (BANCOLDEX, 2016)

Componente Social

Las implicaciones que traerían el entregar crédito a niveles que exige el gobierno, es un golpe para las mafias organizadas que buscan como quitarles el dinero a los colombianos, el problema no es prestar dinero es estar en lo que establece la ley para el beneficio del consumidor, que impactaría a la familia de forma positiva

Componente Tecnológico

Los bancos poseen transacciones que se realizan de manera virtual y con cero pesos de costo, que ayudarían a las empresas prestamistas a utilizar la tecnología para operar con costos mínimos.

Componente Ético

El riesgo de las empresas prestamistas que de los clientes no cumplan con un lineamiento ético afectaría a la empresa por el incumplimiento de sus pagos, Colombia es una sociedad donde el tramposo es premiado y es de tener en cuenta en nuestra compañía.

4.2.1.6ANÁLISIS DAFO

Es una herramienta que permite analizar los factores internos y factores externos contemplados en Debilidades, Amenazas, Fortalezas y oportunidades.

DAFO DEL MERCADO DONDE TRABAJAMOS

Tabla2.

Debilidades	Amenazas
El incremento paulatino de las tasas de interés del sistema gota a gota (paga diarios)	La inflación está en aumento
Fortalezas	Oportunidades
La necesidad del cliente es permanente	Apoyo económico de empresas que presenten innovación y crecimiento sostenido

Fuente: Elaboración propia.

DAFO DE LA EMPRESA O EL PROYECTO

Tabla3.

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> Falta de capital suficiente para satisfacer la demanda de muchos clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Extorsión, vacunas por abrir una empresa. Intervención de la superfinanciera por aumentos desproporcionados de la tasa de usura legal vigente La capacidad de pago de los empleados sindicalizados tiende a cero.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> La tasa de interés en nuestros servicios es mínima comparado con el sistema gota a gota (paga diario) 	<ul style="list-style-type: none"> La crisis económica del país afecta a los clientes y van en busca de recursos. Relación de los trabajadores sindicalizados con la empresa en declive. "Oportunidad nula de

<ul style="list-style-type: none"> Experiencia en entregar créditos con personas con alto riesgo 	préstamo por parte de la empresa”
---	-----------------------------------

Fuente: Elaboración propia.

Manejar clientes insatisfechos pueden poner en riesgo a la empresa si se posee una empresa natural ya que pone el riesgo el patrimonio de la persona que constituyo la empresa, si un cliente insatisfecho interpone un denuncia por la tasa de interés que le están dando, el propietario de la empresa es procesado por la superintendencia industria y comercio y judicializado por violar la ley 1480 de 2011 del estatuto. 2 amenazas se pueden asociar elevando al máximo el nivel de riesgo. Porque para que la superintendencia no puede actuar sino existe una denuncia que es interpuesta por los mismos clientes insatisfechos que querrán denunciar debido a que están holgados en los pagos.

“La Superintendencia de Industria y Comercio conocerá administrativamente de los casos en que quien incurra en usura sea una persona natural o jurídica cuya vigilancia sobre la actividad crediticia no haya sido asignada a una autoridad administrativa en particular.” (Ley 410 , 2011)

Si la empresa quiere ser escalable y cambia su tipo de organización a una SAS. VERBELENTERPRISES.A.S se acogería a los mismos términos dictados por la ley, los accionistas de la empresa jurídica compartirán ese riesgo.

Convertir VERBELENTERPRISE a una empresa SAS, no es viable en el corto plazo.

La estrategia es maximizar las fortalezas y oportunidades y minimizar las debilidades y amenazas para ser eficientes a través del tiempo; es un proceso gradual que se ira trasformando a

medida que se cumplan el 100% de los objetivos de un plan acción para llevar acabo la eficiencia del DOFA y tomar las mejores decisiones en beneficio de la empresa.

4.2.1.7 POSICIÓN ACTUAL

La estrategia de marketing de la empresa se definiría por las 5P del marketing como son: Productos, Precio, Publicidad, Plaza y Post-venta.

El producto de la empresa es prestar dinero fácil y seguro que pueda satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Una de las características de nuestro producto es nuestro servicio de transferencia bancaria entre empresa y clientes elevando la seguridad de los mismos; además de brindar asesoría de inversión a nuestros clientes.

La calidad de nuestro servicio se basa en la flexibilización de tiempo que tiene nuestros clientes en empezar a pagar los intereses, en brindarle información certera sobre proyectos de inversión. La sección V-MONEY de VERBEL ENTERPRISE asocia al producto para estar en la mente de los clientes y sepan que se está brindando. La imagen del producto siempre va satisfacer al cliente, las personas siempre están necesitando dinero, con los mejores servicios y nuestra compañía puede satisfacer sus necesidades. La imagen de la empresa después que cumpla con las necesidades del cliente va estar bien posesionada.

Las características que influyen en el consumidor para adquirir nuestros servicios son tasa de intereses razonables, con servicio de asesoría financiera para las familias, y el tiempo de pago de los intereses, le brindamos seguridad en sus operaciones y cumplimiento en cualquier parte del mundo.

Una de las características adicionales que podría agregarle a mi servicio es la creación una aplicación móvil que ayude a presentar noticias sobre inversiones y actualidad financiera, además de mostrar nuestros productos y líneas de contacto, mostrarle cuando se encuentra en mora y la cantidad que presto.

El precio está estipulado por lo decretado a nivel nacional para no caer en usura, ya que un elevado interés tendría sanciones legales y económicas. La Superintendencia Financiera estableció la tasa de usura en 29.52% para el primer trimestre de año. (Caracol Radio, 2015) Las variaciones de precio debajo de esta tasa estarán disponibles en paquetes especiales para el cliente solo realizando un estudio minucioso que no arroje resultados negativos en las utilidades.

El precio por la asesoría financiera se dará por la complejidad que tenga el estudio, siempre buscando que el cliente obtenga activos y disminuya sus pasivos como filosofía de inversión, porque se le sugiere al cliente que invierta dinero del excedente que tenga de sus movimientos financieros.

La publicidad será por tarjetas de presentación al principio, porque la empresa va a seleccionar sus clientes por el bajo capital que posee, mientras el negocio lleve su tiempo y genere los dividendos que sustenten su existencia se hará por avisos por radio y sitios web. El lema de la empresa es te presto rápido y seguro.

La plaza va estar supeditada al canal virtual, ahí se llega a más clientes sin importar el sitio donde se encuentre para realizar la transacción electrónica.

Nuestros clientes estarán identificados en una base dato que tendrá la

compañía, se hará telemarketing, a nuestros clientes ofreciéndole más capacidad de endeudamiento.

El manejo Post-venta se realizará unos indicadores de gestión para quejas y sobre comportamiento de nuestros clientes, con el paso del tiempo con el incremento de los clientes se harán más indicadores que nos ayuden a mejorar la calidad del servicio.

4.2.2 VISION, MISIÓN A CORTO, MEDIANO Y A LARGO PLAZO

La misión es lo que hace la empresa y la visión como se proyecta a lo largo de los años. Se establecerá la misión y visión según el tiempo de permanencia en el mercado.

Tabla 4.

	CORTO (2 AÑOS)	MEDIANO (5 AÑOS)	LARGO PLAZO (10 AÑOS)
VISIÓN	Para el 2018 lograr mantenernos en el mercado prestatario de Colombia	Para el 2022 ser líderes en la cabecera municipal como empresa que innove y satisfaga todas las necesidades de nuestros clientes	Para el 2026 entrar en el mercado a nivel nacional de préstamos, con ayuda de las Tics.
MISIÓN	La empresa VERBEL ENTERPRISE tiene como misión brindar asesoría y ayuda financiera aquellas familias que se le es difícil acceder a un	La empresa VERBEL ENTERPRISE tiene como misión brindar asesoría, ayuda financiera para	La empresa VERBEL ENTERPRISE tiene como misión brindar asesoría, ayuda financiera para

	crédito, brindando seguridad y transparencia en nuestras operaciones.	aquellas familias que se les dificulta acceder a un crédito fácil y seguro, con profesionales que brinden paquetes de inversión a las familias de la región.	aquellas familias que se les dificulta acceder a un crédito fácil y seguro, con profesionales que brinden paquetes de inversión a las familias de la región, buscando la perfección en el servicio de calidad en todo el departamento
--	---	--	---

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3 ESTRATEGIA COMERCIAL Y MARKETING MIX

La estrategia comercial y marketing mix ayuda determinar y cumplir con todos los objetivos que presenta el gerente de marketing.

4.2.3.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO O SERVICIO

Tabla 5.

CARTERA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	ACCIONES COMERCIALES A REALIZAR
Préstamos a 6 meses a 30.81 % efectivo anual. Pago anticipado de intereses	Aplicar la comunicación como herramienta para atraer al cliente.
Préstamos a 12 meses a 29.81 % efectivo anual. Pago anticipado de intereses	Hacer descuentos especiales cuando se toma este paquete.
Asesoría Financiera	Descuento exclusivo si se toma el paquete de 12 meses.
Préstamos a la tasa de Usura del gobierno, pago mes vencido.	Aplicar la comunicación como herramienta para atraer al cliente.

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3.2 POLÍTICA DE PRECIOS

La política de precios está supeditada a los cambios que haga el banco de la república de Colombia, donde las tasas de usura cambian trimestral mente. Revisión de las demandas que se hacen en los meses anteriores para aplicar descuentos temporales para aumentar las ventas de nuestros productos

4.2.3.3 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Tabla 6.

CARTERA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	CANALES DE DISTRIBUCIÓN
Préstamos a 6 meses a 30.81 % efectivo anual. Pago anticipado de intereses	Internet
Préstamos a 12 meses a 29.81 % efectivo anual. Pago anticipado de intereses	Internet
Asesoría Financiera	Hogar del cliente
Préstamos a la tasa de Usura del gobierno, pago mes vencido.	Internet

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3.4 POLÍTICA DE COMUNICACIÓN GLOBAL. MIX DE COMUNICACIÓN

a) Comunicación interna

La comunicación dentro de la empresa, como es una empresa donde labora una sola persona, debe establecerse tiempos específicos para hacer revisión de cuentas y detallar si se están haciendo las cosas bien. Una programación de auditoría interna.

b) Comunicación externa

La comunicación externa de la empresa está establecida por un entorno financiero que se estará estableciendo los mecanismos más efectivos para la relación con las entidades estatales, deben estar justo a tiempo en el tiempo requerido por esas instituciones.

La comunicación con el consumidor debe ser verídica, simple para que nuestro cliente sepa de qué se está hablando, si se mejora la comunicación entre emisor y receptor brindaremos al cliente los beneficios que tiene de tomar nuestros servicios y/o crear demanda de nuestros productos.

4.2.3.5 Estimación y previsiones

Tabla 7.

PREVISIONES DE FACTURACIÓN TRES PRIMEROS Años		
Año 1	Año 2	Año 3
882000	950000	1100000

Sin aportes de capital por medio del dueño de la empresa

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3.6 Presupuesto

Tabla 8.

PREVISIONES DE GASTOS TRES PRIMEROS Años		
Año 1	Año 2	Año 3
30,000	35,000	37,000

Sin aporte de capital por medio del dueño de la empresa

Fuente: Elaboración propia.

4.3 PROCESO DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO

El proceso de ejecución del servicio permitirá establecer mejor en cada parte del proceso, si se hace una buena identificación se pueden realizar cambios que permitan lograr optimización de los recursos.

La empresa pondrá avisos comerciales por medios virtuales



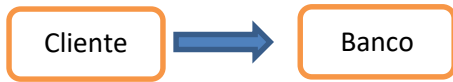
El cliente solicitará por vía correo electrónico o vía telefónica tener acceso a los servicios prestados



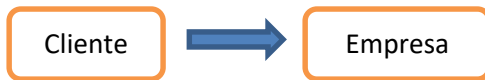
Un representante de la empresa se dirigirá hacia al cliente a entregar la documentación, necesaria para asegurar legalmente el servicio.



La empresa le sugerirá al cliente abrir una cuenta bancaria si no la tiene.



El cliente le entregara el número de cuenta bancaria a la empresa para la inscripción de cuenta en su sistema



La empresa inscribirá la cuenta del cliente mediante celular o computador.



El cliente inscribirá la cuenta bancaria de la empresa en su sistema mediante celular o computador.



La empresa le transferirá dinero de su cuenta bancaria a la del cliente



El cliente transferirá dinero por concepto de intereses a la empresa mediante celular o computador





La empresa si es necesidad del cliente les hará avances a los clientes



El cliente le pagara el monto de la deuda



4.4PLAN DE TALENTO HUMANO

Plan de talento humano garantiza el buen funcionamiento del talento humano, lo que se espera de las personas que se vayan a contratar encajen en las políticas de la empresa y se genere un buen servicio con el cliente.

4.4.1DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS

Tabla9.

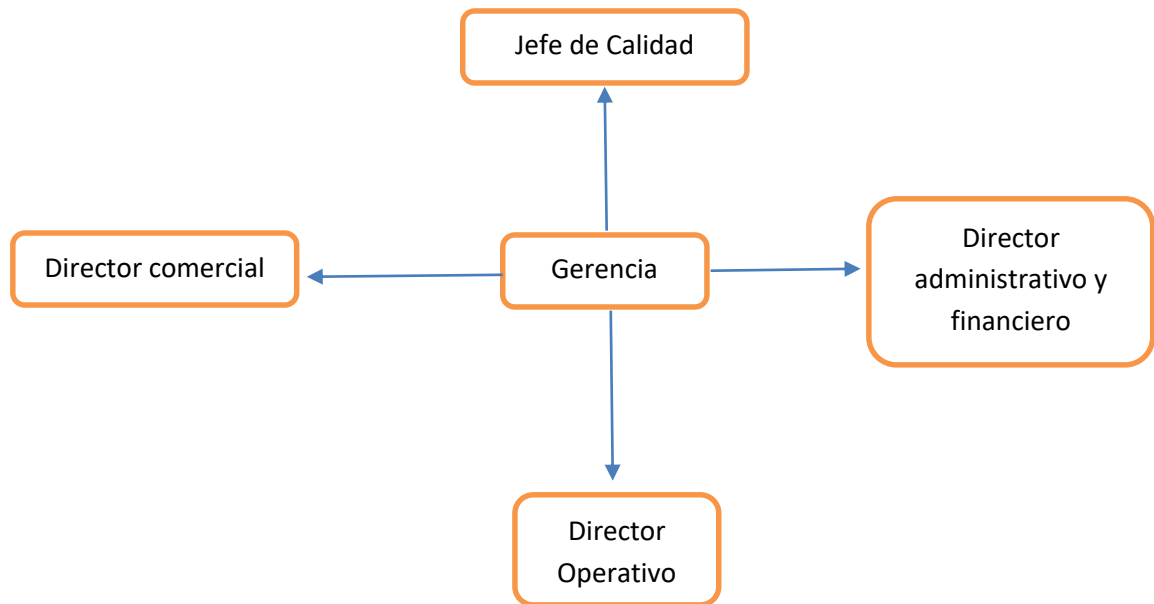
Nombre del puesto/ Departamento	Descripción del puesto
Gerencia	Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

Fuente: Elaboración propia.

4.4.2 ORGANIGRAMA

Al ser una empresa que va a ser manejada por el propietario y no va a tener subalterno, todas las funciones de la empresa serán responsabilidad del gerente. A medida que la empresa vaya transformándose, el organigrama tomará otras características y estructura.

Grafica3.



Fuente: Elaboración propia.

4.4.3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

Funciones y responsabilidades permitirá determinar las limitaciones del personal contratado.

Funciones del director operativo: Coordinar la gestión de los eventos en todas las áreas del establecimiento. Supervisar la toma de inventario y su correcta valorización y entrega a los departamentos contables que corresponda en las fechas determinadas.

Funciones del jefe de Calidad: Gestionara, dirigirá y planificara el control de calidad de todos los servicios prestados.

Director administrativo y financiero: Responder por la elaboración y presentación oportuna ante la gerencia y Junta directiva de los estados financieros.

Director Comercial: Determinar las formas más adecuadas para hacer llegar el mensaje al mercado.

4.5 PLAN ECONÓMICO

Plan económico de la empresa VERBEL ENTERPRISE sección V-Money está establecido en conseguir el objetivo financiero de la empresa que es aumentar la riqueza de los accionistas, aumentando el Cash flow from asset o flujo de caja libre.

El flujo de caja libre de V-Money permitirá establecer políticas de inversión y de financiamiento a lo largo del periodo. Estableciendo límites de inversiones que no afecten la liquidez de la empresa que es de suma importancia para su sostenibilidad, debido a que si se hacen préstamos a demasiado tiempo y no entra dinero, para el cumplimiento de sus obligaciones diarias, la empresa desaparecería; el mercado colombiano permite la utilización de sobregiros que permitirían solvencia en los momentos de crisis.

Establecer políticas de inversiones con los flujos de caja libre y utilizar instrumentos financieros para obtener otro tipo de rendimientos que nos ofrece el mercado aparte de los intereses de nuestros clientes.

4.5.1 FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de efectivo es lo que entra y lo que sale de la empresa en lo referente a efectivo.

Tabla 10.

COMPAÑÍA DE PRESTO ;YA!		FLUJO DE CAJA												
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mago	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
INGRESOS DE CAJA														
	Ingresos de caja generados por ventas años ant													-
	Ingresos de caja generados por ventas 2015													-
	Recuperación de Inversiones													-
	Intereses ganados		80.025	82.153	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	882.403
	Ingreso por Préstamos												3.000.000	3.000.000
	Otros Ingresos													-
	TOTAL INGRESOS	-	80.025	82.153	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	3.080.025	3.882.403
EGRESOS DE CAJA														
	Pago por compra de inventarios	30.000												30.000
	Anticipo compras													-
	Compras de activo fijos													-
	Proveedores													-
	Pago IVA													-
	Pago Impuesto de Renta												291.193	291.193
	Sueldos													-
	Gastos por salarios corporativos													-
	Prestaciones sociales													-
	Mano de obra													-
	Pago gastos de ventas													-
	Pago gastos generales													-
	Constitución de inversiones													-
	Otros egresos													-
	Pago de obligaciones financieras													-
	Pago Dividendos													-
	Pago gastos financieros													-
	Inversiones	3.000.000												3.000.000
	pago intereses													-
	TOTAL EGRESOS	3.030.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	291.193	3.321.193
	Saldo inicial de Caja	3.000.000	(30.000)	50.025	132.178	212.203	292.228	372.253	452.278	532.303	612.328	692.353	772.378	3.561.210
	Superavit (Deficit)	(3.030.000)	80.025	82.153	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	80.025	2.788.832	
	Saldo final de Caja	(30.000)	50.025	132.178	212.203	292.228	372.253	452.278	532.303	612.328	692.353	772.378	3.561.210	

Fuente: Elaboración propia.

5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

El estudio de factibilidad mostrara la posibilidad de que un negocio cumpla con los requisitos mínimos para ponerlo en marcha en lo referente al mercado, técnico, administrativo y económico.

5.1 ESTUDIO DE MERCADO

“Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de precios y el estudio de comercialización. Aunque la cuantificación de la oferta y de la demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, ya que proporcionan información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente de datos. El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado.” (URBINA)

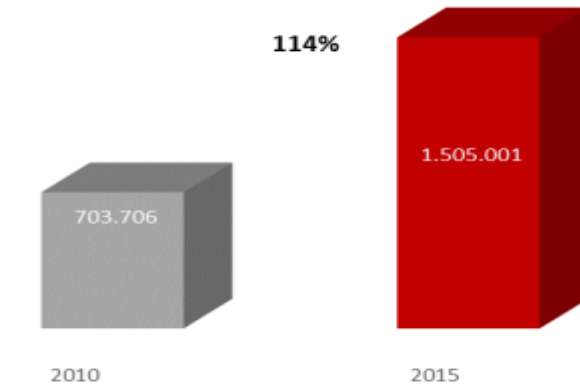
El estudio de mercado tendrá fuentes de información directa como encuestas y fuentes de información de secundarias donde abarcara un análisis de la demanda, un análisis de la oferta, análisis de precios y análisis de comercialización como plantea Urbina.

“La demanda está en función de una serie de factores, como la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores económicos, etcétera.” (URBINAB)

Estableceremos como plantea Urbina el nivel macro de la población de Córdoba

El departamento de Córdoba en cabeza de la capital Montería según fuentes del

**Comparativo de Regionalización Presentada al Congreso
2010-2015
(Millones de pesos 2015)**



Fuente: DNP-DIFP

Grafica4.

Departamento Nacional de Planeación ha incrementado las inversiones en el departamento por un porcentaje del 114% ha duplicado la cifra del 2010 que estaba en 703.706 (millones de pesos) a 2015 de 1.505.001 (millones de pesos) esto significa prosperidad para la región, significa que las personas están trabajando en proyectos que benefician a la región a todas las familias, Además aquellas personas que están laborando tienen capacidad de pago para cumplir con las obligaciones que tienen consigo, para Verbel Enterprise es buena noticia el cambio radical que está viviendo Córdoba en materia de inversiones porque ampliaría el espectro de posibles clientes.

“Respecto a la población ocupada, en Chocó se presentó el mayor crecimiento con 11,7% seguido por Córdoba con una variación de 7,3% y Huila con 7,2%. Los departamentos que registraron las mayores tasas de desempleo fueron Quindío con 12,9%, Norte de Santander con 12,5 % y Valle

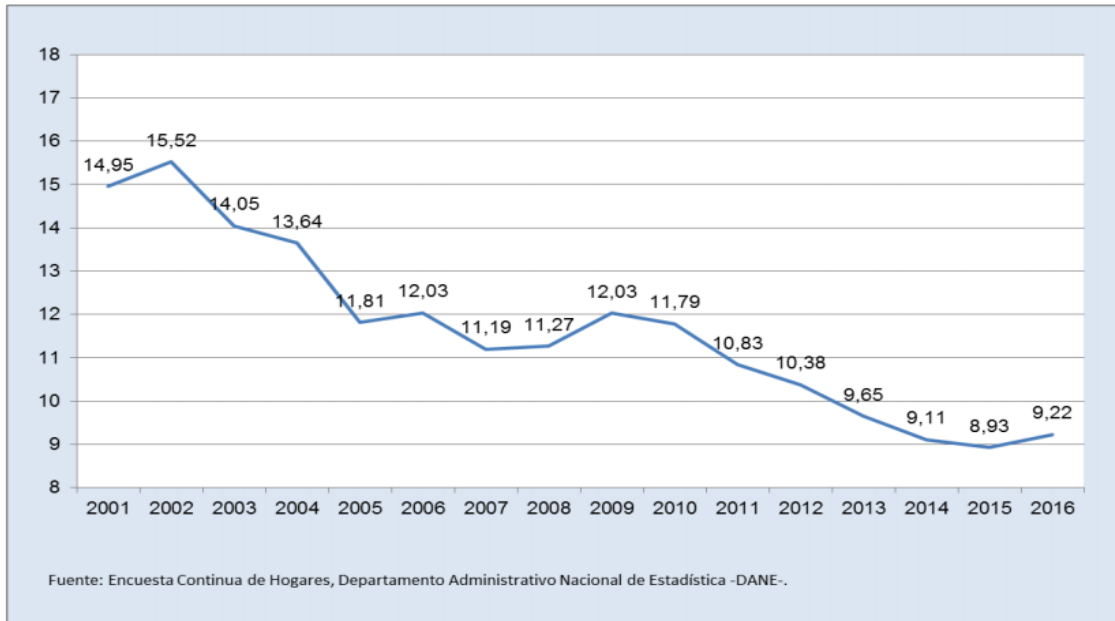
del Cauca y Chocó con 11,0% cada uno. Los departamentos que registraron las menores tasas de desempleo fueron Córdoba con 6,0%, Boyacá con 6,2% y Santander con 6,7%.” (DANE, 2016)

Como lo había indicado la gráfica del Departamento de planeación nacional y los datos del DANE nos muestra de que el desempleo en Córdoba es de los más bajos al año 2015.

“El 10,39 % de los habitantes son indígenas y el 13.21% afrocolombianos. Su capital Montería, concentra el 26% de la población total y el PIB departamental constituye el 2,30% del PIB nacional. Córdoba es uno de los 5 departamentos más pobres del país, pues un 28% de su población se encuentra bajo la línea de indigencia y su cobertura en acueducto apenas llega a un 33%” (DANE, 2006)

La población en el departamento de Córdoba siempre ha estado muy desprotegida lo muestran las cifras nacionales, la propuesta de crear un servicio sostenible que impacte en el mejoramientos de las necesidades económicas de estas familias que siempre se han encontrado vulnerables durante mucho tiempo.

Grafica5. TASA DE DESEMPLEO EN COLOMBIA: TOTAL NACIONAL



La tasa de desempleo a este año 2016 nos permite ver que con respecto al año anterior del 2015 que hemos retrocedido en la tendencia de bajar los dígitos de la tasa de desempleo, hay más desocupados con respecto al año anterior situación beneficiosa para la empresa Verbel Enterprise sección V-Money en prestarle dinero a estas personas que perdieron su empleo de manera temporal.

Tasa de crecimiento, participación y contribuciones al PIB

Grafica6.

TOTAL COLOMBIA	Tasas de crecimiento %	Participaciones %	Contribuciones
	3,1	100	3,1
Cauca	5,7	1,7	0,09
Arauca	5,3	0,6	0,03
Atlántico	5,3	4,1	0,21
Quindío	4,8	0,8	0,04
Nariño	4,7	1,6	0,07
Chocó	4,2	0,4	0,02
Bogotá D. C.	4,0	25,2	1,05
Magdalena	3,4	1,3	0,04
Antioquia	3,3	13,7	0,44
Santander	3,2	8,1	0,26
Valle de Cauca	3,0	9,5	0,28
Cundinamarca	3,0	5,1	0,15
Archipiélago de San Andrés, Providencia y santa Catalina	2,9	0,2	0,00
Risaralda	2,9	1,4	0,04
Meta	2,8	4,1	0,14
Vaupés	2,8	0,0	0,00
Boyacá	2,6	3,0	0,08
Guaviare	2,6	0,1	0,00
Guainía	2,5	0,0	0,00
Caldas	2,3	1,5	0,03
Cesar	2,0	1,8	0,04
Amazonas	2,0	0,1	0,00
Bolívar	1,4	4,1	0,06
Norte Santander	1,3	1,7	0,02
Caquetá	1,0	0,5	0,00
Córdoba	0,7	1,7	0,01
Sucre	0,6	0,8	0,00
Tolima	0,4	2,1	0,01
La Guajira	-0,3	1,0	0,00
Huila	-0,5	1,8	-0,01
Vichada	-1,1	0,1	0,00
Casanare	-1,8	1,7	-0,04
Putumayo	-6,9	0,4	-0,04

Fuente: DANE

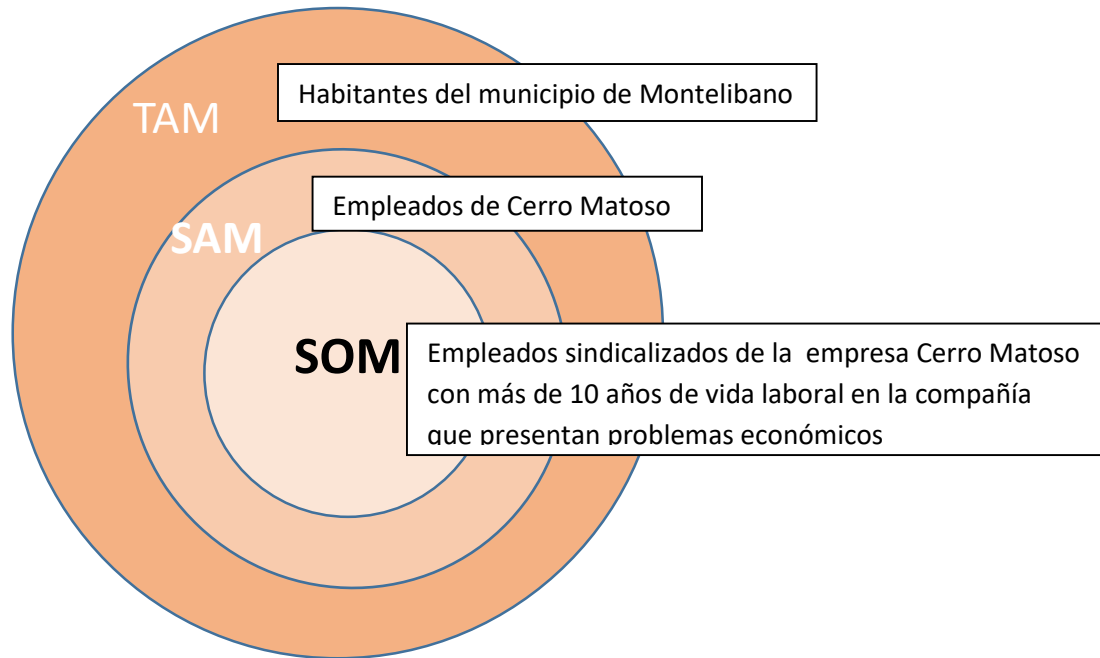
Con base a la gráfica del DANE año 2015 observamos que Córdoba tiene una tasa de crecimiento del 0.7 % del PIB dato de utilidad para establecer proyecciones de futuras demandas en nuestro departamento.

5.1.1 SEGMENTO DE MERCADO Y NICHO

Segmento de mercado: Los habitantes del municipio de Montelibano, Córdoba.

Nicho: Empleados de la empresa Cerro matoso S.A con problemas económicos que tengan más de 10 años trabajando para la compañía.

Grafica7.



Fuente: Elaboración propia.

El municipio de Montelibano tiene una población de 83.181 habitantes (WIKIPEDIA , s.f.), esto lo hace un segmento importante para una empresa con recursos limitados.



Grafica8. Fuente <https://en.wikipedia.org/wiki/Montel%C3%ADbano>

La empresa Cerro Matoso S.A ubicada en el Municipio de Montelibano tiene como empleados directo a 800-900 empleados.



Grafica9. Fuente <http://monodual.com/portfolio/cerromatoso/>

Los obreros sindicalizados empleados con más de 10 años son aproximadamente 400 empleados directos.

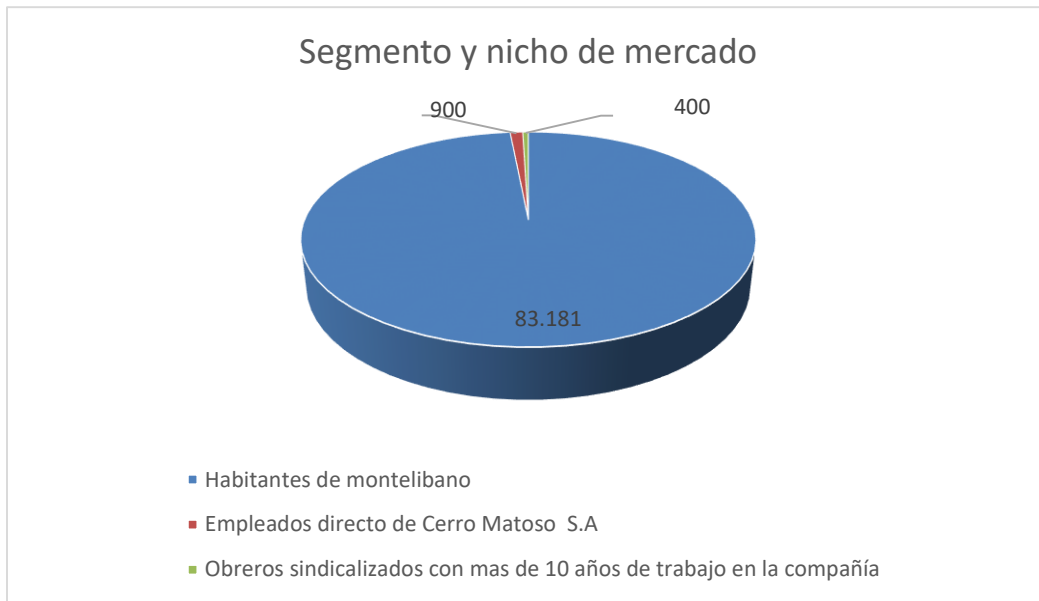
Se determinó nuestro nicho de mercado a empleados sindicalizados de más de 10 años de trabajo en la compañía debido a que estos empleados ya no tienen derecho a préstamos financieros por parte de la empresa debido a que tienen un límite.

“El lunes, este mineral (níquel) se transó en la Bolsa de Metales de Londres a un precio promedio de 14.775 dólares por tonelada, lo que representa una caída de 20 por ciento, con relación a la cotización promedio del tercer trimestre del año (18.561,44 dólares por tonelada).

De acuerdo con la agencia de noticias Bloomberg, la caída en los precios de este mineral, utilizado principalmente para la producción de acero inoxidable, se debió a los bajos pronósticos de crecimiento de China.” (PORTAFOLIO, 2014).

La caída de los precios del níquel afectó al país y a los trabajadores de la empresa mayor aun a los obreros que no cuentan con beneficios financieros por parte de la empresa y su situación económica es de las más graves por el estilo de vida que se llevaba con anterioridad debido al Boom minero de los altos precios de los metales.

Grafica10.

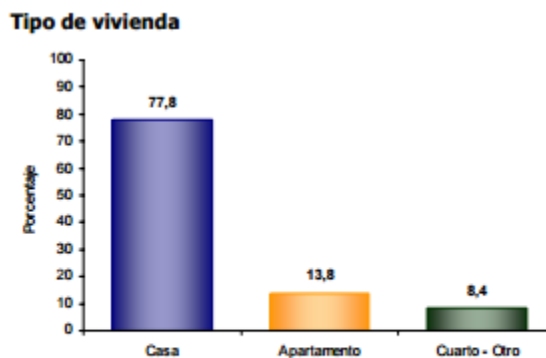


Fuente Trabajadores de Cerro Matoso

La cuota de mercado es del 0.48 % de la totalidad de los habitantes del municipio de Montelibano.

Una cuota de mercado que con buenas políticas puede ser tomada por la empresa Verbel Enterprise para solucionar sus necesidades.

Grafica 11.



Fuente: DANE censo general 2005



El 77,8% de las viviendas de Montelibano son casas.

Que los empleados de Cerro Matoso estén en el 77,8% del tipo de vivienda que poseen es de vital importancia para la empresa, porque se generarían paquetes de financiamientos en la remodelación de Hogar que pueda atraer a más clientes.

5.1.2COMPETIDORES

Nuestros principales competidores son Prestamistas del sistema gota a gota (Paga diario) que cobran directamente a la residencia del cliente un porcentaje del 20 % mensual de solo intereses.

Oro competidor posesionado por la trayectoria de años al servicio de las necesidades financieras del municipio es GAGO JARABA cobrando interés que van del 8% al 10%

Los bancos nacionales como Bancolombia, BBVA, Banco de Bogotá, Bancamia, que tienen desconfianza en los trabajadores de Cerro Matoso por no tener capacidad de pago.

El banco de Bogotá tiene unas tasas vigentes desde Diciembre 2016

Tabla11.

Crédito de consumo libre destino	32.89%
Crédito de consumo libre destino Premium	28.89%
Crédito de consumo libre destino Preferente	29.89%
Crédito rotativo Crediservice ALS	32.89%
Crédito rotativo Crediservice ALS Premium	28.89%
Crédito rotativo Crediservice ALS Preferente	29.89%
Adelanto de nómina ADN	-

Fuente: Banco de Bogotá

La **demanda potencial insatisfecha** está compuesta por los obreros de Cerro Matoso que no le hacen más préstamos bancarios y necesitan tener un auxilio económico que subsane sus necesidades.

5.1.3PROVEEDORES

Mis proveedores son papelerías, que brindan las letras de cambio, venta de artículos de oficina.

Mi mayor proveedor financiero son los recursos propios de la familia, el flujo de dinero que se prestara estará restringido al flujo de caja libre de la familia.

5.1.4ANALISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

“Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detiene en varios puntos de esa trayectoria. En cada intermediario o punto en el que se detenga esa trayectoria existe un pago o transacción, además de un intercambio de información. El productor siempre tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista.

1. Canales para productos de consumo popular

1A. Productores-consumidores Este canal es la vía más corta, simple y rápida. Se utiliza cuando el consumidor acude directamente a la fábrica a comprar los productos; también incluye las ventas por correo. Aunque por esta vía el producto cuesta menos al consumidor, no todos los fabricantes practican esta modalidad ni todos los consumidores están dispuestos a ir directamente a hacer la compra.”
(URBINAC)

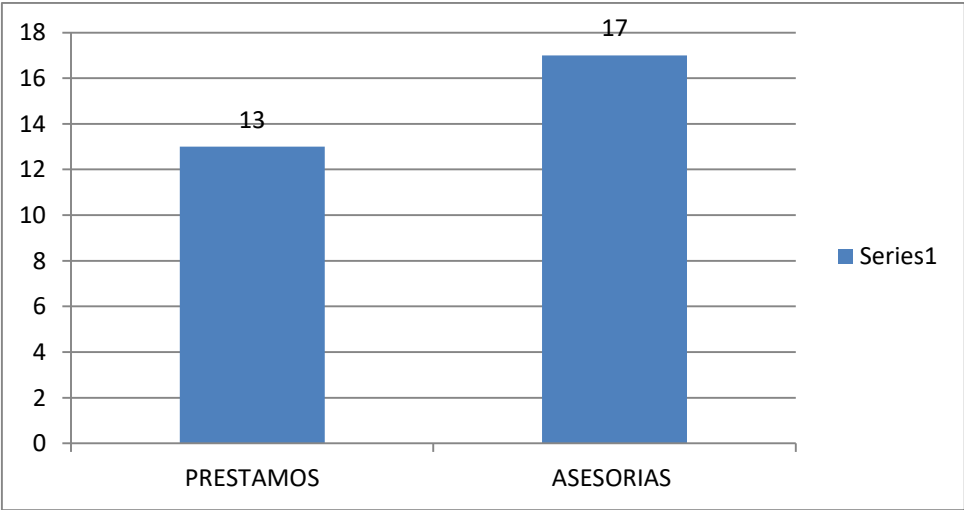
Como plantea Urbina decidí establecer como canal de distribución, el que menciona en su texto el de Productores – Consumidores. Debido al uso de la Internet evitaría los intermediarios como hace el sistema gota a gota, y que vulnera la seguridad del cliente. Con este sistema Productor-Consumidor el cliente se siente más seguro en recibir su dinero y con control de parte de la empresa en hacer seguimiento tiempo real de sus inquietudes, para lograr un excelente servicio al cliente.

5.1.5DESARROLLO TRABAJO DE CAMPO

Se realizó una encuesta de validación, con una muestra de 30 personas que son el 7.5% de los obreros sindicalizados que necesitan un auxilio financiero.

5.1.5.1RESULTADO DE ENCUESTA

Grafica12.
PREGUNTA 1.

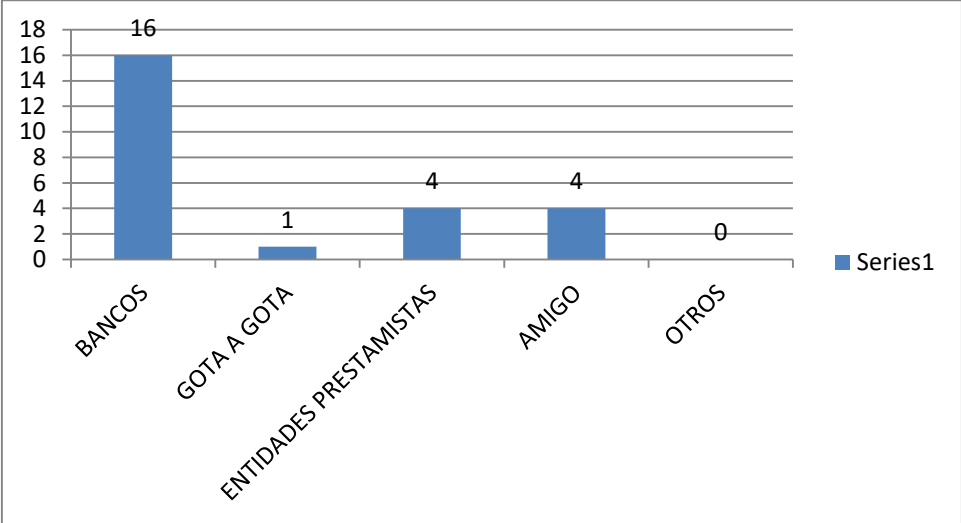


Fuente:
Elaboración propia.

De los trabajadores encuestados se inclinan más por las asesorías, debido a que los trabajadores de Cerro Matoso están teniendo malas inversiones, invirtiendo en pirámides y no dedican su sueldo al ahorro e invertir sabiamente. Se estará explorando esta posibilidad de incluir en nuestro paquete de servicios Asesorías de manera secundaria al servicio de préstamo.

PREGUNTA 2.

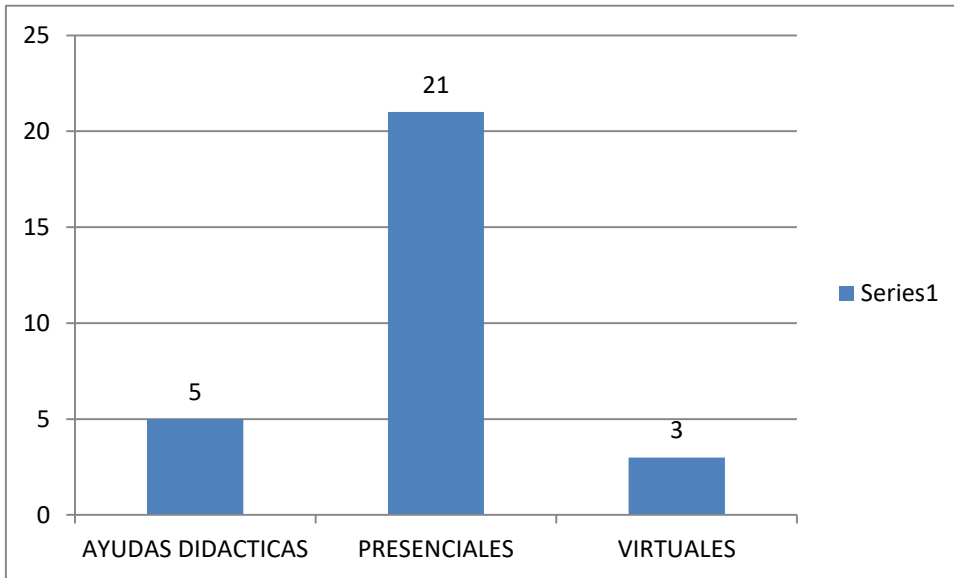
Grafico13.



Fuente:
Elaboración propia.

Fortalecer la imagen corporativa para robarle mercado a los bancos, debido al posicionamiento del de estas instituciones que ya tienen una marca establecida, y goza de privilegios de operación en nuestro país, el consumidor percibe como seguro a un Banco, la estrategia es ubicar a Verbel Enterprise cerca de estos establecimiento para ir adaptando a los clientes a un mejor servicio financiero poco utilizado.

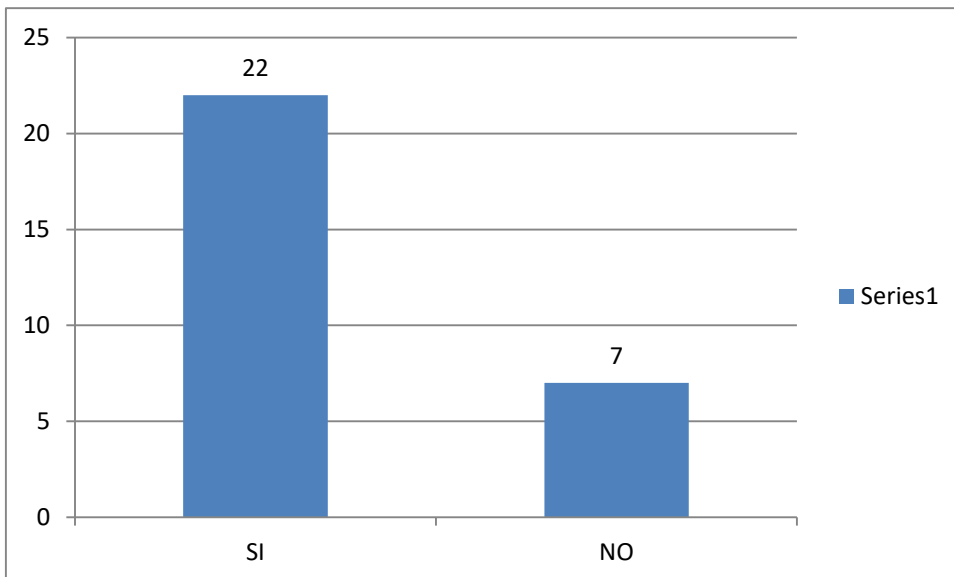
Grafico14.
PREGUNTA 3.



Utilizando el sistema voz a voz, llegando a las casas de nuestros clientes y brindarle toda la información requerida en un espacio que se sienta a gusto.

Grafico15.

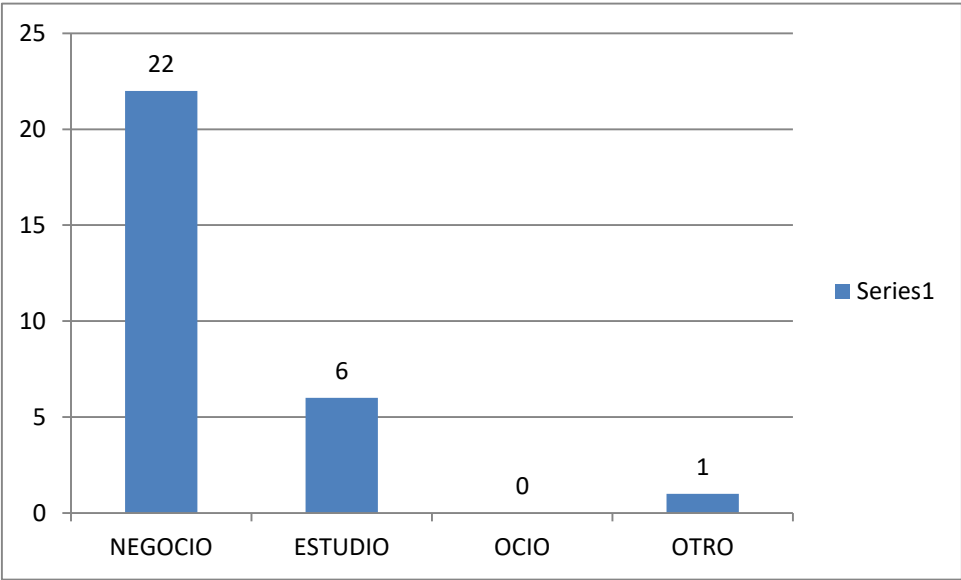
PREGUNTA 4.



Fuente:
Elaboración
propia.

Adicionar a nuestro paquete de servicio una guía especializada Premium para aquellos clientes que estén cerca de la bancarrota y no puedan subsistir con el sueldo de la empresa.

PREGUNTA 5.
Grafico16.

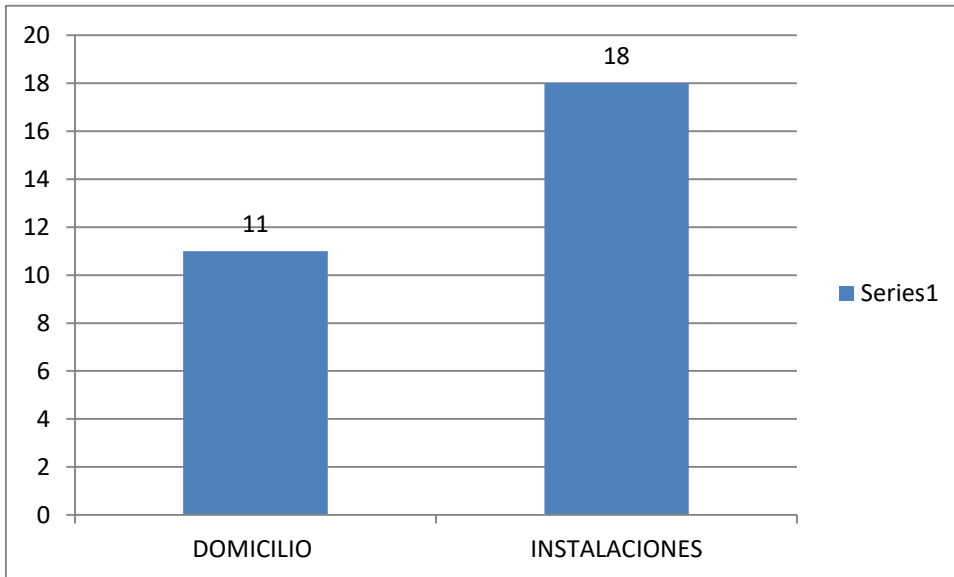


Fuente:
Elaboración propia.

Como los empleados quieren ganar dinero y no saben invertir, es una excelente oportunidad de tener un servicio complementario en el tema de inversiones. Donde se beneficie la empresa y gane el trabajador con el dinero prestado.

PREGUNTA 6.

Grafico17.



Fuente:
Elaboración
propia.

Los clientes prefieren tener estar en instalaciones, pero el mundo va cambiando y la empresa dispondrá de los recursos para utilizar otros medios que permitan tener un mejor servicio para nuestros clientes.

El empleado sindicalizado de Cerromatoso posee en la casilla Dinero para inversión un valor X que le permite poder endeudarse mucho más y cumplir con las obligaciones financieras con VERBEL ENTERPRISE o en su defecto adquirir servicios de asesoría que le ayuden a capitalizar su inversión en hacerle la sugerencia en el caso de acciones en que invertir.

Tabla.43

Nom Bre	Ingresos	con base a retención 12%	Ingresos sin retención	Gastos del hogar	# hijos	prestamos por educación	Gastos extramatrimoniales	Deuda con cerromatoso	Deuda Banco	Deuda Prestamistas	Dinero para inversión	Puesto Cerromatoso.
Enrique Saumeth	120.000.000	14.400.000	105.600.000	26.000.000	3	12.000.000	9.000.000	14.000.000	8.400.000	4.000.000	32.200.000	Cuarto Control
Vicente Vargas	130.000.000	15.600.000	114.400.000	27.000.000	2	8.000.000	10.000.000	14.000.000	8.000.000	5.000.000	42.400.000	Preparacion de mineral
Jose Carmona	110.000.000	13.200.000	96.800.000	26.000.000	5	20.000.000	8.000.000	14.000.000	8.500.000		20.300.000	Soldador Keisin
Edgar Franco	90.000.000	10.800.000	79.200.000	25.000.000	2	8.000.000	-	14.000.000	5.000.000		27.200.000	Soldador Keisin
Alejandro Alvarino	90.000.000	10.800.000	79.200.000	26.500.000	3	12.000.000	8.500.000	14.000.000	6.500.000	5.600.000	6.100.000	operador de colada y sangria
Nelson Avellana	140.000.000	16.800.000	123.200.000	23.000.000	2	8.000.000	-	14.000.000	6.000.000		72.200.000	instrumentistas
Ramon Soto	130.000.000	15.600.000	114.400.000	26.000.000	3	12.000.000	10.000.000	14.000.000	7.000.000		45.400.000	operador de colada y sangria

Milton Zabalata	120.000.000	14.400.000	105.600.000	25.000.000	3	12.000.000	12.000.000	14.000.000	4.300.000		38.300.000	operador de calcinador
Domingo Vergara	120.000.000	14.400.000	105.600.000	27.000.000	3	12.000.000	-	14.000.000	7.000.000		45.600.000	Cuarto Control
Maximo Vergara	85.000.000	10.200.000	74.800.000	25.000.000	3	12.000.000	11.000.000	14.000.000	6.000.000	6.000.000	800.000	operador de campo piso de carga
Priciliano Blanquicett	130.000.000	15.600.000	114.400.000	26.000.000	3	12.000.000	-	14.000.000	4.500.000		57.900.000	operador de cuarto control preparaci3n de mineral
Fredy Paez	130.000.000	15.600.000	114.400.000	29.000.000	2	8.000.000	-	14.000.000	6.520.000		56.880.000	operador cuarto control preparaci3n de mineral
Orlando Oyos	100.000.000	12.000.000	88.000.000	23.000.000	2	8.000.000	-	14.000.000	8.000.000		35.000.000	operador de refinera
Javier Monsalves Rua	130.000.000	15.600.000	114.400.000	25.000.000	2	8.000.000	23.000.000	14.000.000	7.000.000		37.400.000	operador cuarto control preparaci3n de mineral
Wilgares tPineda	130.000.000	15.600.000	114.400.000	26.000.000	2	8.000.000	-	14.000.000	8.000.000		58.400.000	operador de calcinador de proceso

mayo res 25 años

Total de la cartera	576.0 80.00 0
---------------------------	---------------------

Fuente: Elaboración propia

El plan de inversión para esta cartera de 15 empleados proponemos la utilización de 7 empresas estadounidense que cotizan en la bolsa.

Google----Goog

IBM---IBM

Microsoft---MFST

Bank of America ----BAC

Coca Cola --- KO

Honeywell International Inc.---HON

FORD--- FORD

Utilizando el índice de mercado Standard and Poor para hallar el BETA.

Utilizando fechas de acciones que datan del 4/01/2015 al 3/05/2017

Tabla44.

Compañía	Volatilidad
GOOG US Equity	0,014811521
IBM US Equity	0,012538482
MSFT US Equity	0,01509747
BAC US Equity	0,017873905
KO US Equity	0,008669291
HON US Equity	0,011314218
FORD US Equity	0,066268648

KO US
Equity 0,008669291 Min
FORD US
Equity 0,066268648 Max

La acción menos riesgosa es la de Coca Cola y la más riesgosa es la de FORD

Coeficiente de correlatividad, este coeficiente me indica que el nivel de correlación entre empresas, si una empresa sube 1 dólar que porcentaje de ese dólar sube con la otra empresa y si es una correlación negativa si sube un dólar cuanto porcentaje de dólar baja la otra empresa

Tabla45.

Compañía	GOOG US Equity	IBM US Equity	MSFT US Equity	BAC US Equity	KO US Equity	HON US Equity	FORD US Equity
GOOG US Equity	1	0,393846394	0,581631103	0,355919705	0,328631178	0,450394232	0,128173407
IBM US Equity	0,393846394	1	0,485491464	0,455450547	0,393530027	0,543508234	-0,014004921
MSFT US Equity	0,581631103	0,485491464	1	0,433121568	0,422237721	0,539405155	-0,032575819
BAC US Equity	0,355919705	0,455450547	0,433121568	1	0,234186005	0,509450564	0,015380949
KO US Equity	0,328631178	0,393530027	0,422237721	0,234186005	1	0,479134052	0,000128971
HON US Equity	0,450394232	0,543508234	0,539405155	0,509450564	0,479134052	1	-0,003853908
FORD US Equity	0,128173407	-0,014004921	-0,032575819	0,015380949	0,000128971	-0,003853908	1

Fuente: Elaboración propia

Para hallar el beta se halla la covarianza de la empresa con el mercado y se divide entre la varianza del mercado que era el índice del Standard and Poor.

Tabla46.

covarianza google	covarianza IBM	covarianzaMFST	Covarianza BAC	Covarianza KO	Covarianza HON	Covarianza FORD
7,38872E-05	7,10831E-05	8,87069E-05	0,000108517	4,30364E-05	7,39424E-05	7,09782E-06

VARAINZA DEL MERCADO						
7,22276E-05						

Beta GOOGLE	BETA IBM	BETA MFST	BETA BAC	BETA KO	BETA HON	BETA FORD
1,022977421	0,984155323	1,228159142	1,502436404	0,595845232	1,023742625	0,098270294

0,098270294	FORD
1,502436404	BAC

Fuente: Elaboración Propia

Creación de portafolio

Tabla 47.

Portafolio Optimista	Participación	BETA	BETA*PART
betas mayores			
BAC	fin	30%	1,502436404 0,450730921
Google	tec	20%	1,022977421 0,204595484
MFST	tec	30%	1,228159142 0,368447743
HON	real	20%	1,023742625 0,204748525
			1,228522673

Portafolio recesión	Participación	BETA	beta*part
HON	real	33%	1,023742625 0,204748525
FORD	real	33%	0,098270294 0,032429197
IBM	tecnología	33%	0,984155323 0,324771256
			0,561948978

Portafolio neutral	participación	BETA	beta*part
BAC financiero	30%	1,502436404	0,450730921
KO real	50%	0,595845232	0,297922616
IBM tecnología	20%	0,984155323	0,196831065
			0,945484602

Fuente: Elaboración propia

Tres portafolios de inversión para en tres escenarios distintos.

2.1.5.1 ANALISIS Y RESULTADO

Con la ayuda de la TIC, se podrá establecer comunicación directa con el cliente sin que salga de su domicilio y que personas diferente a sus familias entre en su espacio personal.

Los clientes hay que sensibilizarlos debido a las restricciones de dinero de la compañía para cumplir sus sueños de invertir en un negocio.

Una estrategia es ampliar el espectro de servicios como es la asesoría, que sería un servicio que estaría activo mientras el capital de préstamo este al 100%, y aprovechar otra fuente de ingreso aparte de los intereses generados.

5.2 ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico está inmerso en la parte operativa de la empresa, donde se implica la logística y herramientas a utilizar para el buen funcionamiento de la empresa.

5.2.1 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN / COMERCIALIZACIÓN

Para satisfacer a nuestro cliente y darle mayor garantía, comodidad y seguridad en nuestro servicio le planteamos un sistema de transferencia del dinero a sus cuentas bancarias, minimizando los riesgos de fleteo que se presentan en nuestro país.

Nuestra empresa contara con página web para mantener contacto con nuestra empresa, mandando correo, mirando los servicios que presentamos y así llegar a más clientes.



5.2.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

La capacidad financiera es la que determina que tan grande se piensa crecer y como se piensa crecer, la limitaciones como había planteado anteriormente en el trabajo es el bajo capital destinado a préstamos que van a estar sujeto a pocas personas, mientras se vaya inyectando más recursos por parte de nuestro proveedor.

5.2.3 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

La sección de la empresa VERBEL ENTERPRISE "V-MONEY" se encargara de estudiar a nuestros clientes potenciales, que necesiten de manera urgente el

préstamo de dinero, serán contactados cuando esté disponible los recursos de la compañía en satisfacer a nuestros clientes y se les hará la transferencia electrónica a los clientes elegidos.

5.2.4 EQUIPOS DE OFICINA

Para el inicio de nuestra empresa es necesario 1 computador y un celular, que será el enlace de la empresa y nuestro cliente.

Tabla 12.

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador Clon con monitor de 19 pulgadas	1	1.500.000	1.500.000
Celular Azumi	1	250.000	250.000
TOTAL			1.7500.000

Fuente: Elaboración propia.

5.2.5 SOFTWARE

Loa software utilizados para nuestra operación son Excel y Skype. Excel nos permitirá llevar nuestra base de datos de clientes de una forma más organizada y confiable.

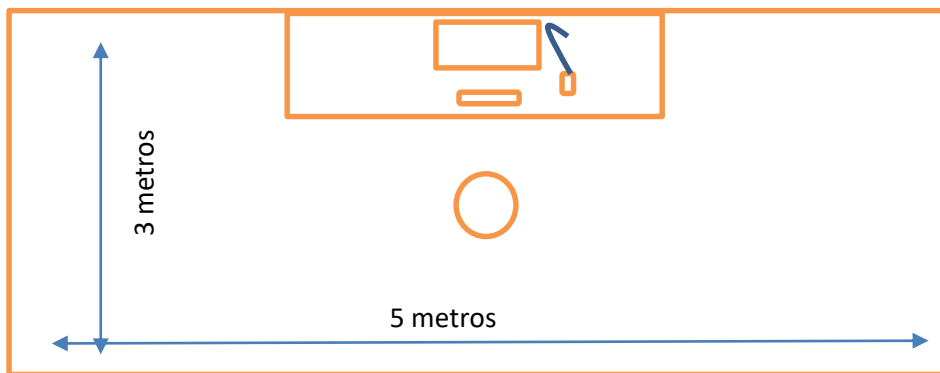
Skype nos permitirá interactuar con nuestro cliente debido a que nuestra oficina a ver virtual y es indispensable el uso de Skype.

5.2.6 LOCALIZACIÓN

La empresa se encontrara registrada en la ciudad de Bogotá, pero al tener oficina virtual permite la versatilidad de operar en distintas partes del mundo sin estar anclado a un sitio físico de trabajo, permitiendo libertad al trabajador a desempeñar sus funciones sin presiones de movilidad, que se presenta en las ciudades colombianas.

5.2.7 DISEÑO DE PUESTO DE TRABAJO

Grafico18.



Fuente: Elaboración propia.

En un espacio de 15 metros cuadrados se dispondrá de un computador con su silla y su mesa, para las operaciones de la empresa. Debido a que la empresa va a realizar sus operaciones de manera virtual, el puesto de trabajo y la empresa va a estar conformada por unos elementos básicos, como es un computador con conexión a internet. No se necesitan grandes metros cuadrados para tener el centro de operaciones.

5.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El estudio administrativo es enfocado en la gerencia, como utiliza la planeación estratégica para conseguir los objetivos estratégicos de la empresa

5.3.1 MISIÓN

“Misión organizacional es la declaración del propósito y el alcance de la empresa en términos de producto y del mercado. La misión define el papel de la organización dentro de la sociedad en la que se encuentra y significa su razón de ser y de existir. La misión está determinada por los aspectos siguientes:

- Cuál es la razón de ser de la organización
- Cuál es el papel de la organización frente a la sociedad
- Cuál es la naturaleza del negocio de la organización
- Cuáles son los tipos de actividades en la organización debe concentrar sus esfuerzos en el futuro” (CHIAVENATO, ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS, 1999)

Cumpliendo los mandamientos que plantea Chiavenato en su libro A. recursos humanos se responderán los 4 aspectos anteriormente mencionado en la realización de la misión.

¿Cuál es la razón de ser de la organización?

R: Brindar financiación a la comunidad

¿Cuál es el papel de la organización frente a la sociedad?

R: Brindar un producto y/o servicio sostenible

¿Cuál es la naturaleza del negocio de la organización?

R: La naturaleza del negocio V-Money es netamente financiero

¿Cuáles son los tipos de actividades en la organización que debe concentrar sus esfuerzos en el futuro?

R: Las actividades que debe concentrar para el futuro son la Asesoría de manera virtual, ampliar el segmento de mercado en el préstamo de dinero

Con base a estas respuestas se diseñara la misión de Verbel Enterprise sección V-Money

La empresa Verbel Enterprise sección V-Money tiene como misión brindar un producto y/o servicio financiero con características sostenibles que ayuden a resolver una necesidad de la comunidad en materia de financiamiento entregando productos de calidad en materia de asesoría y del fortalecimiento del musculo financiero para llegar a más personas que necesiten una ayuda económica.

5.3.2 VISION

“La visión organizacional debe ser inspiradora. Eso depende de:

- Manifestar a todos los grupos de interés la dirección del negocio. Es necesario comunicar un sentido y rumbo del negocio

- Delinear la situación futura. Esta visión proporciona el futuro ideal de la organización y representa el ápice de su desarrollo en un periodo determinado.
- Motivar a los interesados e involucrados a realizar las acciones necesarias. Todos los socios del negocio deben comprometerse con una visión común, de manera que cuando ésta se haya concretado, todos estarán satisfechos con los resultados.
- Proporcionar un enfoque. Sin una visión clara, las personas se sienten confusas al tomar decisiones
- Inspirar a las personas para trabajar en dirección a una situación común y a un conjunto integrado de objetivos. Inspiración significa dar una proposición de valor y la motivación para que las personas encuentren una vía voluntaria que les permita enfocar sus energías, emociones y capital personal hacia la realización de la visión.” (CHIAVENATOC, 1999)

De acuerdo con los enunciados de Chiavenato plantearemos la visión de Verbel Enterprise sección V-Money con los 5 aspectos anteriores.

- Ser una empresa líder del sector financiero a nivel nacional en los próximos 10 años
- V-Money establecerá alianzas a nivel nacional
- Generar satisfacción al cliente para establecernos como marca
- Satisfacción al cliente es el motor para brindar un buen servicio
- A medida que se gana mercado con un excelente servicio, la empresa se proyectara como una empresa líder creando estabilidad en los trabajadores en los años venideros.

Establecidos estos criterios propuestos se desarrollara la visión de la compañía sección V-Money de Verbel Enterprise.

La empresa Verbel Enterprise sección V-Money tiene como visión ser una empresa líder en el sector financiero creando alianzas con cooperativas de trabajo, sector educación para ser reconocidos a nivel nacional como una marca que genere satisfacción al cliente con un excelente talento humano estable dentro los próximos 10 años.

5.3.3EL OBJETIVO DEL NEGOCIO

“Un objetivo de una organización es una situación deseada que se quiere alcanzar. Así vistos, los objetivos organizacionales tienen muchas funciones, a saber:

Al presentar una situación futura, los objetivos indican la orientación que la organización busca seguir, y establecen lineamientos para las actividades de los participantes.” (CHIAVENATO, ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS, 1999)

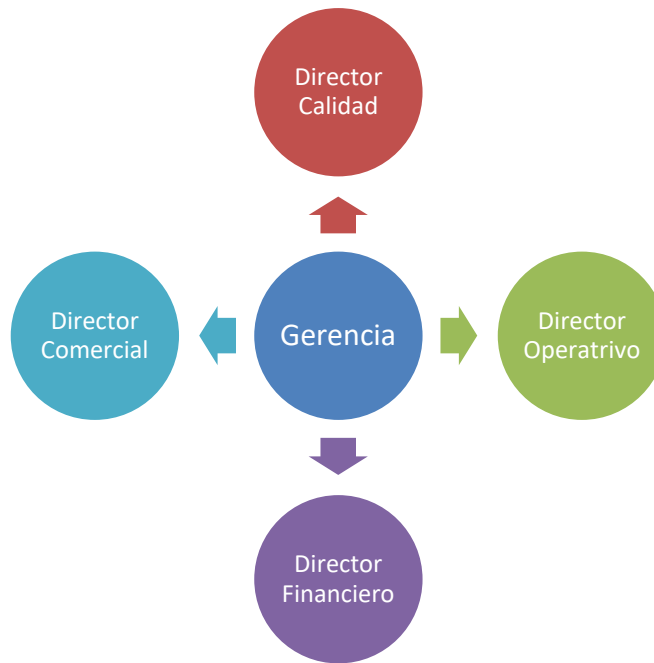
Los objetivos de la organización serían acorde a la definición planteada por Chiavenato las siguientes:

- Incrementar el flujo de caja libre para lograr incrementar la riqueza de los accionistas.
- Generar bienestar laboral a todos los empleados de Verbel Enterprise
- Brindar seguridad financiera a los clientes de Verbel Enterprise

5.3.4ORGANIGRAMA

La empresa se va estar dirigida por una sola persona, así que varios cargos estarán a disposición de la gerencia, a medida que la empresa vaya creciendo se dispondrá de otras personas a ocupar los cargos.

Grafico19.



Fuente: Elaboración propia.

“Desarrolla comunicaciones directas, sin intermediaciones, más rápidas y menos sujetas a distorsiones de transmisión. La organización funcional permite contactos directos entre los órganos o cargos interesados, sin la necesidad de seguir los canales formales e indirectos de comunicación.” (CHIAVENATO, INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN, 2007)

Como plantea Idalberto Chiavenato el hacer un organigrama circular y no el tradicional lineal, permite integrar al equipo de trabajo hacia la consecución de objetivos de la gerencia. Los cuatro cargos están interrelacionados con la gerencia desarrollando comunicaciones directas y sin intermediaciones.

Gerencia: Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo. (AVILA, 2007)

Funciones del director operativo: Coordinar la gestión de los eventos en todas las áreas del establecimiento. Supervisar la toma de inventario y su correcta valorización y entrega a los departamentos contables que corresponda en las fechas determinadas.

Funciones del jefe de Calidad: Gestionara, dirigirá y planificara el control de calidad de todos los servicios prestados.

Director administrativo y financiero: Responder por la elaboración y presentación oportuna ante la gerencia y Junta directiva de los estados financieros.

Director Comercial: Determinar las formas más adecuadas para hacer llegar el mensaje al mercado.

5.3.5 JORNADA LABORAL

La jornada laboral de Verbel Enterprise va estar en horario de 8 am – 10 pm de lunes a viernes por video llamada y de 10 am – 10 pm los sábados y domingos en comunicación vía celular, sin video llamadas.

5.3.6 ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO

Se recoge las hojas de vida y se le hará un tratamiento muy especializado en el reclutamiento, debido a que se va a tratar con dinero, que es un tema muy delicado en el tema de seguridad.

Se mirara los perfiles de los candidatos en la red social LinkedIn, y se revisara las recomendaciones de los participantes, entre más recomendaciones tenga el candidato en su red social de profesionales más puntos tendrá el candidato para ser elegido.

5.3.7CONTRATACIÓN Y SALARIO

Las personas que hagan parte de Verbel Enterprise estarán ganando el salario minino vigente con sus prestaciones sociales, cuando el negocio permita incorporar otra persona a la empresa.

5.3.8DESEMPEÑO LABORAL

“El nivel de desempeño no está determinado por la capacidad física o fisiológica de del empleado (como afirmaba la teoría clásica), sino por las normas sociales y expectativas grupales. La capacidad social del trabajador es la que determina su nivel de competencia y eficiencia, mas no su capacidad de ejecutar movimientos eficientes dentro del tiempo establecido. Entre mayor sea la integración social en grupo de trabajo, mayor seria la disposición a producir. Si el empleado presenta excelentes condiciones físicas y fisiológicas para el trabajo pero no está integrado socialmente, su eficiencia sufrirá la influencia del desajuste social” (CHIAVENATO, INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN, 20007)

Como plantea Idalberto Chiavenato en la teoría de las relaciones humanas la parte social prima dentro de la organización, Verbel Enterprise velara por la integración y trato humano hacías los empleados y fomentara las relaciones interpersonales en los trabajadores; un trabajador feliz y a gusto con la empresa tendrá mayor afinidad

con los clientes que un trabajador que haga bien su trabajo y que no se conecte con el cliente.

5.4 ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

El estudio económico y financiero presentara diferentes tipos de escenarios ayudados a través de los estados financieros de la empresa.

5.4.1 SUPUESTO FINANCIERO

Los supuestos son aquellos datos que son utilizados para tomar de base para idear políticas o procedimientos económicos.

El análisis financiero tomo como criterio para la realización de nuestro modelo económico ciertos indicadores como la inflación de los años 2018, 2019, 2020 y 2021 de 4%.

Un indicador IPP de 3% para los años 2018, 2019, 2020 y 2021

Una tasa de impuesto a la renta del 34%

Crecimiento del 10% para el 2018, 15% para el 2019, 20% para el 2020 y 30% para el 2021

El supuesto financiero estará regido en los tres escenarios financieros

AÑO BASE 2017

Tabla 13.

AÑO	2018	2019	2020	2021
INFLACIÓN	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%
IPP	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%

TASA IMPTO RENTA	34,0%
-------------------------	--------------

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

5.4.2 PRIMER ESCENARIO FINANCIERO (SEGMENTO DE MERCADO)

Es un estado donde diferentes variables económicas influyen en la consecución de unas proyecciones futuras.

5.4.2.1 INGRESOS / VENTAS POR AÑO

Se hará préstamo a 400 personas que son los obreros sindicalizados con más de 10 años trabajando en Cerro Matoso S.A por la suma de 1.000.000 de pesos por cada persona. Nuestros ingresos por año están basados en el interés anual recibido por la tasa de usura del 33.51%

INGRESOS/VENTAS DEL PRIMER AÑO

	NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	INGRESOS TOTALES	A
1	Prestamo financiero	400,00	\$ 335.100,00	\$ 134.040.000	100%
2		-		\$ -	0%
3		-	\$ -	\$ -	0%
4		-	\$ -	\$ -	0%
5		-	\$ -	\$ -	0%
6		-	\$ -	\$ -	0%
7		-	\$ -	\$ -	0%
8		-	\$ -	\$ -	0%
9		-	\$ -	\$ -	0%
10		-	\$ -	\$ -	0%
			TOTAL	\$ 134.040.000	100%

Tabla14.

Con un ingreso anual de 134.040.000 millones de pesos

Tabla15.

COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO

	NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PDTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES	
1	Prestamo financiero	400	\$ 15.000,00	\$ 6.000.000	100%
2	0	0	\$ -	\$ -	0%
3	0	0	\$ -	\$ -	0%
4	0	0	\$ -	\$ -	0%
5	0	0	\$ -	\$ -	0%
6	0	0	\$ -	\$ -	0%
7	0	0	\$ -	\$ -	0%
8	0	0	\$ -	\$ -	0%
9	0	0	\$ -	\$ -	0%
10	0	0	\$ -	\$ -	0%
			TOTAL	\$ 6.000.000	100%

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

El costo anual esta en los 6.000.000 millones de peso

5.4.2.2 PROYECCIONES

Las proyecciones nos mostrarán el margen operativo del año base y los 4 años siguientes.

Tabla16.

AÑO	PROYECCIONES				
	2017	2018	2019	2020	2021
VENTAS ANUALES	\$ 134.040.000,0	\$ 153.341.760,0	\$ 183.396.745,0	\$ 228.879.137,7	\$ 309.444.594,2
COSTOS ANUALES	\$ 6.000.000,0	\$ 6.798.000,0	\$ 8.052.231,0	\$ 9.952.557,5	\$ 13.326.474,5
MARGEN OPERATIVO	\$ 128.040.000,0	\$ 146.543.760,0	\$ 175.344.514,0	\$ 218.926.580,2	\$ 296.118.119,7

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EA

5.4.2.3 INVERSIONES

Tabla17.

	INVERSIÓN INICIAL
TERRENOS	\$ -
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ -
MUEBLES Y ENSERES	\$ 600.000,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 3.750.000,00
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ -
FRANQUICIAS	\$ -
PATENTES /INV en INTANGIBLES	\$ -
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ 300.000,00
TOTAL INVERSIONES	\$ 4.650.000,00

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

La inversión en muebles y enseres se deben a la búsqueda de las sillas y mesas para nuestros dos empleados, los equipos de oficina aumenta debido que hay que conseguir otro equipo de cómputo para tener 2 para los dos empleados.

NÓMINAS:		GASTOS FIJOS:	
	VALOR AÑO 1		VALOR AÑO 1
ADMINISTRATIVA:	\$ 17.705.208,00	ARRIENDO:	\$ 9.600.000,00
VENTAS:	\$ 100.000,00	SERVICIOS PÚBLICOS:	\$ 2.880.000,00
PRODUCCIÓN/SERVICIO:	\$ -	TELEFONÍA CELULAR:	\$ 480.000,00
TOTAL NÓMINAS	\$ 17.805.208,00	INTERNET:	\$ 600.000,00
PRESUPUESTO DEL MARKETING MIX	\$ 100.000,00	PAPELERÍA:	\$ 40.000,00
		SERVICIOS DE SEGURIDAD:	\$ -
		SERVICIOS DE ASEO:	\$ 4.800.000,00
		polizas de seguro	\$ -
		Outsourcing	\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
		TOTAL GASTOS FIJOS	\$ 18.400.000,00

Tabla18.

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Los costos de nómina administrativa anual por dos empleados que reciben el salario mínimo vigente

Los gastos fijos ascienden a más de 18 millones de pesos, debido que se toma en arriendo una oficina por el valor de 800.000 mil pesos mensuales. Servicios públicos de 240.000 mil pesos mensuales y un servicio de aseo por el valor de pago por día a empleada 2 veces a la semana por valor de 50.000 pesos el día.

5.4.2.4 INVERSIÓN TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACIÓN
 Tabla 19.

TOTAL INVERSIONES		\$ 4.650.000,00
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL		
	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS	3,0	\$ 1.500.000,00
NÓMINAS	12,0	\$ 17.805.208,00
MARKETING MIX	1,0	\$ 8.333,33
GASTOS FIJOS	12,0	\$ 18.400.000,00
TOTAL		\$ 37.713.541,33
TOTAL INVERSIÓN		\$ 42.363.541,33
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		\$ 400.000.000,00
PRÉSTAMO A SOLICITAR		\$ (357.636.458,67)

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

El aporte del emprendedor será de 400.000.000 millones de pesos que serían un millón por cada persona como está estipulado en el segmento de mercado de los 400 trabajadores de Cerro Matoso que están sindicalizados con más de 10 años de trabajo en la compañía.

5.4.2.5 ESTADOS FINANCIEROS BASICOS PROYECTADOS

Un estado de resultados es un estado de pérdidas y ganancias donde está mostrando la operación del ejercicio de diferentes periodos como como son los 5 años donde se hizo la proyección.

Tabla20.

ESTADO DE RESULTADOS						
	2017	2018	2019	2020	2021	
VENTAS	\$ 134.040.000,0	\$ 153.341.760,0	\$ 183.396.745,0	\$ 228.879.137,7	\$ 309.444.594,2	
COSTO VENTAS	\$ 6.000.000,0	\$ 6.798.000,0	\$ 8.052.231,0	\$ 9.952.557,5	\$ 13.326.474,5	
UTILIDAD BRUTA	\$ 128.040.000,0	\$ 146.543.760,0	\$ 175.344.514,0	\$ 218.926.580,2	\$ 296.118.119,7	
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 17.805.208,0	\$ 18.517.416,3	\$ 19.258.113,0	\$ 20.028.437,5	\$ 20.829.575,0	
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 18.400.000,0	\$ 19.136.000,0	\$ 19.901.440,0	\$ 20.697.497,6	\$ 21.525.397,5	
OTROS GASTOS	\$ 100.000,0	\$ 103.000,0	\$ 106.090,0	\$ 109.272,7	\$ 112.550,9	
DEPRECIACIÓN	\$ 930.000,0	\$ 930.000,0	\$ 930.000,0	\$ 930.000,0	\$ 930.000,0	
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 90.804.792,0	\$ 107.857.343,7	\$ 135.148.871,0	\$ 177.161.372,4	\$ 252.720.596,3	
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
UTILIDAD ANTES DE IMPOTOS	\$ 90.804.792,0	\$ 107.857.343,7	\$ 135.148.871,0	\$ 177.161.372,4	\$ 252.720.596,3	
IMPUESTOS	\$ 30.873.629,3	\$ 36.671.496,9	\$ 45.950.616,1	\$ 60.234.866,6	\$ 85.925.002,7	
UTILIDAD NETA	\$ 59.931.162,7	\$ 71.185.846,8	\$ 89.198.254,9	\$ 116.926.505,8	\$ 166.795.593,6	

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Este escenario genera utilidades netas positivas, incrementando el EBITDA al pasar cada año.

Tabla21.

El balance general es una fotografía de la empresa

BALANCE						
AÑO o	2017	2018	2019	2020	2021	
ACTIVO						
CAJA/BANCOS	\$ 37.713.541,33	\$ 200.975.625,07	\$ 290.485.468,48	\$ 390.234.287,52	\$ 504.704.080,67	\$ 652.720.596,29
FIJO NO DEPRECIABLE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ -	\$ 930.000,00	\$ 1.860.000,00	\$ 2.790.000,00	\$ 3.720.000,00	\$ 4.650.000,00
ACTIVO FIJO NETO	\$ 4.650.000,00	\$ 3.720.000,00	\$ 2.790.000,00	\$ 1.860.000,00	\$ 930.000,00	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 42.363.541,33	\$ 204.695.625,07	\$ 293.275.468,48	\$ 392.094.287,52	\$ 505.634.080,67	\$ 652.720.596,29
PASIVO						
Impuestos X Pagar	\$ 0	\$ 30.873.629,3	\$ 36.671.496,9	\$ 45.950.616,1	\$ 60.234.866,6	\$ 85.925.002,7
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ 30.873.629,3	\$ 36.671.496,9	\$ 45.950.616,1	\$ 60.234.866,6	\$ 85.925.002,7
Obligaciones Financieras	\$ (357.636.458,67)	\$ (286.109.166,93)	\$ (214.581.875,20)	\$ (143.054.583,47)	\$ (71.527.291,73)	\$ -
PASIVO	\$ (357.636.458,67)	\$ (255.235.537,65)	\$ (177.910.378,35)	\$ (97.103.967,33)	\$ (11.292.425,12)	\$ 85.925.002,74
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 400.000.000,00	\$ 400.000.000,00	\$ 400.000.000,00	\$ 400.000.000,00	\$ 400.000.000,00	\$ 400.000.000,00
Utilidades del Ejercicio	\$ 0	\$ 59.931.162,7	\$ 71.185.846,8	\$ 89.198.254,9	\$ 116.926.505,8	\$ 166.795.593,6
TOTAL PATRIMONIO	\$ 400.000.000,00	\$ 459.931.162,72	\$ 471.185.846,83	\$ 489.198.254,85	\$ 516.926.505,79	\$ 566.795.593,55
TOTAL PAS + PAT	\$ 42.363.541,33	\$ 204.695.625,07	\$ 293.275.468,48	\$ 392.094.287,52	\$ 505.634.080,67	\$ 652.720.596,29
CUADRE (ACT = PAS+PAT)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Los Activos como el patrimonio aumentan al pasar los años. Los accionistas verían incrementada su riqueza y cumpliendo el objetivo financiero.

El flujo de caja del proyecto es lo que entra y sale de efectivo.

Tabla22.

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:						
CAPITAL INVERTIDO						
AÑO o	2017	2018	2019	2020	2021	
Activos Corrientes	\$ 37.713.541	\$ 200.975.625	\$ 290.485.468	\$ 390.234.288	\$ 504.704.081	\$ 652.720.596
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 30.873.629	\$ 36.671.497	\$ 45.950.616	\$ 60.234.867	\$ 85.925.003
KTNO	\$ 37.713.541	\$ 170.101.996	\$ 253.813.972	\$ 344.283.671	\$ 444.469.214	\$ 566.795.594
Activo Fijo Neto	\$ 4.650.000	\$ 3.720.000	\$ 2.790.000	\$ 1.860.000	\$ 930.000	\$ -
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 930.000	\$ 1.860.000	\$ 2.790.000	\$ 3.720.000	\$ 4.650.000
Activo Fijo Bruto	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000
Total Capital Operativo Neto	\$ 42.363.541	\$ 173.821.996	\$ 256.603.972	\$ 346.143.671	\$ 445.399.214	\$ 566.795.594
CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE						
EBIT	\$ 90.804.792,0	\$ 107.857.343,7	\$ 135.148.871,0	\$ 177.161.372,4	\$ 252.720.596,3	
Impuestos	\$ 30.873.629,3	\$ 36.671.496,9	\$ 45.950.616,1	\$ 60.234.866,6	\$ 85.925.002,7	
NOPLAT	\$ 59.931.162,7	\$ 71.185.846,8	\$ 89.198.254,9	\$ 116.926.505,8	\$ 166.795.593,6	
Inversión Neta	\$ 131.458.454,5	\$ 82.781.975,8	\$ 89.539.699,8	\$ 99.255.542,7	\$ 121.396.379,5	
Flujo de Caja Libre del período	\$ 191.389.617	\$ 153.967.823	\$ 178.737.955	\$ 216.182.048	\$ 288.191.973	

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Existe flujo de caja libre que aumenta el valor de la empresa, se puede estar pensando en expansión de la compañía y tener proyectos que sigan aumentando la riqueza de los accionistas.

5.4.2.6 EVALUACIÓN FINANCIERA Y PUNTO DE EQUILIBRIO

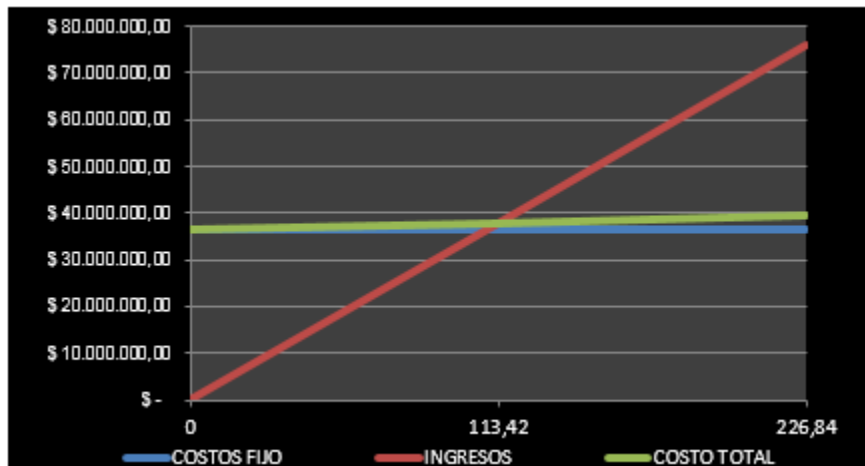
Cuadro2.

VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO =	\$ 986.105.874,63
TASA INTERNA DE RETORNO =	438,00%

Cuadro3.

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	0,21 AÑOS
---------------------------------	------------------

Grafica20.



*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Con un Valor presente positivo se aprobaría el proyecto de creación de empresa para este escenario financiero además de recuperar en menos de un año la inversión es interesante el planteamiento para buscar nuevos inversionistas.

5.4.3 SEGUNDO ESCENARIO FINANCIERO (REAL)

Es un estado donde diferentes variables económicas influyen en la consecución de unas proyecciones futuras.

5.4.3.1 INGRESOS / VENTAS POR AÑO

Se hará préstamo a 3 personas por valor de 1.000.000 de pesos cada una. Nuestros ingresos por año están basados en el interés anual recibido por la tasa de usura del 33.51%

Tabla 23.

INGRESOS/VENTAS DEL PRIMER AÑO						
	NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	INGRESOS TOTALES	AÑO:	
1	Prestamo financiero	3,00	\$ 335.100,00	\$ 1.005.300	100%	
2		-		\$ -	0%	
3		-	\$ -	\$ -	0%	
4		-	\$ -	\$ -	0%	
5		-	\$ -	\$ -	0%	
6		-	\$ -	\$ -	0%	
7		-	\$ -	\$ -	0%	
8		-	\$ -	\$ -	0%	
9		-	\$ -	\$ -	0%	
10		-	\$ -	\$ -	0%	
TOTAL				\$ 1.005.300	100%	

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Con un ingreso anual de 1.005.300 millones de pesos

5.4.3.2 COSTO DE CADA PRODUCTO O SERVICIO

El costo por la prestación del servicio es de 15.000 pesos por cada persona

Tabla24.

COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO					
	NOMBRE DEL PRODUCTO SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PDTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES	
1	Prestamo financiero	3	\$ 15.000,00	\$ 45.000	100%
2	0	0	\$ -	\$ -	0%
3	0	0	\$ -	\$ -	0%
4	0	0	\$ -	\$ -	0%
5	0	0	\$ -	\$ -	0%
6	0	0	\$ -	\$ -	0%
7	0	0	\$ -	\$ -	0%
8	0	0	\$ -	\$ -	0%
9	0	0	\$ -	\$ -	0%
10	0	0	\$ -	\$ -	0%
			TOTAL	\$ 45.000	100%

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

5.4.3.3 PROYECCIONES

Las proyecciones nos mostraran el margen operativo del año base y los 4 años siguientes.

Tabla25.

AÑO	PROYECCIONES				
	2017	2018	2019	2020	2021
VENTAS ANUALES	\$ 1.005.300,0	\$ 1.150.063,2	\$ 1.375.475,6	\$ 1.716.593,5	\$ 2.320.834,5
COSTOS ANUALES	\$ 45.000,0	\$ 50.985,0	\$ 60.391,7	\$ 74.644,2	\$ 99.948,6
MARGEN OPERATIVO	\$ 960.300,0	\$ 1.099.078,2	\$ 1.315.083,9	\$ 1.641.949,4	\$ 2.220.885,9

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

5.4.3.4 INVERSIONES

Las inversiones para poner en marcha nuestro negocio tendrán ítems, como son los equipos de oficina

Además de la inclusión de costos y gastos fijos del primer año como son Internet y telefonía celular que son de vital importancia para nuestro modelo de negocio, gastos de papelería, presupuesto de marketing, de ventas.

Tabla26.

INVERSIÓN INICIAL	
TERRENOS	\$ -
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ -
MUEBLES Y ENSERES	\$ -
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.750.000,00
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ -
FRANQUICIAS	\$ -
PATENTES /INV en INTANGIBLES	\$ -
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ -
TOTAL INVERSIONES	\$ 1.750.000,00

Tabla27.

NÓMINAS:	
	VALOR AÑO 1
ADMINISTRATIVA:	\$ -
VENTAS:	\$ 100.000,00
PRODUCCIÓN/SERVICIO:	\$ -
TOTAL NÓMINAS	\$ 100.000,00
PRESUPUESTO DEL MARKETING MIX	\$ 100.000,00

Tabla28.

GASTOS FIJOS:	
	VALOR AÑO 1
ARRIENDO:	\$ -
SERVICIOS PÚBLICOS:	\$ -
TELEFONÍA CELULAR:	\$ 480.000,00
INTERNET:	\$ 600.000,00
PAPELERÍA:	\$ 40.000,00
SERVICIOS DE SEGURIDAD:	\$ -
SERVICIOS DE ASEO:	\$ -
polizas de seguro	\$ -
Outsourcing	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
TOTAL GASTOS FIJOS	\$ 1.120.000,00

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

5.4.3.5 INVERSIÓN TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

La empresa Verbel Enterprise tendrá como fondo de los aporte de emprendedor por el valor de 5.000.000 y sin necesidad de buscar financiamiento bancario sino con la utilización de recursos propios. Además del valor del capital de trabajo que es de vital importancia.

Tabla29.

TOTAL INVERSIONES		\$ 1.750.000,00
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL		
	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS	3,0	\$ 11.250,00
NÓMINAS	-	\$ -
MARKETING MIX	1,0	\$ 8.333,33
GASTOS FIJOS	2,0	\$ 186.666,67
TOTAL		\$ 206.250,00
TOTAL INVERSIÓN		\$ 1.956.250,00
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		\$ 5.000.000,00
PRÉSTAMO A SOLICITAR		\$ (3.043.750,00)

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

5.4.3.6 ESTADOS FINANCIEROS BASICOS PROYECTADOS.

Tabla30.

ESTADO DE RESULTADOS						
	2017	2018	2019	2020	2021	
VENTAS	\$ 1.005.300,0	\$ 1.150.063,2	\$ 1.375.475,6	\$ 1.716.593,5	\$ 2.320.834,5	
COSTO VENTAS	\$ 45.000,0	\$ 50.985,0	\$ 60.391,7	\$ 74.644,2	\$ 99.948,6	
UTILIDAD BRUTA	\$ 960.300,0	\$ 1.099.078,2	\$ 1.315.083,9	\$ 1.641.949,4	\$ 2.220.885,9	
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 100.000,0	\$ 104.000,0	\$ 108.160,0	\$ 112.486,4	\$ 116.985,9	
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 1.120.000,0	\$ 1.164.800,0	\$ 1.211.392,0	\$ 1.259.847,7	\$ 1.310.241,6	
OTROS GASTOS	\$ 100.000,0	\$ 103.000,0	\$ 106.090,0	\$ 109.272,7	\$ 112.550,9	
DEPRECIACIÓN	\$ 350.000,0	\$ 350.000,0	\$ 350.000,0	\$ 350.000,0	\$ 350.000,0	
UTILIDAD OPERATIVA	\$ (709.700,0)	\$ (622.721,8)	\$ (460.558,1)	\$ (189.657,4)	\$ 331.107,6	
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$ (709.700,0)	\$ (622.721,8)	\$ (460.558,1)	\$ (189.657,4)	\$ 331.107,6	
IMPUESTOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 112.576,6	
UTILIDAD NETA	\$ (709.700,0)	\$ (622.721,8)	\$ (460.558,1)	\$ (189.657,4)	\$ 218.531,0	

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

El estado de resultado nos arroja cifras en rojo en el año base y los 3 años siguientes, hasta el 4 año hay utilidad neta positiva. Pedir financiación no es viable para la empresa, mantenerse con recursos propios hasta tener resultados positivos.

Tabla31.

		BALANCE					
AÑO 0		2017	2018	2019	2020	2021	
ACTIVO							
CAJA/BANCOS	\$	206.250,00	\$ 455.300,00	\$ 1.501.028,20	\$ 2.621.941,85	\$ 3.851.592,57	\$ 5.331.107,57
FIJO NO DEPRECIABLE	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$	1.750.000,00	\$ 1.750.000,00	\$ 1.750.000,00	\$ 1.750.000,00	\$ 1.750.000,00	\$ 1.750.000,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$	-	\$ 350.000,00	\$ 700.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.400.000,00	\$ 1.750.000,00
ACTIVO FIJO NETO	\$	1.750.000,00	\$ 1.400.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 700.000,00	\$ 350.000,00	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$	1.956.250,00	\$ 1.855.300,00	\$ 2.551.028,20	\$ 3.321.941,85	\$ 4.201.592,57	\$ 5.331.107,57
PASIVO							
Impuestos X Pagar		0 \$	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 112.576,6
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 112.576,6
Obligaciones Financieras	\$	(3.043.750,00)	\$ (2.435.000,00)	\$ (1.826.250,00)	\$ (1.217.500,00)	\$ (608.750,00)	\$ -
PASIVO	\$	(3.043.750,00)	\$ (2.435.000,00)	\$ (1.826.250,00)	\$ (1.217.500,00)	\$ (608.750,00)	\$ 112.576,57
PATRIMONIO							
Capital Social	\$	5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00
Utilidades del Ejercicio		0 \$	(709.700,0)	(622.721,8)	(460.558,1)	(189.657,4)	218.531,0
TOTAL PATRIMONIO	\$	5.000.000,00	\$ 4.290.300,00	\$ 4.377.278,20	\$ 4.539.441,85	\$ 4.810.342,57	\$ 5.218.531,00
TOTAL PAS + PAT	\$	1.956.250,00	\$ 1.855.300,00	\$ 2.551.028,20	\$ 3.321.941,85	\$ 4.201.592,57	\$ 5.331.107,57
CUADRE (ACT = PAS+PAT)	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

El patrimonio del accionista se va deteriorando mientras pasa los años, son 4 años de incertidumbre por el hecho que la riqueza del accionista se ha venido acabando, hasta llegar a una recuperación del patrimonio en el año 2021.

Tabla32.

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:						
CAPITAL INVERTIDO						
AÑO 0	2017	2018	2019	2020	2021	
Activos Corrientes	\$ 206.250	\$ 455.300	\$ 1.501.028	\$ 2.621.942	\$ 3.851.593	\$ 5.331.108
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 112.577
KTNO	\$ 206.250	\$ 455.300	\$ 1.501.028	\$ 2.621.942	\$ 3.851.593	\$ 5.218.531
Activo Fijo Neto	\$ 1.750.000	\$ 1.400.000	\$ 1.050.000	\$ 700.000	\$ 350.000	-
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 350.000	\$ 700.000	\$ 1.050.000	\$ 1.400.000	\$ 1.750.000
Activo Fijo Bruto	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000
Total Capital Operativo Neto	\$ 1.956.250	\$ 1.855.300	\$ 2.551.028	\$ 3.321.942	\$ 4.201.593	\$ 5.218.531
CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE						
EBIT	\$ -709.700,0	\$ -622.721,8	\$ -460.558,1	\$ -189.657,4	\$ 331.107,6	
Impuestos	\$ -241.298,0	\$ -211.725,4	\$ -156.589,8	\$ -64.483,5	\$ 112.576,6	
NOPLAT	\$ -468.402,0	\$ -410.996,4	\$ -303.968,4	\$ -125.173,9	\$ 218.531,0	
Inversión Neta	\$ -100.950,0	\$ 695.728,2	\$ 770.913,7	\$ 879.650,7	\$ 1.016.938,4	
Flujo de Caja Libre del período	\$ -569.352	\$ 284.732	\$ 466.945	\$ 754.477	\$ 1.235.469	

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Lo importante para un empresa es aumentar su flujo de caja libre, solo el primer año presenta un flujo de caja libre, pero los demás años existe flujo de caja libre.

5.4.3.6 EVALUACIÓN FINANCIERA Y PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio nos dará ver el tiempo que dispondremos en recuperar nuestra inversión con un total de 4.5 años y tener un valor presente positivo del proyecto. El tener un valor presente neto positivo significa que el proyecto es viable para realiza, con un valor presente negativo el proyecto se debe rechazar.

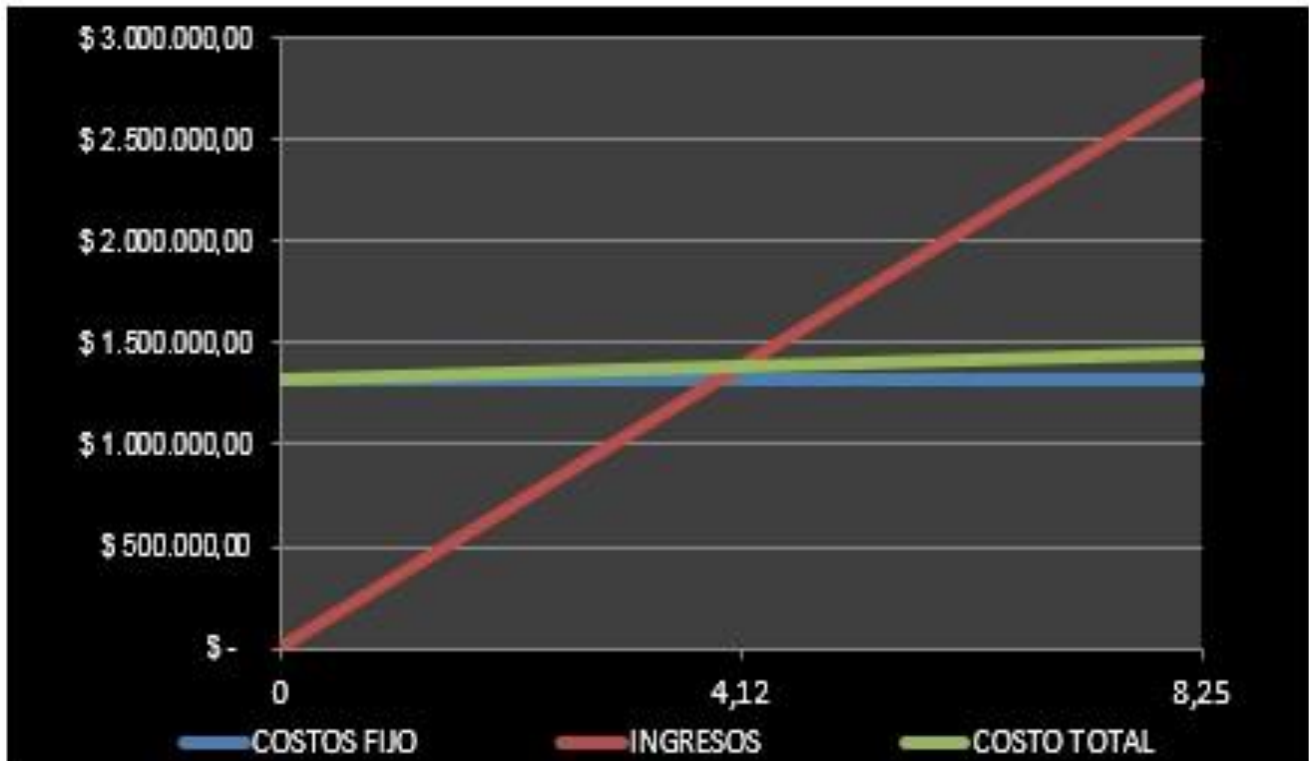
Cuadro4.

FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	INVERSIÓN AÑO o	2017	2018	2019	2020	2021
		-\$1.956.250,00	-\$569.352,00	\$284.731,81	\$466.945,28	\$754.476,81
				\$466.945,28	\$754.476,81	\$1.235.469,43

VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO =	\$ 216.021,33
TASA INTERNA DE RETORNO =	2,16%

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	4,50 AÑOS
--------------------------	-----------

Grafico21.



*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

5.4.4 TERCER ESCENARIO FINANCIERO

Este tercer escenario financiero está diseñado para tener 2 personas trabajando en la empresa, la empresa diseñada para crear los puestos de trabajo, además de adquirir alquiler de una oficina que cumpla con los estándares de un buen puesto de trabajo para los empleados de Verbel Enterprise, se incrementaran los gastos y se dispondrá de una línea de crédito por parte del FONDO EMPRENDER SENA para el correcto funcionamiento de la empresa en materia financiera.

Tabla33.

	INVERSIÓN INICIAL
TERRENOS	\$ -
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ -
MUEBLES Y ENSERES	\$ 600.000,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 3.750.000,00
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ -
FRANQUICIAS	\$ -
PATENTES /INV en INTANGIBLES	\$ -
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ 300.000,00
TOTAL INVERSIONES	\$ 4.650.000,00

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

La inversión en muebles y enseres se deben a la búsqueda de las sillas y mesas para nuestros dos empleados, los equipos de oficina aumenta debido que hay que conseguir otro equipo de cómputo para tener 2 para los dos empleados.

Tabla34.

NÓMINAS:

	VALOR AÑO 1
ADMINISTRATIVA:	\$ 17.705.208,00
VENTAS:	\$ 100.000,00
PRODUCCIÓN/SERVICIO:	\$ -
TOTAL NÓMINAS	\$ 17.805.208,00
PRESUPUESTO DEL MARKETING MIX	\$ 100.000,00

*diseñado por software de

Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

La nómina de los dos empleados asciende a más de 17 millones de pesos al año debido a que se les paga el mínimo a dos personas.

Tabla35.

GASTOS FIJOS:

	VALOR AÑO 1
ARRIENDO:	\$ 9.600.000,00
SERVICIOS PÚBLICOS:	\$ 2.880.000,00
TELEFONÍA CELULAR:	\$ 480.000,00
INTERNET:	\$ 600.000,00
PAPELERÍA:	\$ 40.000,00
SERVICIOS DE SEGURIDAD:	\$ -
SERVICIOS DE ASEO:	\$ 4.800.000,00
polizas de seguro	\$ -
Outsourcing	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
TOTAL GASTOS FIJOS	\$ 18.400.000,00

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Los gastos fijos ascienden a más de 18 millones de pesos, debido que se toma en arriendo una oficina por el valor de 800.000 mil pesos mensuales. Servicios

públicos de 240.000 mil pesos mensuales y un servicio de aseo por el valor de pago por día a empleada 2 veces a la semana por valor de 50.000 pesos el día.

Tabla36.

TOTAL INVERSIONES		\$ 4.650.000,00
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL		
	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS	3,0	\$ 11.250,00
NÓMINAS	12,0	\$ 17.805.208,00
MARKETING MIX	1,0	\$ 8.333,33
GASTOS FIJOS	12,0	\$ 18.400.000,00
TOTAL		\$ 36.224.791,33

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

En el capital de trabajo necesitamos 12 meses para cubrir y los gastos fijos otros 12 meses para cubrir estas necesidades que más afectan a la empresa.

Tabla37.

TOTAL INVERSIÓN	\$ 40.874.791,33
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES	\$ 5.000.000,00
PRÉSTAMO A SOLICITAR	\$ 35.874.791,33

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

El total de la inversión es de más de 40 millones de pesos con el aporte del emprendedor de 5.000.000 millones de pesos donde se necesitara un préstamo por el valor de más de 35 millones de pesos para cumplir con capital semilla y capital de trabajo de la empresa Verbel Enterprise.

“La tasa de interés aplicable por parte del Gerente del Fondo Emprender, para la suscripción de

Acuerdos de pago, será igual a la DTF efectiva anual vigente a la fecha en que se crea la obligación de pago o se ordena el reembolso de los recursos asignados a un plan de negocio, incrementada

En los puntos porcentuales, que aparecen en la tabla y que van a depender del monto a reembolsar. El valor del interés será liquidado y pagadero mes vencido.

Tabla38.

VALOR A REEMBOLSAR	TASA DE INTERÉS (%)
HASTA \$10.000.000	DTF+2,5
\$10'000.001 - \$20.000.000	DTF+2,8
\$20'000.001 - \$30.000.000	DTF+3
\$30'000.001 - \$40.000.000	DTF+3,5
MAS DE \$40'000.000	DTF+4

Fuente:” (SENA, 2004)

El DTF que rige el día 28 de febrero de 2017 es del 6.78%; el préstamo a realizar con el fondo emprendre SENA es del DTF + 3.5 que sería del 10.28% efectivo anual.

TASA DE INT ANUAL CRÉDITO

10,28%

CALCULO DEL PRÉSTAMO

AÑOS	CUOTA A PAGAR	ABONO A CAPITAL	INTERESES	SALDO DE LA DEUDA
0				\$ 35.874.791
2017	\$ -9.531.469	\$ -5.843.540	\$ 3.687.929	\$ 30.031.251
2018	\$ -9.531.469	\$ -6.444.256	\$ 3.087.213	\$ 23.586.995
2019	\$ -9.531.469	\$ -7.106.726	\$ 2.424.743	\$ 16.480.269
2020	\$ -9.531.469	\$ -7.837.297	\$ 1.694.172	\$ 8.642.971
2021	\$ -9.531.469	\$ -8.642.971	\$ 888.497	\$ -

Tabla39.

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Como vamos a ver los estados financieros del segundo escenario no son los más óptimos

Tabla40.

ESTADO DE RESULTADOS						
	2017	2018	2019	2020	2021	
VENTAS	\$ 1.005.300,0	\$ 1.150.063,2	\$ 1.375.475,6	\$ 1.716.593,5	\$ 2.320.834,5	
COSTO VENTAS	\$ 45.000,0	\$ 50.985,0	\$ 60.391,7	\$ 74.644,2	\$ 99.948,6	
UTILIDAD BRUTA	\$ 960.300,0	\$ 1.099.078,2	\$ 1.315.083,9	\$ 1.641.949,4	\$ 2.220.885,9	
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 17.805.208,0	\$ 18.517.416,3	\$ 19.258.113,0	\$ 20.028.437,5	\$ 20.829.575,0	
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 18.400.000,0	\$ 19.136.000,0	\$ 19.901.440,0	\$ 20.697.497,6	\$ 21.525.397,5	
OTROS GASTOS	\$ 100.000,0	\$ 103.000,0	\$ 106.090,0	\$ 109.272,7	\$ 112.550,9	
DEPRECIACIÓN	\$ 930.000,0	\$ 930.000,0	\$ 930.000,0	\$ 930.000,0	\$ 930.000,0	
UTILIDAD OPERATIVA	\$ (36.274.908,0)	\$ (37.587.338,1)	\$ (38.880.559,1)	\$ (40.123.258,4)	\$ (41.176.637,5)	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.687.928,5	\$ 3.087.212,6	\$ 2.424.743,0	\$ 1.694.171,6	\$ 888.497,5	
UTILIDAD ANTES DE IMPOTOS	\$ (39.962.836,5)	\$ (40.674.550,7)	\$ (41.305.302,2)	\$ (41.817.430,1)	\$ (42.065.134,9)	
IMPUESTOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
UTILIDAD NETA	\$ (39.962.836,5)	\$ (40.674.550,7)	\$ (41.305.302,2)	\$ (41.817.430,1)	\$ (42.065.134,9)	

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

El estado de resultado nos muestra perdidas en todos los años, utilidades neta cada vez más negativas y afectando el panorama de viabilidad de la empresa.

Tabla41.

		BALANCE				
AÑO o		2017	2018	2019	2020	2021
ACTIVO						
CAJA/BANCOS	\$ 36.224.791,33	\$ (8.651.585,59)	\$ (14.877.556,09)	\$ (21.685.033,41)	\$ (29.104.458,61)	\$ (37.065.134,94)
FIJO NO DEPRECIABLE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00	\$ 4.650.000,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ -	\$ 930.000,00	\$ 1.860.000,00	\$ 2.790.000,00	\$ 3.720.000,00	\$ 4.650.000,00
ACTIVO FIJO NETO	\$ 4.650.000,00	\$ 3.720.000,00	\$ 2.790.000,00	\$ 1.860.000,00	\$ 930.000,00	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 40.874.791,33	\$ (4.931.585,59)	\$ (12.087.556,09)	\$ (19.825.033,41)	\$ (28.174.458,61)	\$ (37.065.134,94)
PASIVO						
Impuestos X Pagar	0 \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Financieras	\$ 35.874.791,33	\$ 30.031.250,96	\$ 23.586.994,63	\$ 16.480.268,76	\$ 8.642.971,46	\$ -
PASIVO	\$ 35.874.791,33	\$ 30.031.250,96	\$ 23.586.994,63	\$ 16.480.268,76	\$ 8.642.971,46	\$ -
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00
Utilidades del Ejercicio	0 \$	(39.962.836,5)	(40.674.550,7)	(41.305.302,2)	(41.817.430,1)	(42.065.134,9)
TOTAL PATRIMONIO	\$ 5.000.000,00	\$ (34.962.836,55)	\$ (35.674.550,72)	\$ (36.305.302,17)	\$ (36.817.430,07)	\$ (37.065.134,94)
TOTAL PAS + PAT	\$ 40.874.791,33	\$ (4.931.585,59)	\$ (12.087.556,09)	\$ (19.825.033,41)	\$ (28.174.458,61)	\$ (37.065.134,94)
CUADRE (ACT = PAS+PAT)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

El patrimonio del accionista se deteriora al pasar los años entrando a números negativos, afectando la viabilidad de la empresa.

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN
Tabla42.

		FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:				
		CAPITAL INVERTIDO				
AÑO o		2017	2018	2019	2020	2021
Activos Corrientes	\$ 36.224.791	\$ -8.651.586	\$ -14.877.556	\$ -21.685.033	\$ -29.104.459	\$ -37.065.135
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
KTNO	\$ 36.224.791	\$ -8.651.586	\$ -14.877.556	\$ -21.685.033	\$ -29.104.459	\$ -37.065.135
Activo Fijo Neto	\$ 4.650.000	\$ 3.720.000	\$ 2.790.000	\$ 1.860.000	\$ 930.000	\$ -
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 930.000	\$ 1.860.000	\$ 2.790.000	\$ 3.720.000	\$ 4.650.000
Activo Fijo Bruto	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000
Total Capital Operativo Neto	\$ 40.874.791	\$ -4.931.586	\$ -12.087.556	\$ -19.825.033	\$ -28.174.459	\$ -37.065.135
CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE						
EBIT	\$ -36.274.908,0	\$ -37.587.338,1	\$ -38.880.559,1	\$ -40.123.258,4	\$ -41.176.637,5	\$ -41.176.637,5
Impuestos	\$ -12.333.468,7	\$ -12.779.695,0	\$ -13.219.390,1	\$ -13.641.907,9	\$ -14.000.056,7	\$ -14.000.056,7
NOPLAT	\$ -23.941.439,3	\$ -24.807.643,2	\$ -25.661.169,0	\$ -26.481.350,6	\$ -27.176.580,7	\$ -27.176.580,7
Inversión Neta	\$ -45.806.376,9	\$ -7.155.970,5	\$ -7.737.477,3	\$ -8.349.425,2	\$ -8.890.676,3	\$ -8.890.676,3
Flujo de Caja Libre del período	\$ -69.747.816	\$ -31.963.614	\$ -33.398.646	\$ -34.830.776	\$ -36.067.257	\$ -36.067.257

Toda empresa debe estar en la capacidad de generar flujo de caja libre para maximizar la riqueza de los accionista en esta caso Verbel Enterprise genera números negativos donde se destruye valor de la compañía y no se genera valor.

VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO =	(\$ 246.882.900,38)
TASA INTERNA DE RETORNO =	NO_APLICA

*diseñado por software de Magister Mauricio Reyes Giraldo EAN

Lo importante de un proyecto como es su valor presente Neto del Proyecto también con números negativos queriendo decir que es mejor no ejecutar el proyecto. No existe además punto de equilibrio.

En el tercer escenario no existe recuperación y se llega a números negativos por el hecho de que se hace adquisición a un préstamo que pesa a la hora de pagar las obligaciones financieras.

6. ANALISIS DE LA FACTIBILIDAD DEL MODELO DE NEGOCIO

6.1 CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO

Un nicho de mercado que es el más óptimo por tener la garantía de que trabajan en una excelente empresa que les paga a tiempo y con el plus de que este nicho está necesitado de dinero. Tratar de incorporar otros actores como trabajadores que no están sindicalizados aumentaría el mercado a 800 personas, una cuota de mercado interesante para una pequeña empresa.

6.2 CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO TECNICO

Tener unos equipos con el paso del tiempo más económicos y de mayor capacidad que nos permita renovar los equipos de cómputos que tienen una vida útil de unos cuantos años.

6.3 CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Con el paso del tiempo se deben crear políticas que permitan el mejor desarrollo de la compañía. Como la compañía la maneja el gerente y cuando se permita su crecimiento y expansión, debe a ver una política clara y concisa en relación con los empleados y su relación con los clientes.

6.4 CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

En el primer escenario financiero es muy optimo con posibilidades de recuperar una inversión muy grande en tan poco tiempo, un escenario hipotético que no cumple con el capital real del emprendedor.

En el segundo escenario financiero es difícil los primeros años el tema financiero en la empresa, pero su mejora se verá reflejada en el transcurso de los años con números positivos que alegren a los accionistas.

En el tercer escenario financiero no es posible mantener la empresa, todos son números negativos que se vuelve inviable las condiciones establecidas en el segundo escenario financiero.

7. FACTIBILIDAD DE LA EMPRESA

La factibilidad de la empresa en el primer escenario óptimo en cubrir una demanda insatisfecha nos arroja un VPN positivo y es ideal la sostenibilidad de la empresa y la creación de proyectos para seguir aumentando la riqueza de los accionistas.

La empresa al arrojar números negativos no se vería factible, pero los datos del valor presente es nuestra gran guía y nos da un valor cercano a los 100.000 pesos, aunque sea muy cercano a cero, el VPN es positivo y debe aprobarse el proyecto.

La factibilidad de la empresa en el tercer escenario financiero como nos muestra el VPN negativo es mejor no implementar la creación de la empresa Verbel Enterprise.

Bibliografía

(s.f.). Obtenido de WIKIPEDIA : <https://es.wikipedia.org/wiki/Montel%C3%ADbano>

(28 de 12 de 2015). Obtenido de Caracol Radio:

http://caracol.com.co/radio/2015/12/28/economia/1451339141_521697.html

AVILA, R. (10 de OCTUBRE de 2007). Obtenido de GESTOPOLIS:

<http://www.gestiopolis.com/descripcion-de-cargo-del-gerente-general/>

BANCOLDEX. (25 de 1 de 2016). Obtenido de [https://www.bancoldex.com/Pagina-](https://www.bancoldex.com/Pagina-Principal/Crditos-empresas-alto-potencial.aspx)

[Principal/Crditos-empresas-alto-potencial.aspx](https://www.bancoldex.com/Pagina-Principal/Crditos-empresas-alto-potencial.aspx)

CHIAVENATO, I. (1999). En *ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS* (pág. 22). MEXICO: EDITORIAL Mc GRAW HILL. Obtenido de *ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS*.

CHIAVENATO, I. (20007). En *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN* (pág. 91). MEXICO: Mc-GRAWL-HILL.

CHIAVENATOB, I. (1999). En *ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS* (págs. 20-21). MEXICO: Mc GRAW HILL.

CHIAVENATOB, I. (2007). En *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN* (pág. 163). MEXICO: Mc-GRAW-HILL.

CHIAVENATOC, I. (1999). En *ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS* (págs. 21-22). MEXICO: Mc GRAW HILL.

DANE. (2006). *DIAGNOSTICO DEPARTAMENTAL DE CORDOBA* . BOGOTA.

DANE. (11 de MARZO de 2016). Obtenido de DANE:

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/mercado-laboral-por-departamentos>

DINERO. (6 de 12 de 2015). Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/crecimiento-del-producto-interno-bruto-colombia-primer-trimestre-2015/209538>

PORTAFOLIO. (28 de OCTUBRE de 2014). Obtenido de PORTAFOLIO:

<http://www.portafolio.co/economia/finanzas/niquel-nueva-preocupacion-sector-minero-pais-50560>

SENA. (13 de JULIO de 2004). Obtenido de FONDO EMPRENDER:

<http://www.fondoemprender.com>

SUPERINTENDENCIA INDUSTRIA Y COMERCIO. (16 de 3 de 2016). Obtenido de <http://www.sic.gov.co/drupal/noticias/superindustria-arranca-ofensiva-contra-prestamistas-usureros>

URBINA, G. B. (s.f.). En *EVALUACIÓN DE PROYECTOS* (pág. 7). MEXICO: Mc GRAW HILL.

URBINAB, G. B. (s.f.). En *EVALUACIÓN DE PROYECTOS* (pág. 15). MEXICO: Mc GRAW HILL.

URBINAC, G. B. (s.f.). En *EVALUACIÓN DE PROYECTOS* (pág. 49). MEXICO: Mc GRAW HILL.

ANEXO

VALIDACIÓN

1. Si usted necesita ayuda para crear un negocio como le gustaría recibir esa ayuda.
 - a) Prestamos
 - b) Asesorías

2. Si usted tiene una necesidad monetaria, que mecanismo de ayuda elegiría
 - a) Bancos
 - b) Mecanismo gota a gota
 - c) Entidades prestamistas
 - d) Amigo
 - e) Otros _____

3. ¿Cómo le gustaría recibir esa ayuda?
 - a) Ayudas didácticas (folletos)
 - b) Presenciales
 - c) Virtuales
 - d) Otros _____

4. Le gustaría compensar por una ayuda especializada y confiable para el manejo de su dinero?
 - a) Si
 - b) No

Porque

5. ¿Si está interesado en un prestamos en que le gustaría usarlo?

a) Negocio

b) Estudio

c) Ocio

d) Otros _____

—

6. En qué lugar le gustaría recibir de nuestra ayuda

a) En nuestras instalaciones

b) En su domicilio

c) Otros _____

ENCUESTA A TRABAJADORES DE EMPLEADOS SINDICALIZADOS
DE CERROMATOSO DISPUESTO A INVERTIR

Nombre: _____

Nivel ingresos: _____

Gastos del Hogar: _____

De hijos: _____

Gastos educativos: _____

Gastos extramatrimoniales: _____

Deudas Cerromatoso: _____

Deudas Bancarias: _____

Deuda prestamistas: _____

Puesto de trabajo: _____