

“ESTUDIO DE VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA CREACION DE
UNA EMPRESA DE INTERMEDIACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS EN LA
CIUDAD DE FUSAGASUGÁ”

REINEL TORRES GUZMÁN

Asesor interno:

JOSE ALEXANDER HERRERA LADINO

Administrador de Empresas.

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES

PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA

FUSAGASUGA

2020

“ESTUDIO DE VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA CREACION DE
UNA EMPRESA DE INTERMEDIACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS EN LA
CIUDAD DE FUSAGASUGÁ

REINEL TORRES GUZMÁN

Código 114209426

Monografía de investigación para optar al título de Contador Público

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES

PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA

FUSAGASUGA

2020

DEDICATORIA

*Primero a Dios por permitirme seguir creciendo
Profesionalmente y llenar de inteligencia cada minuto
para que esto sea una realidad.*

*A mi esposa, mis dos adorables hijos, mis padres y
hermanos, por el amor, la paciencia, el apoyo
incondicional, y las enseñanzas, son motivo de vida y
esfuerzo.*

*¡Recuerda! “Si tú no trabajas por tus sueños, alguien
te contratará para que trabajes por los suyos”.*

*“Un emprendedor debe luchar siempre por hacer
realidad sus sueños, no debe rendirse y debe
perseverar para lograr sus objetivos. Nadie va a venir a
buscarnos para que trabajemos por nuestros sueños, es
un trabajo que solo nosotros podremos hacer”*

Steve Jobs

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Fusagasugá Diciembre 2020

DEDICATORIA

Agradezco a Dios, mi esposa, mis hijos por el apoyo incondicional durante la realización de mi carrera profesional que es un logro hecho realidad, a mi madre por impulsar y ser cada día esa chispa emprendedora como mujer independiente y de lucha por cumplir muchos sueños.

A cada persona que hizo parte del conocimiento y fortalecimiento personal, profesional y emocional que durante el camino académico formó la manera de ver la vida profesional, la vida personal y la forma de ver la vida en la academia; a mis compañeros de carrera, docentes, directores de la carrera que son y serán parte fundamental para contribuir a los aspectos relevantes de esta formación y a los no relevantes que también hacen parte de lo que soy y de quién me convertiré como profesional.

Tabla de contenido

1	TITULO.....	17
2	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	18
3	Pregunta Problema.....	21
4	AREA Y LÍNEA	22
5	JUSTIFICACIÓN	23
6	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
6.1	OBJETIVO GENERAL	24
6.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	24
7	MARCOS DE REFERENCIA	25
7.1	MARCO HISTORICO.....	25
7.2	MARCO GEOGRÁFICO.....	26
7.3	MARCO ANTECEDENTES.....	29
7.4	MARCO TEORICO	41
7.4.1	TEORIAS DEL EMPRENDIMIENTO	41
7.4.1.1	Teoría de Andy Freire:.....	41
7.4.1.2	Emprendimiento según Schumpeter:.....	42
7.4.1.3	El emprendedor según Howard Stevenson:	43
7.4.1.4	Teoría de Allan Gibb:	44
7.5	TEORIAS DEL DESARROLLO FINANCIERO	45

7.5.1	Aproximación Ortodoxa.	46
7.5.2	McKinnon, Ronald.	47
7.5.3	Visión Neo-Estructuralista.	48
7.6	MARCO CONCEPTUAL	53
7.7	MARCO NORMATIVO	55
8	DISEÑO METODOLOGÍCO.	60
8.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN	60
8.1.1	Método	60
8.1.2	Técnicas.....	61
8.2	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO	62
9	ESTUDIO DE MERCADO.....	64
9.1	Descripción del Servicio	64
9.2	Mercado Potencial y Mercado Objetivo	64
9.3	LA DEMANDA.....	65
9.4	FORMULA PARA CÁLCULO DE LA MUESTRA.....	67
9.4.1	Poblaciones finitas.....	67
9.4.2	Grafica pagaduría quien le paga la pensión o empresa con la que trabaja.	70
9.4.3	Genero	71
9.4.4	Edad.....	72
9.4.5	Nivel de ingresos	73
9.4.6	En este momento conoces sobre los créditos de Libranza.	74
9.4.7	En este momento le interesaría un crédito de libranza	75

9.4.8	Reportes Negativos en centrales de riesgo	76
9.4.9	Responder si la repuesta anterior fue SI. ¿Le gustaría sanear esos créditos en mora y volverse a bancarizar?	77
9.4.10	Si en este momento tiene la oportunidad de acceder a un crédito de libranza lo invertiría en	78
9.4.11	¿Plazo ideal de un crédito de libranza?	79
9.5	LA OFERTA	80
9.6	PRECIOS.....	86
9.6.1	Competencia	86
9.6.1.1	ASIF- ASESORES INTEGRALES FINANCIEROS SAS	87
9.6.1.2	VENTAS Y NEGOCIOS SAS	88
9.6.1.3	ANDES HORIZONTE CAPITAL SAS.....	89
9.6.2	Salarios	91
9.7	ESTUDIO DE COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION	93
9.7.1	DESCRIPCION DEL PRODUCTO/ SERVICIO.....	93
9.7.2	Beneficios.....	94
9.7.3	La Competencia	94
9.7.4	Empresa de intermediación Financiera a crear en Fusagasugá	95
9.8	.ESTUDIO DE PROMOCION Y PUBLICIDAD	95
9.8.1	Competencia	95
9.8.2	Empresa de intermediación financiera en la ciudad de Fusagasugá.....	96
10	FACTIBILIDAD TECNICA	99
10.1	Constitución de empresa.....	99

10.2	Macro localización.....	100
10.3	Micro localización.....	101
10.4	Ingeniería del Proyecto	102
10.4.1	Diagrama de gestión de la empresa de intermediación para el proceso de crédito	102
10.4.2	Plano de Áreas de Distribución.....	103
10.4.3	Requerimientos de maquinaria y equipos	104
11	FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA Y JURIDICA.....	106
11.1	NOMBRE DE LA EMPRESA.....	106
11.2	Logotipo	106
11.3	Slogan.....	106
11.4	Servicios	106
12	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	107
12.1	Organigrama	107
12.2	MISION, VISION, VALORES Y POLITICAS.....	108
12.2.1	Misión	108
12.2.2	Visión	108
12.2.3	Valores	109
13	ESTUDIO FINANCIERO	110
13.1	Demanda proyectada.....	110
13.2	Ingresos proyectados.....	111
13.3	Punto de equilibrio	112

13.4	Flujo de fondos	113
13.5	Relación costo beneficio	114
14	MANUAL DE FUNCIONES	115
14.1	Cargo: Gerente General.....	115
14.1.1	Perfil del cargo.....	115
14.1.1.1	Funciones.....	115
14.2	Cargo: Asistente.....	116
14.2.1	Perfil del Cargo.....	116
14.2.1.1	Funciones.....	116
14.3	Cargo: Asesores comerciales.....	117
14.3.1	Perfil del Cargo.....	117
14.3.1.1	Funciones.....	117
14.4	Cargo: Contador.....	118
14.4.1	Perfil del cargo.....	118
14.4.1.1	Funciones.....	118

Indice de tablas

Tabla 1. Cálculo de la muestra	69
Tabla 2 Políticas de crédito Banco GNB Sudameris.....	81
Tabla 3 Políticas de Crédito banco credifinanciera y credivalores.....	82
Tabla 4. Políticas de Credito Excelcredit SAS	83
Tabla 5. Políticas de crédito Bayport Colombia SAS	84
Tabla 6 Políticas de crédito Alphacredit - kusida SAS	85
Tabla 7 Tabla de comisiones tarifa por millón ASIF- ASESORES INTEGRALES FINACIEROS SAS.....	87
Tabla 8 Comisiones tarifa por millón VENTAS Y NEGOCIOS SAS.....	88
Tabla 9 Comisiones tarifa por millón ANDES HORIZONTE CAPITAL SAS	89
Tabla 10 Precios entre las entidades y la empresa de intermediación Financiera en el municipio de Fusagasugá.	90
Tabla 11 se relaciona el plan de comisiones que existe entre las entidades y que corren de acuerdo a los créditos de libranza desembolsados en el mes, por toda la fuerza comercial de la empresa de intermediación financiera en el municipio de Fusagasugá	91
Tabla 12 Salarios fijos de la empresa de intermediación.....	92
Tabla 13 Precios entre la empresa de intermediación Financiera y el Asesor comercial	92
Tabla 14 Comparativo de promoción y publicidad	97
Tabla 15 Tipos de Contrato	98
Tabla 16 Maquinaria y equipo.....	104
Tabla 17 Gastos fijos mensuales.....	105

Tabla 18 Demanda Proyectada	110
Tabla 19 Ingresos proyectados.....	111
Tabla 20 Punto de equilibrio	112
Tabla 21 Flujos de efectivo	113
Tabla 22 relación costo beneficio.....	114

Índice de Gráficos

Grafico 1 Pagadoría quien le paga la pensión o empresa con la que trabaja	70
Grafico 2 Género	71
Grafico 3 Edad	72
Grafico 4 Nivel de Ingresos.....	73
Grafico 5 en este momento conoces sobre los créditos de libranza	74
Grafico 6 En este momento le interesaría un crédito de libranza.....	75
Grafico 7 Reportes Negativos en centrales de riesgo.....	76
Grafico 8 Responder si la repuesta anterior fue SI. ¿Le gustaría sanear esos créditos en mora y volverse a bancarizar?	77
Grafico 9 Si en este momento tiene la oportunidad de acceder a un crédito de libranza lo invertiría en	78
Grafico 10 Plazo ideal de un crédito de libranza.....	79

Índice de Imágenes

Imagen 1 Ubicación del mapa de Fusagasugá	28
Imagen 2 Formula de población finita	67
Imagen 3 Diagrama de gestión de la empresa	102
Imagen 4 Plano de áreas de Distribución	103
Imagen 5 Logotipo Empresa	106
Imagen 6 Organigrama	107

INTRODUCCION

En los tiempos modernos el sistema financiero viene cambiando la manera de llegar a sus clientes potenciales y ser cada día más fuertes frente a la competencia, donde buscan mecanismos más efectivos y de fácil acceso para cada uno de sus clientes haciendo mucho más fácil la el acceso a productos financieros o tracciones financieras para sus clientes, como ejemplos tenemos el internet como herramienta fundamental para llegar a miles de personas en el mercado donde únicamente ingresando desde su celular pueden encontrar cualquier tipo de servicio que cubren múltiples de necesidades en minutos.

Como herramienta las entidades bancarias y no bancarias de productos financieros están en la tendencia de la intermediación o tercerización para vender sus productos y servicios, buscando aumentar sus ventas y la captura de nuevos clientes, dándole paso a una nuevas ideas de mercado profesionales en el sistema financiero para fomentar la intermediación y creación de empresas en la modalidad Outsourcing.

En el pasado solo se buscaba la intermediación de partes operativas, donde se dedicaban a recaudar pagos de productos de los clientes, también en servicios tecnológicos que se manejan por medio de terceros, en el hoy día se abre la puerta para oportunidades de negocio donde se vender productos financieros como tarjetas de crédito, créditos de vehículo, créditos hipotecarios, los créditos de libranza y entre otros productos financieros que son un activo para el sector financiero.

Por tal motivo, con la presente investigación se realizó un análisis del sector financiero con el fin de plantear la viabilidad técnica y económica de la creación de

una empresa con resultados a corto y mediano plazo, donde el foco de la investigación está dirigida principalmente al producto financiero crédito de libranza para clientes vinculados con el sector público del municipio de Fusagasugá.

En base a la experiencia de los protagonistas de la investigación se tienen seis años de experiencia como gerente de importante entidad financiera y base en el conocimiento que se tiene del sector y considerando la necesidad que tienen las entidades financieras de ampliar su cobertura en el mercado, se considera importante presentar propuestas de valor que permitan fomentar desarrollo económico y productivo para el municipio con cambios positivos, con oportunidades de negocio que permitan el beneficio para los posibles clientes y colaboradores en el municipio de Fusagasugá.

1 TITULO

Estudio de viabilidad técnica y económica para crear una empresa de intermediación de servicios financieros en la ciudad de Fusagasugá.

2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En Fusagasugá existen aproximadamente 11 entidades bancarias vigiladas por la súper intendencia financiera, por ser entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera ellos no otorgan créditos a personas con reportes negativos en las centrales de información data crédito y cifin (*Central de Información Financiera*) es una central de riesgo que forma parte de la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia. Su objetivo es recibir de la Superintendencia Financiera la información concerniente al comportamiento de pago de todas las personas que tienen relación con alguna compañía o entidad adscrita a la Superintendencia. CIFIN clasifica esta información y la almacena, quedando a disposición de quien la solicite para verificar si una persona ha cumplido o no con sus obligaciones de pago. Datacrédito es la central de riesgo privada más conocida en Colombia y, al igual que CIFIN, registra el comportamiento de pago de toda persona que adquiere un compromiso de pago con cualquier entidad adscrita a la Superintendencia Financiera con el fin de enlistarlos, administrar dicha información y determinar, a través de un puntaje, si el cliente tiene un historial de crédito positivo o negativo. Esta información es de carácter pública y puede ser evaluada por los bancos en el mismo momento de recibir una solicitud para tarjeta de crédito, préstamo, etc.

De acuerdo a la función que cumple cada una de las centrales ambas son utilizadas para disminuir los riesgos de inversión de las empresas públicas o privadas al momento de brindar un crédito a una persona. Ya que, esto les permite manejar información sobre la probabilidad de mantener la rentabilidad y asegurar que el dinero invertido tendrá retorno) por lo tanto estas personas reportadas cuentan con una mínima posibilidad de acceder al sector financiero, de las entidades bancarias

en el municipio ninguna de ellas abre la puerta para ofrecer créditos a los perfiles de clientes con reportes en las centrales de información¹.

También existen una número de entidades que otorgan créditos a personas con reportes negativos y son entidades que todavía no tienen una oficina abierta al público en el municipio de Fusagasugá y de estas entidades existe únicamente una entidad conocida como Avista entidad que brinda la oportunidad de otorgar créditos de libranza a personas con reportes negativos².

De las diferentes entidades financieras existen un gran número que ofrecen servicios más que un crédito de libranzas, servicios de saneamiento, compras de cartera, recuperación de la vida crediticia y aceptando inclusive embargos en los comprobantes de nómina o pensión. Razón por la cual se ve la necesidad de una entidad que brinde estos servicios en uno solo. Es donde nacen las empresas de intermediación o outsourcing financieros donde ofrecen servicios de una o más entidades bancarias y no bancarias con los mismos productos créditos de libranza sin importar el perfil de crédito del cliente en las centrales de información datacrédito y cifin y teniendo en cuenta en Colombia existe un gran número de entidades financieras que tienen múltiples de beneficios para sus clientes; bajas tasas de interés, mínima documentación, procesos digitales con validaciones de identidad, aceptación de reportes negativos, inclusión financiera para clientes nuevos, aceptación sin límites de edad, clientes con reportes negativos y muchos beneficios más. Estas empresas de intermediación financiera brindan valores agregados con

¹ RANKIA, Diferencias entre CIFIN y Datacrédito, Que es Cifin?, Que es Datacredito?2020

² AVISTA, Crédito de libranza ya!, <https://avista.co/>

múltiples beneficios a todos los clientes potenciales, buscando la mejor opción financiera a cada uno de ellos,

Teniendo en cuenta lo expresado en los párrafos previos se presentó desde el ámbito de la gestión contable y financiera, la necesidad de realizar un estudio técnico y económico a los servicios financieros de las entidades bancarias y no bancarias de productos de libranzas. Las empresas ofrecen un servicio de intermediación de créditos de libranza de aquellas entidades que todavía no tienen oficinas directamente en el municipio y por medio de corredores financieros o empresas de tercerización llegar a la población del municipio de Fusagasugá.

Este proyecto se orientó realizando un estudio de viabilidad técnica y económica para crear una empresa de intermediación de servicios financieros en el municipio de Fusagasugá, empresa dedicada a la colocación de créditos bajo la modalidad libranza dirigidos principalmente atender las necesidades de pensionados, docentes, policías, Fuerzas militares y empleados públicos o gubernamentales.

3 Pregunta Problema

¿La creación de una empresa de intermediación financiera que beneficios y facilidades económicas puede ofrecer a la población de Fusagasugá?

4 AREA Y LÍNEA

AREA: Gestión contable y Financiera

LINEA: Organización Contable y Financiera

El proyecto de investigación se orienta en el área Gestión Contable Financiera, y la línea de investigación Organización Contable y Financiera, descritas en la Guía de Opciones de Grado publicada por el Consejo de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables (2012) de acuerdo a los lineamientos del acuerdo 009 de 2010 del Consejo Superior y del Acuerdo 001 de 2011, modificado por el acuerdo 002 de 2017.

5 JUSTIFICACIÓN

En Colombia la tercerización³ y servicios de intermediación (Outsourcing) vienen creciendo notablemente en los últimos cinco años, desarrollando a su vez valores agregados en el movimiento del comercio financiero por su fácil acceso para los clientes y usuarios de las entidades financieras y de los productos financieros⁴.

Estas modalidades han implicado la creación de nuevas empresas, el crecimiento del mercado financieros (créditos) y a su vez permitiendo un aumento de opciones de empleo.

Con los objetivos de este proyecto de investigación el resultado se convierte en un aporte al mercado financiero del municipio de Fusagasugá y servirá para garantizar nuevas fuentes de empleos y agilidad de los procesos de crédito a los clientes del sector público.

Esta investigación se realizará teniendo en cuenta importantes empresas operadoras de libranzas del sector financiero, solidario, sociedades y el sector real donde se tienen Bancos, compañías de financiamiento, cooperativas y empresas operadoras de libranzas. Lo que nos permitirá conocer a fondo las fortalezas y debilidades de cada una de ellas y garantizar la viabilidad técnica y económica del proyecto⁵.

³ VARGAS, Christian Camilo Vargas Isaza (caps. 3, 4, 5 y 6 en exclusiva) Enán Arrieta Burgos Camilo Fernández Londoño Juanita Vieco Giraldo Centro de Estudios Sociales y Laborales (CESLA, Tercerización, externalización, subcontratación, outsourcing o BPO en Colombia, junio 2019, p19, p20, p21, p22, p23, p24, p25

² DINERO, Newsletter, El outsourcing financier131o gana terreno, 2009, www.dinero.com/

⁵ CONNECTAMERICAS, La tercerización en Colombia: de los bienes a los servicios

6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

6.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad técnica y económica para crear una empresa de intermediación de servicios financieros en la ciudad de Fusagasugá.

6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Efectuar un estudio de mercado para la identificación de la oferta y la demanda del servicio de intermediación financiera.

Analizar el desarrollo técnico para la creación de una empresa de intermediación de servicios financieros en la ciudad de Fusagasugá.

Definir la estructura organizacional y trámites legales para la creación de una empresa

Diseñar un plan de negocios que permita conocer la rentabilidad de la creación de la empresa.

7 MARCOS DE REFERENCIA

7.1 MARCO HISTORICO

La tercerización se dio desde los inicios del mundo moderno, el causal fundamental para el impulso y crecimiento de esta estrategia comercial fue la alta competencia del mercado y la efectividad de la misma.

El termino tercerización logra ser reconocido en la década de 1970 estando enfocada a la información tecnología, luego se expande en diferentes focos del mercado, logrando así reportar ganancias a finales de los 90 de 100 millones de dólares, estas cifras han ido aumento al pasar los años, actualmente se cree que alcanzan los 282.000 millones de dólares, entre los beneficiados de esta modalidad encontramos a KODAK pues además de ser una de las empresas pioneras en manejo de tercerización ha recibido grandes beneficios y utilidades.⁶

El sector financiero es uno de los sectores que más se ha beneficiado de la aplicación de la tercerización y subcontratación mediante Outsourcing, logrando por medio de la intermediación indicadores altos en ahorro en sus costos, agilidad en los procesos, prontitud en el retorno de inversiones y mayor cubrimiento del mercado.⁷

⁶ WIKI ESTUDIANTES .ORG, Historia de la tercerización, 2013, <https://www.wikiestudiantes.org/historia-de-la-tercerizacion/>

⁷ DINERO, El outsourcing financiero gana terreno, 2020.
<https://www.dinero.com/Buscador?query=el%20outsourcing%20financiero%20gana%20terreno>

En Colombia para el 2020 Bancoldex y el programa de transformación productiva realizó un estudio donde se muestra que el país participa del 2.42% del mercado global, los cuales corresponderían a cerca de los 643.000 millones de dólares, mostrando así, que los servicios de tercerización pesan más del 1.2% del Producto Interno Bruto nacional y sus ventas llegan a los \$16 billones.⁸

7.2 MARCO GEOGRÁFICO

El desarrollo de la presente investigación se llevó a cabo en el municipio de Fusagasugá ubicado en la región Andina del país, al sur occidente del Departamento de Cundinamarca, es cabecera Provincial del Sumapaz, enmarcada topográficamente dentro de dos cerros: el Fusacatán y el Quininí. Desplegada en la parte superior de la altiplanicie de Chinauta en latitud 4° 20´ 00" y longitud 74° 21´ 00". Circundada por adecuadas vías de acceso que la comunican con todo el territorio nacional, especialmente con la ciudad capital de Colombia la ciudad de Bogotá por la vía Panamericana⁹.

El municipio cuenta con una extensión total de 204 km², con 190,9805059 km² en el área rural, distribuidos en cinco corregimientos y la zona urbana con una superficie de 13,0194041 km² distribuidos en seis comunas. La parte más ancha del Municipio es la comprendida desde los límites de Silvania al norte y hasta el

⁸ DINERO, El outsourcing está al alza en la economía colombiana, tercerización 2016, <https://www.dinero.com/edicion-impresa/sectores/articulo/el-outsourcing-y-su-consolidacion-en-la-economia-colombiana/225414>MARCO HISTORICO

⁹ ALCALDÍA DE FUSAGASUGÁ. Análisis de situación de salud municipal. Secretaría de Salud. Fusagasugá, 2012.

cerro de San Juan Viejo; y la más angosta es la Aguadita entre la desembocadura de los ríos Chocho y Cuja en el Sumapaz¹⁰.

Fusagasugá cuenta para el 2017 cuenta con 139.800 habitantes, Según proyecciones de población del DANE¹¹. Es un municipio colombiano, reconocido como la capital de la Provincia del Sumapaz, situado en el departamento de Cundinamarca. Es el tercer municipio más poblado del departamento después de Bogotá y Soacha y el cuadragésimo quinto del país. Fue fundada el 5 de febrero de 1592 y es conocida como la "Ciudad Jardín de Colombia"¹².

Fusagasugá es uno de los municipios de la Provincia del Sumapaz, al estar situado sobre la falda occidental de la Cordillera Oriental que cae al valle del río Magdalena, pueden contar con una riqueza agrícola muy diversificada. En el municipio cuenta con entidades financieras del grupo aval, Bancolombia, Davivienda, banco compartir, banco agrario de Colombia, banco BBVA; Bancamia, caja social y Davivienda entre otras corporaciones financieras y cooperativas de ahorro y crédito.¹³

¹¹ DANE: Proyecciones de Población departamentales y municipales por área 2005 - 2020». Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE. Consultado el 24 de junio de 2018

¹² ALDÍA DE FUSAGASUGÁ. Mesa de trabajo Plan de Ordenamiento Territorial. Secretaría de Desarrollo Económico. Fusagasugá, 2011

Imagen 1 Ubicación del mapa de Fusagasugá



Fuente: Grupo de Cartografía y SIG - Oficina Asesora de Planeación 2010¹⁴.

¹⁴INSTITUTO GEOGRÁFICO AGUSTÍN CODAZZI – IGAC, Grupo de Cartografía y SIG - Oficina Asesora de Planeación 2010.

7.3 MARCO ANTECEDENTES

Externalizar y/o tercerización de ciertos servicios tiene muchas ventajas para las empresas, porque presenta una reducción de costos significativo, al invertir en un esfuerzo puntual se deja como costo variable algo que puede convertirse en costo fijo. Otros beneficios y ventajas son el ahorro de tiempo y esfuerzo al no requerir de una etapa inicial de capacitación, la deducción del margen de error por contar con plantas de personal y tecnología especializada, en definitiva, puede dar una mejora del rendimiento global de la empresa. Al aumentar la eficiencia de sus procesos y la productividad comercial las empresas y/o entidades bancarias que subcontratan servicios financieros, adicional gozan de una flexibilidad que les permite atender nuevas necesidades de sus clientes y proveedores.¹⁵

A comienzos de la década de los años setenta nació en los Estados Unidos la idea de lo que hoy se conoce como Tercerización o 'Outsourcing'. Esto con el fin de poder diversificar en las empresas mayor parte de sus actividades y las que se tendían a concentrar internamente, despertándose la oportunidad de que las grandes empresas se trazaran la decisión de continuar realizando ciertas actividades al interior o contratar su realización en agentes o empresas externas, con mayor experiencia en áreas específicas.

¹⁵ TUYÚ Technology, Pero, ¿para qué sirve el outsourcing realmente?, <https://www.tuyu.es/que-es-outsourcing/#:~:text=La%20palabra%20outsourcing%20es%20un,traducir%20como%20subcontrataci%C3%B3n%20o%20externalizaci%C3%B3n>.

Exactamente en estos años cuando viene mostrando un incremento en el número de empresas proveedoras de servicios de ‘tercerización’ y/o intermediación. La tercerización se define como la gestión o realización diaria de una o más función propia de las empresas. Realizada por uno o varios proveedores externos.

En conocimientos generales la entrega de determinadas funciones son componentes operativos y comerciales de procesos a empresas externas. De esta realidad, toda esta luz es cada vez de mayor marca porque que tienen entre ellas las principales grandes superficies y entre ellas no se escapan las entidades financieras alrededor del mundo. Es por ello en los últimos años más mercados de servicios financieros están utilizando terceras partes o entidades relacionadas para llevar a cabo actividades de las cuales normalmente se encargaría internamente el negocio.

Normalmente las entidades financieras tercerizan actividades para agilizar funciones y procesos, con la finalidad de enfrentar los retos de la innovación tecnológica, la creciente especialización, el control de costos y la intensa competencia entre otros. Sin embargo, ‘tercerear’ de una u otra manera puede incrementar la dependencia de una institución con terceros, lo cual podría aumentar su perfil de riesgo.

Han comprobado que la confianza excesiva en la tercerización puede producir un impacto negativo en la habilidad de las entidades para manejar sus riesgos y monitorear el cumplimiento de sus requerimientos, lo que incrementa la dependencia de una institución o empresa que tenga tareas asignadas por terceros, lo que podría aumentar su perfil de riesgo. Esta razón muchos reguladores del

sector financiero a nivel mundial han manifestado ante este hecho, estableciendo normas y guías relacionadas con el manejo de los riesgos de tercerización o la intermediación.

Los que plantean opiniones a favor, es fundamentar su posición principalmente en principios económicos y financieros, señalando que la ‘tercerización’ permite reducir costos y gastos, pero si pueden obtener productos y servicios de mejor calidad minimizando el número de labores diarias y por ende dedicarse a tareas con una mayor rentabilidad.

El correr de los años y la continua búsqueda de eficiencia en costos y gastos, entre muchas razones, viene favorecido la idea de subcontratar y tercerear. No obstante, las empresas y entidades financieras, por la naturaleza del negocio que desarrollan deben mantener patrones mínimos para mitigar los riesgos que podría conllevar la subcontratación.

La visión a lo anteriormente expuesto, el Comité de Basilea emitió en agosto de 2004 un documento denominado ‘Outsourcing in Financial Services’. En este documento se desarrollan los principios guías de alto nivel y se establecen las responsabilidades de las entidades reglamentadas al utilizar el outsourcing o tercerización, así como también las responsabilidades y roles de los entes supervisores.¹⁶

¹⁶ BIS, Principios Básicos para una supervisión bancaria eficaz - documento de consulta, Comité de Supervisión, Bancaria de Basilea, https://www.bis.org/publ/bcbs213_es.pdf

Adoptando estos lineamientos, con el fin de mantener un centro bancario con altos estándares internacionales, el 19 de octubre de 2005 la Superintendencia de Bancos de Panamá emitió el Acuerdo No. 9-2005, por medio del cual se establecen lineamientos básicos relacionados con la utilización de los servicios de tercerización contratados por las entidades bancarias¹⁷.

Definitivamente, son muchos los criterios a favor y en contra de la tercerización. La reflexión atractiva es lograr proyectar y poner en equilibrio si el tercerear o intermediar determinados servicios llevará un verdadero beneficio a la entidad financiera o empresa, sin perder de perspectiva repercusión del riesgo que esta actividad podría conllevar, si no se cumple con los parámetros mínimos establecidos.¹⁸

Visión según Enrique Castelló Muñoz - Gestión comercial de servicios financieros
“En la actualidad estamos presenciando un cambio de orientación de marketing transaccional (se centra en las ventas individuales) hacia el marketing relacional (se centra en la retención de los clientes)¹⁹”

Por lo siguiente, el desarrollar e implantar las estrategias racionales suponen para las entidades y corporaciones financieras con cambios radicales en la práctica del

¹⁷ REPÚBLICA DE PANAMÁ SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, Acuerdo_9-2005.pdf, https://www.superbancos.gob.pa/superbancos/documentos/leyes_y_regulaciones/acuerdos/2005/Acuerdo_9-2005.pdf

¹⁸ ECONOMÍA, Por Redacción Digital La Estrella, Tercerización en los bancos, 2011, <https://www.laestrella.com.pa/economia/110711/bancos-tercerizacion>

¹⁹ LOZADA, RIOS, Lozada Gallego, Nohora Lucía; Ríos Noreña, Adriana María, (2017). Estudio de factibilidad creación de outsourcing de servicios financieros enfocado en libranza para funcionarios del sector público en el municipio de Pereira año 2017, Universidad libre, URI: <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/handle/123456789/1388>

marketing, evidenciando que se tiene que ampliar los elementos del marketing cotidiano y una mayor cantidad de mercados, con el resultado de ofrecer mejores respuestas, tanto en términos de los productos como de servicio al cliente externo.

Para un marketing eficaz de los servicios financieros los especialistas corroboran la importancia de centrar los esfuerzos principalmente en el cliente y hablan de cambios de mentalidad de los productos a los clientes y la necesidad de una innovación cultural dentro de las entidades financieras, como alguno de los componentes financieros.

Frente a un ambiente tan competitivo y versátil del mercado, es importante conocer al cliente, emprender proyectos de fidelización, con servicios multicanal, crear la cultura de la organización y el cambio de la mentalidad de los colaboradores que son la clave de la función de marketing del sector financiero.

En los últimos años las entidades financieras vienen desarrollando significativos esfuerzos de ampliación en cada uno de los productos, de tal manera que es más posible encontrar unas soluciones adaptables a las necesidades de cada cliente.²⁰

Visión José María Veciana²¹ - La Creación de empresas un enfoque gerencial

“Un país moderno y dinámico necesita una elevada tasa de creación de empresas para aprovechar con eficacia las nuevas oportunidades que brindan los cambios

²⁰ EC Muñoz · Mencionado por 11 · Artículos relacionados, Gestión comercial de servicios financieros
<https://books.google.com.co/books>

²¹ VECIANA , José María Veciana, La Creación de Empresas. Un Enfoque Gerencial, Editorial: LA CAIXA, 2005,

tecnológicos, de mercado, institucionales y sociales, y así sustituir a las empresas que han cumplido ya su ciclo de vida.²²

Una población empresarial vigorosa aporta al crecimiento, la creación de empleo, mejorar la calidad de vida y la modernización de la economía. Sin embargo, la creación de empresas es una actividad arriesgada, como indica el reducido número de éxitos y de supervivencia de nuevas empresas. Por esto, el Servicio de Estudios de “la Caixa” encargó al profesor José María Veciana el texto que ahora se presenta. El profesor Veciana, reconocido especialista no sólo en España sino también en Europa, desarrolla con rigor y claridad los principales componentes del proceso de creación de una empresa, prestando especial atención a aquellos aspectos que suelen ser más relevantes para los nuevos empresarios.

Ofrece también información sobre las ayudas públicas disponibles para los emprendedores que decidan crear su empresa”²³.

“La intensificación de la competencia a nivel global ha obligado a las grandes superficies y vienen adoptando políticas de subcontratación, flexibilización de plantillas y procesos de intermediación “outsourcing”, que han propiciado la creación de nuevas pequeñas, medianas y grandes empresas que realizan la actividad que antes estaban integradas en la gran empresa”²⁴.

²² LOZADA, RIOS, Lozada Gallego, Nohora Lucía; Ríos Noreña, Adriana María, (2017). Estudio de factibilidad creación de outsourcing de servicios financieros enfocado en libranza para funcionarios del sector público en el municipio de Pereira año 2017, Universidad libre, URI: <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/handle/123456789/1388>

²³ VECIANA, José María Veciana, La Creación de Empresas. Un Enfoque Gerencial, Editorial: LA CAIXA, 2005,

La experiencia laboral también es fuente de ideas de negocio en tres sentidos. Conocer el proceso, conocer el mercado y/o detectar deficiencias de gestión.

El mercado de la tercerización de servicios en Colombia alcanza en auge y en desarrollo. Así que las empresas y las entidades comercializadora o distribuidoras de este tipo de actividades concentran en innovar, activar tecnologías para poder extender el dominio y la productividad en el mercado.²⁵

Debido al estudio realizado por Pro-Colombia, BPRO, ANDI, COLCOB y Colombia Productiva las conclusiones del Tercer Estudio Nacional del Sector de Tercerización de Servicios en Colombia donde se puede identificar el sector con gran participación en el país y expresar estrategias que originen el desarrollo de la industria colombiana”, esto lo aseguró Flavia Santoro, presidenta de Pro-Colombia. El 47% de las compañías encuestadas es del grupo de contact center y el 67% tiene su casa matriz en otro país, principalmente España, Estados Unidos y Francia²⁶.

Entre los principales destinos de exportación están España, Estados Unidos, Perú, Chile, Ecuador, México y Argentina, con servicios como servicio al cliente en español (34,7% de participación), servicio al cliente en inglés (18,8%), tele ventas

²⁵ VECIANA, Jose maria Veciana, creación de una empresa un enfoque gerencial, Colección Estudios Económicos, acaixa, Edición electrónica disponible en Internet: www.estudios.lacaixa.es, pag 97. 2006, https://fgarcia.webs.ull.es/materiales/creac_empresas_veciana.pdf

²⁶ PROCOLOMBIA, Noticias, Servicio al cliente, lo que más exporta Colombia en tercerización de servicios, 2020, <https://procolombia.co/noticias/servicio-al-cliente-lo-que-mas-exporta-colombia-en-tercerizacion-de-servicios>

(7,9%), facturación (7,9%), cartera y cobranzas (4), consultoría (4%), logística (4%), software como servicio y plataforma como servicio (4%)”²⁷.

“Colombia place con alto potencial para la operación de contact centers en el país. Los empresarios, tanto nacionales como extranjeros ven como una ventaja profesional la calidad del talento local y su actitud encaminada al servicio, elementos que son clave para el éxito de este tipo de plataformas que abren la generación de empleos y aportan al crecimiento de las exportaciones de servicios”, agregó la Presidenta de Pro-Colombia²⁸.

Entre diferentes datos del estudio, más del 50% de las empresas encuestadas realiza sus ventas especialmente a la industria de la banca, las finanzas y las telecomunicaciones; el 10% a consumo masivo; el 6% a salud; 4% a gobierno; y 4% a hidrocarburos, entre otros.

“Y según la zona del país de las operaciones, Bogotá (20%), Medellín (11%) y Cali (10%) concentran el 41% de los establecimientos de tercerización de servicios. Le siguen Barranquilla (6%), Pereira (5%), Manizales (5%), Armenia (4%), Bucaramanga (4%), Pasto (3%), Cartagena (3%), Ibagué (3%) y Popayán (3%). En total fueron 235 los establecimientos los que participaron en el estudio.”²⁹

²⁷ PROCOLOMBIA, Noticias, Servicio al cliente, lo que más exporta Colombia en tercerización de servicios, 2020, <https://procolombia.co/noticias/servicio-al-cliente-lo-que-mas-exporta-colombia-en-tercerizacion-de-servicios>

²⁸ PROCOLOMBIA, Noticias, Servicio al cliente, lo que más exporta Colombia en tercerización de servicios, 2020, <https://procolombia.co/noticias/servicio-al-cliente-lo-que-mas-exporta-colombia-en-tercerizacion-de-servicios>

²⁹ CÁMARA DE COMERCIO MÉXICO COLOMBIA, noticias2020, Lo que más exporta Colombia en tercerización de servicios, <http://ccmexcol.com/lo-que-mas-exporta-colombia-en-tercerizacion-de-servicios.html>

Colombia es el tercer país de América Latina y el Caribe con mayor participación en el mercado de contact center, con el 13,1%, después de Brasil (32,6%) y México (14,2%), de acuerdo con un estudio de la firma Frost & Sullivan, En 2019 los ingresos por los servicios de contact centers en Colombia llegaron a US\$1.365 millones.

De acuerdo a este estudio esperan que la industria de contact centers en Colombia conserve una tasa de crecimiento acumulado de 3,8% desde 2018 hasta 2022, llegando a US\$1.632 millones ese año.

Además de los contact centers, Colombia es un potencial para la operación de Centros de Servicios Compartidos – CSC, que son mecanismos de una compañía (anexa o independiente) donde le autorizan desarrollar procesos y actividades de soporte para ser ejecutadas de manera descentralizada en varios elementos de negocio. Según estimaciones de EY y Pro-Colombia en el país operan más de 70 centros de este tipo, muchos son parte de multinacionales y multilaterales y brindan métodos de soporte financieros, tecnológicos, de recursos humanos y de logística, entre otros y son un sustancial generador de empleo³⁰.

Las compañías nacionales se caracterizan por tener un enorme potencial a nivel global, en lo que a prestación de servicios ‘intermediación’ se refiere. No es extraño que sociedades o empresas en emprendimiento, de diferentes áreas miren al

³⁰ GRUPO DE DIARIOS DE AMERICA GDA, gda, 'Outsourcing' hecho en Colombia hace presencia mundial, El Tiempo, Colombia, <http://gda.com/detalle-de-la-noticia/?article=3979655>

mercado nacional como referente para llevar a cabo actividades comerciales apalancándose en una sólida y continua infraestructura nacional de mercado de intermediación 'Business Process Outsourcing', o BPO. Los datos entregados por Pro-Colombia, este tramo incorpora el 2,8 por ciento del PIB colombiano, genera 480.000 empleos (270.000 de los cuales corresponden al sector de contact center) y originan ventas por cerca de 9 billones de pesos.

Al respecto, Juan Gabriel Pérez, director ejecutivo de Invest in Bogotá, señala: "Nuestro país es el cuarto mayor mercado de contact center en Latinoamérica, con un 13% por ciento de las ventas. Durante los últimos 5 años, esta ha sido de las transformaciones más dinámicas en el país, logrando un crecimiento promedio anual del 16 por ciento".

En lo que a exportaciones se refiere, en el periodo abril-junio 2020, las exportaciones de otros servicios empresariales disminuyeron 6,7%, respecto al periodo abril-junio 2019. Dentro de esta agrupación el código CABPS con mayor participación fue servicios de Call center con 50,5% estas fueron en su totalidad para el año 2017 de 982 millones de según el más reciente informe publicado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (Dane). De esa cifra, 41 por ciento (cerca de 400 millones de dólares) corresponde a negocios de exportación de servicios de 'contact center'. De las principales ciudades del país, Bogotá se convierte en el principal punto de la industria de tercerización en Colombia, al

concentrar el 63 por ciento de las ventas y el 43 por ciento del empleo del sector en el país³¹.

Pro-Colombia marca numerosos escenarios existentes que lo crean optimista para el adelanto y la prestación de negocios de tercerización, las cuales incluyen la disponibilidad de capacidad con habilidades para el servicio al cliente, las locaciones en diferentes sectores y regiones en donde se ubican los principales BPO, el cubrimiento de las diferentes zonas horarias, las infraestructuras de última tecnología hiper-conectadas con el mundo, la proximidad al mercado de Estados Unidos (el mayor interesado de servicios de tercerización en el mundo), la afinidad cultural con el mercado norteamericano; los acuerdos comerciales con países de la región y el cumplimiento de esquemas de calidad y seguridad de alcance mundial, requisitos obligatorios para la prestación de servicios de intermediación Financiera 'outsourcing'. Juan Carlos Chaparro, director de la Delegación Cali de SQL Software, revela que los protagonistas del sector "tienen experiencia en la prestación de este servicio y cuentan con alta disponibilidad de personal calificado para hacerlo, junto con la disponibilidad tecnológica de sistemas de información desarrollados localmente, logrando un importante apalancamiento y un rápido crecimiento". Adicional a esto, Colombia tiene aspectos económicos que lo benefician en este posicionamiento, incluyendo la tasa de cambio del dólar, condiciones laborales con un nivel de rotación más bajo que en el mismo mercado estadounidense y gran diversidad en agentes de la industria que buscan mejorar su nivel académico haciendo su carrera profesional dentro del sector de BPO.

³¹ DANE - Muestra trimestral de comercio exterior de servicios (MTCES) Información histórica., exportaciones, 2020

Tercerización altamente efectiva, Ahora bien, los servicios de mayor demanda son los relacionados con la atención al cliente mediante diferentes canales, como llamadas telefónicas, 'chats' y correos que apoyan campañas de tele mercadeo conocidas como 'inbound' y 'outbound marketing'. Sumado a esto, el sector BPO ofrece servicios de atención de tercerización en conocimientos como contabilidad y finanzas.³²

Los contratistas y corredores que se emplean por medio de la modalidad de Outsourcing son conocidos como empleados o asesores de modalidad FreeLancer, estos se vinculan con las entidades de manera informal, lo que implica que no deben cumplir un horario ni metas establecidas, son un perfil totalmente independiente y así mismo deben cumplir con sus pagos de seguridad social según como se lo requiera la empresa con la cual se relacionan.

³² GRUPO DE DIARIOS DE AMERICA GDA, gda, 'Outsourcing' hecho en Colombia hace presencia mundial, El Tiempo, Colombia, <http://gda.com/detalle-de-la-noticia/?article=3979655>

7.4 MARCO TEORICO

7.4.1 TEORIAS DEL EMPRENDIMIENTO

7.4.1.1 *Teoría de Andy Freire:*

La propuesta de Andy Freire según el triángulo invertido, todo proceso emprendedor combina tres elementos.

Los puntos de apoyo de los emprendedores, quienes necesitan mecanismos agregados para llegar al pensamiento de negocio con viabilidad de mercado y el capital. Cuando un emprendimiento no es exitoso, siempre se ve en la falla de una de las tres variables o las combinaciones entre ellas. De la permanencia del emprendedor depende, en gran medida, que el modelo no se derrumbe; el emprendedor “exitoso” siempre logra el capital o el gran proyecto³³.

Por eso el problema trascendental no es el capital ni la idea, porque emprender va más allá de una mera actitud mercantil o un conjunto de conceptos (idea, capital, emprendedor)³⁴

³³ PULSO SOCIAL, Andy freire, Andy Freire: «El emprendedor debe dejar de esperar la gran iluminación y pasar rápido a la acción», 2012,

7.4.1.2 *Emprendimiento según Schumpeter:*

Schumpeter observaba al emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones. 35

“La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo”.36.

La naturaleza de este sistema económico no permitiría un equilibrio estático ya que sería interrumpido por los esfuerzos de los emprendedores para establecer nuevas posiciones monopólicas a través de la introducción de innovaciones. Los incentivos para estas actividades serían las ganancias o rentas monopólicas que los emprendedores recibieran.

³⁵. SCHUMPETER, J.A. Capitalismo, Socialismo y Democracia. Traducción Sérgio Góis de Paula. Zahar Editores, Río de Janeiro: 1976

³⁶ SCHUMPETER, J. 1935. Análisis del cambio económico. Ensayos sobre el ciclo económico. Ed. Fondo de cultura económica, México.
<https://skat.ihmc.us/rid=1ND33J9TM-1VKK478-472N/TEORIAS%20DEL%20EMPREDIMIENTO.pdf>

7.4.1.3 *El emprendedor según Howard Stevenson:*

Stevenson interpretó el conocimiento emprendedor como un sistema de gestión apuntalado más en las oportunidades que en los recursos. El saber del emprendimiento tiene un gran impacto en la formación de líderes comerciales y por eso es considerada imprescindible en los principales currículos³⁷.

El método tradicional contempla la formación de personas cuyo desarrollo personal esté ligado a la escala empresarial, subiendo con mucho esfuerzo y buen trabajo a puestos superiores. Cuando se plantea un método electivo de creación de generadores de riqueza, los cuales, partiendo de una base pequeña van conformando un equipo cada vez más grande. En este caso, el desarrollo personal y el desarrollo de la empresa van tomados de la mano para el crecimiento de la misma.

La enseñanza del emprendimiento no está ligado al número de empresas creadas, o a las pequeñas y medianas empresas, sino que están ligadas a la facultad de crecer y crear empresa hacia la generación de desequilibrio, a la orientación del crecimiento al crecimiento de tres puntos básicos que son el mercado, las personas y los recursos.

³⁷ HOWARD, Howard Stevenson. 1999. Comunicación personal, La mentalidad emprendedora según Howard Stevenson, 2012,

Las nuevas condiciones de aptitud deben consentir a los jóvenes tomar decisiones sobre su destino competitivo con un mayor abanico de oportunidades³⁸.

7.4.1.4 Teoría de Allan Gibb:

Muestra un ejemplo de cómo las entidades de educación deberían enfocar sus esfuerzos para la educación empresarial. De ahí parte el análisis de la educación empresarial. En esta se tienen en cuenta las siguientes características. 39

- ✓ Comparte los valores de las Mi Pyme
- ✓ Está adaptada en las prácticas de la comunidad
- ✓ Valora tanto el conocimiento tácito como el explícito
- ✓ Fuertemente comprometida con todos los interesados.
- ✓ Fuertes vínculos con los empresarios
- ✓ Diseñada como una organización empresarial
- ✓ Enfocada en diseñar un ambiente empresarial con todo tipo de organizaciones
- ✓ Entiende cómo los empresarios aprenden y construyen sus enfoques a partir de esta base.

³⁸ HOWARD, Howard Stevenson. 1999. Comunicación personal, La mentalidad emprendedora según Howard Stevenson, 2012,

³⁹ GABRIELA, Gabriela chavez, Teoria del emprendimiento según Alan Gibb, 2018, Allan Gibb

- ✓ Usa cuidadosamente el conocimiento adquirido de otras fuentes. con esta modalidad.⁴⁰

7.5 TEORIAS DEL DESARROLLO FINANCIERO

La asignación de capitales a la mantención de dinero o alternativamente a la inversión productiva, ha constituido siempre una preocupación de la ciencia económica. Así la corriente keynesiana, habla de la problemática de la atracción por mantener dinero como un activo en lugar de hacerlo como capital productivo, resuelve este desequilibrio, en principio, a través de una deflación del ingreso.

En seguida se reconoce un ajuste alternativo por el mecanismo de cambio en los retornos relativos de los activos. En el periodo de postguerra toma fuerza las implicaciones que sobre el bienestar tiene el desarrollo financiero. El modelo de portafolio de Tobin, por ejemplo, asume que los tenedores de activos pueden o bien asignarlos como dinero o conservar como inversión productiva, dependiendo de la tasa de retorno de cada tipo de activos⁴¹.

Diversos modelos de desarrollo financiero han tenido influencia en las políticas monetarias y financieras en muchos países del mundo. Los enfoques que apoyan una tasa de interés libre, frente a otras que sugieren tasas de interés "techo", se han sucedido dentro de la práctica de política económica.

⁴⁰ DINERO, El outsourcing está al alza en la economía colombiana, tercerización 2016, <https://www.dinero.com/edicion-impresa/sectores/articulo/el-outsourcing-y-su-consolidacion-en-la-economia-colombiana/225414>MARCO HISTORICO

⁴¹ DOCPLAYER, Teorías del desarrollo Financiero, <https://docplayer.es/40751594-2-teorias-del-desarrollo-financiero.html>

7.5.1 Aproximación Ortodoxa.

El debate se sintetiza en la corriente ortodoxa de Mckinnon y Shaw y aquella llamada neo estructuralista, que sostienen perspectivas diferentes sobre el manejo de la tasa de interés como elemento básico de la política monetaria y financiera.

El principal argumento del enfoque ortodoxo es que la represión financiera reduce "la tasa real de crecimiento y el tamaño real del sistema financiero relativo a magnitudes no financieras. En todos los casos esta estrategia ha retrasado el proceso de desarrollo" Sustentan, las represioncitas, que en la mayoría de países este paso es imprudente, puesto que se inicia con sistemas de restricción financiera. Por ejemplo, dentro de éstos caerían reservas, encajes, tasas de interés tope, políticas de créditos selectivos a través de tasas de interés subsidiadas. Además, afirman, que frente a shocks especuladores suceden cambios en el portafolio desde activos financieros hacia activos tangibles⁴².

Un sistema está financieramente reprimido cuando la tasa de interés nominal está fija exógenamente, esto deforma la economía en tres formas:

- a) Causa un sosegado en favor del consumo presente y en contra del consumo futuro, por lo que el ahorro se pondría por debajo del nivel social extra;
- b) Los potenciales prestadores pueden emplear los fondos en inversiones con baja rentabilidad en lugar de efectuar depósitos; y
- c) Las entidades bancarias pueden captar fondos a tasas bajas de interés y seleccionarán proyectos demolidores en capital. Distinta implicación de la

⁴²FLACSOANDES, teorías del desarrollo financier biblio.flacsoandes.edu.ec (Shaw, 1973. pp. 3-4).

represión financiera es que la asignación de recursos no se realiza competitivamente sino a través de "relaciones extraeconómicas" entre banca e industria, por mecanismos distintos del precio.

Este contexto resulta ineficaz, puesto que los funcionarios que obtienen los escasos recursos no son los que tienen, necesariamente, los mejores proyectos. Así, para los hipotéticos de la represión, la tasa de interés efectiva, como el retorno a los ahorradores, es la clave para un nivel de inversión alta y para aumentar la eficiencia promedio de la inversión. El origen de este planteamiento se encuentra en el supuesto de complementariedad entre dinero y capital físico.

7.5.2 McKinnon, Ronald.

En lo Formulado por Mckinnon, Además, se argumenta que la liberalización financiera puede reducir la inversión en el corto plazo (sustitución entre capital y depósitos), pero puede incrementarla en el mediano plazo a través de la complementariedad intertemporal, es señalar, la sustitución se da porque la inversión futura es más llamativa.

La liberalización de los mercados de capital daría entonces lugar al proceso que se ha denominado "profundización financiera", puesto que elevaría los retornos a los ahorradores, lo que quiere decir que la tasa de interés aumentaría la intermediación financiera, y al expandirse la disponibilidad de crédito al sector privado, disminuirán los costos para los inversores y como subproducto el crecimiento de la economía tendería a mejorar.

Esta aproximación teórica, hoy, ha sido retomada por organismos internacionales que sugieren la desregularización de los mercados financieros en los países en desarrollo⁴³.

Así, el Banco Mundial sostiene que, para lograr eficiencia en la asignación de recursos, las instituciones y mercados financieros tienen que guiarse principalmente por las fuerzas del mercado; a su vez la competencia se fortalecerá al ir eliminando los controles sobre los tipos de interés y 108 elevados impuestos sobre las transacciones financieras (Banco Mundial, 1989)⁴⁴. En la misma óptica, se señala que las consecuencias de dejar que el mercado determine la tasa real de interés serían beneficiosas puesto que se desalentaría la fuga de capitales, aumentaría el ahorro privado, se daría una mejor asignación de los recursos disponibles para la inversión, entre otras⁴⁵.

7.5.3 Visión Neo-Estructuralista.

Para esta corriente, los flujos financieros se originan en los desequilibrios entre ahorro y la inversión de 108 diferentes agentes económicos de acuerdo a su lógica institucional. Los elementos institucionales y las rigideces del mercado son tomados como básicos. Se considera a las ganancias como elemento determinante del nivel

⁴³ MCKINNON, RONALD I. (1973) 1974. Dinero y capital en el desarrollo económico. México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.

⁴⁴ GALINDO, MAJNONI, Arturo Galindo, Giovanni Majnoni, represión financiera y el costo del financiamiento en Colombia, Los impuestos a las transacciones financieras en la OCDE, pag 34

⁴⁵ WILLIAMSON'S", en: la economía de instituciones y el capitalismo de la economía, Economía y Sociedad Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. 26, p. 65-79 1990, 1991).

de ahorros; a su vez las ganancias son resultado de un mecanismo de distribución del producto generado en un proceso productivo. Por tanto, el ahorro depende de decisiones de inversión anteriores. Además, los precios se determinan por mark-up sobre los costos, por lo tanto, en el proceso inflacionario se manifiesta la pugna distributiva entre salarios y ganancias.

Como se advierte, esta posición teórica parte de considerar las características estructurales de la economía, que tampoco se las considera invariables en el tiempo. Y precisamente, los aspectos monetarios y financieros pueden ser vehículos positivos para lograr cambios en el sector real de la economía.

Se hace hincapié en la presencia de un mercado informal financiero, en el que la tasa de interés nominal de dicho mercado equilibra la oferta y demanda de dinero y crédito. El mercado de bienes, por su parte, se equilibra con ajustes en el ingreso. De esto se deriva, que se trata de mecanismos típicamente Keynesianos.

También usan el modelo de portafolio de Tobin para asignación de recursos, pero lo modifican así: los tenedores enfrentan tres categorías de activos: dinero, depósitos bancarios y préstamos en el mercado informal.

Asumen una libre movilidad de recursos entre el sistema bancario y el sistema informal, los ahorradores e inversionistas pueden usar uno u otro mercado. La tasa de interés del mercado informal representa el costo marginal de prestar, ya que constituye una alternativa a la mantención de balances monetarios. Un incremento en la tasa de interés en dicho mercado, hace que se incrementen los precios vía costos, por lo tanto, disminuye la producción por el deterioro de la inversión.

Sostienen que existe sustituibilidad entre los tres activos mencionados. Un incremento en la tasa de interés de los depósitos hace subir la demanda por

depósitos y, disminuir la demanda por dinero y los fondos del mercado informal. Si la sustituibilidad entre depósitos y el mercado informal es más importante que la sustituibilidad entre depósitos y dinero, el total de oferta de capital de trabajo puede caer y la tasa de interés en el mercado informal puede subir⁴⁶.

Los bancos comerciales están sujetos a operar con requerimientos de reservas, no así el mercado informal, que canaliza los recursos más eficientemente, por lo tanto, una fracción de cada nuevo depósito en los bancos comerciales va a reservas. Entonces, cuando sube la tasa de interés se producen efectos de inflación económica. El efecto inflacionario se produce por cuanto se tiene que financiar el capital de trabajo. El capital de trabajo tiene que ver con los recursos que el empresario requiere adelantar para el pago de los insumos mano de obra, materias primas, es decir, es el rezago entre el pago por insumos y la recepción de los ingresos de la producción. Este capital se financia con recursos ajenos bien de la banca, vía crédito, o del llamado sector informal. Por lo tanto, representan un costo financiero que vía Mark-up es transferido a los precios.

En otras palabras, una subida en la tasa de interés incrementa la inflación a través de los costos, reduce la tasa de crecimiento económico y por lo tanto la oferta de crédito para financiar futuras inversiones. En este sentido cualquier política restrictiva de la oferta monetaria no será anti-inflacionaria, ya que, de hecho, inducirá a una subida de precios; las restricciones en el crédito generan efectos adversos en el lado real de la economía. Así, las propuestas ortodoxas en una

⁴⁶ MEDINA, Emilio J. Medina-Smith , Dinero y Crecimiento Económico Auge, Ocaso y Resurgimiento de los Modelos Neoclásicos, pag 1-14

economía en desarrollo pueden tener efectos precisamente opuestos a aquellas comúnmente asumidas por esta corriente (Taylor, 1979).

Por lo tanto, al contrario de lo sostenido por la posición ortodoxa, las decisiones de inversión no dependen de la tasa de interés como tal, la que más bien es un elemento de costo antes que un mecanismo de asignación de recursos.

En este contexto, los intentos de implementar políticas de liberalización y profundización deben ser tomados con bastante cautela, pues se podría pasar de tasas de interés reales negativas a tasas reales tan elevadas que terminen no sólo deprimiendo la inversión sino amenazando la capacidad de servir la deuda de empresas productivas, y consecuentemente, la solidez del sistema financiero. Es decir, se corre el riesgo de pasar, como sostiene Díaz-Alejandro (1985), de un sistema financiero "reprimido" a uno cuasi "quebrado".

Por otra parte, ante la debilidad de los mercados financieros, las empresas son altamente dependientes de las utilidades retenidas. Los bancos se concentran en financiar el capital de trabajo y las empresas se autofinancian sus proyectos de inversión. Más aún, en un ambiente inflacionario los proyectos de inversión de largo plazo no son muy apetecidos para ser financiados por el sistema bancario. Se señala que cuando más elevada y errática es la inflación se hace más costoso y complicado poner de acuerdo a los agentes oferentes y demandantes de préstamos en torno a una tasa de inflación esperada, lo que genera presiones para reducir el plazo de los préstamos (Zahler, s/f).

Además, el ahorro público o externo tiene oscilaciones coyunturales y quizá en forma inesperada, por lo que la única fuente segura de oferta de ahorro para el autofinanciamiento de las empresas constituye el nivel de utilidades retenidas. A su

vez, estas utilidades fluctúan de acuerdo al nivel de actividad económica, por lo que el financiamiento de la inversión es un proceso complejo que tiene que ver con las condiciones institucionales propias de cada país.

Este enfoque, también, pone énfasis en las distorsiones de los mercados y señala que "los mercados pueden mostrar rigideces y respuestas perversas a las señales de precios por razones de diferente comportamiento institucional, poder de mercado, información imperfecta e intereses de clase. En este sentido se sostiene que el control de las instituciones financieras por parte de grupos industriales es una realidad, lo que lleva a una asignación de recursos lejos de ser eficiente. Estos grupos, a su vez movilizan los fondos a las actividades de su propiedad, que generan procesos de concentración bancaria industrial. Esto lleva a señalar (Jansen, 1989) que las instituciones financieras no necesariamente son canales eficientes de asignación de recursos, a menudo estas instituciones son creadas por presión de intereses de grupos con el explícito propósito de canalizar los fondos en determinadas direcciones.⁴⁷

De ahí esta corriente sugiere que la intervención estatal es necesaria para contrarrestar factores institucionales y tecnológicos que llevan a distorsiones, concretamente afirman que "intervenciones mayores son deseables y beneficiosas para el desarrollo. La intervención no puede simplemente ser identificada con represión, y liberalización no siempre promueve la eficiencia en un mundo de mercados imperfectos⁴⁸

⁴⁷ FITZGERALD y Vos, 1989, 11 pp. 27

⁴⁸ BRUCE Bolnick, Bruce R. (1987), "Financial Liberalization with Imperfect Markets, Indonesia during the 1970s, en: Economic Development and Cultural Change, s/n vol., pp. 581-599

Este punto de vista es importante sobre todo en el caso de los mercados financieros de América Latina, pues, en verdad, éstos se apartan considerablemente del mercado clásico ideal.⁴⁹

7.6 MARCO CONCEPTUAL

Intermediación y/o tercerización está definida como outsourcing es un término proveniente del inglés, de la unión de out (fuera) y source (fuente), y que se puede traducir como subcontratación o externalización. Más concretamente, se describe a cuando una empresa acuerda los servicios de un tercero para desempeñar una o diversas tareas específicas por un período de tiempo determinado⁵⁰

Intermediación financiera: Función de intervención que realizan las instituciones nacionales de crédito, gremios auxiliares, entidades nacionales de seguros y fianzas y demás instituciones o entes legalmente autorizadas para constituirse como medios de enlace, entre el acreditante de un financiamiento y el acreditado, obteniendo una comisión por su labor de concertar los créditos en los mercados⁵¹.

⁴⁹ FLACSOANDES, teorías del desarrollo financier biblio.flacsoandes.edu.ec (Shaw, 1973. pp. 3-4).
<https://biblio.flacsoandes.edu.ec/catalog/resGet.php?resId=16150>

⁵⁰ TUYU Publicado el Noticias Etiquetado externalización, outsourcing, subcontratación

post navigation, muchas empresas encuentran en el outsourcing un aliado a la hora de externalizar servicios.

⁵¹ ECOFINANZAS, intermediación financiera, término utilizado en finanzas, bancos, títulos y valores financieros

Tercerización: También conocido como Outsourcing o subcontratación, es un mecanismo novedoso de administración, que consiste en transferir a terceros ciertos procesos suplementarios a la actividad principal del negocio.⁵²

Saneamiento: En términos financieros es el resultado de hacer una negociación y respectivo pago de una obligación que se encuentra en mora, de esta forma mejora la calificación y el estado de las obligaciones en las centrales de riesgo para futuras operaciones de crédito que se deseen tramitar⁵³.

Proyecto de inversión: Es un conjunto de ideas, actividades y metas establecidas que se relacionan directamente y requieren de un capital para poderse ejecutar bajo unos parámetros y tiempos establecidos⁵⁴.

Crédito: Es una operación mediante la cual una entidad financiera le otorga en calidad de préstamo cierta cantidad de dinero a un individuo para llevar a cabo fines de inversión, por este servicio las entidades cobran un interés mensual que deben cumplir con las políticas establecidas por los diferentes entes de control que vigilan hacen que no se violen los derechos de los consumidores financieros.⁵⁵

Compra de cartera: Es una línea de crédito que permite la unificación de las deudas en una sola entidad financiera mejorando así las condiciones de tasa de interés, los

⁵² GRUPO VERONA, Jose Verona, La tercerización financiera ¿es una buena decisión?, 2020,

⁵³ CREDIFIEL, Jorge Rubén Iturralde, ¿Qué es el saneamiento financiero?, 2016, <https://blog.credifiel.com.mx/que-es-el-saneamiento-financiero>

⁵⁴ DEFINICION.DE, Julián Pérez Porto y Ana Gardey. 2009. Definicion.de: Definición de proyecto de inversión (<https://definicion.de/proyecto-de-inversion/>)

⁵⁵ MONTES DE OCA, Javier, Crédito, economipedia, <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

plazos, el flujo de efectivo y Facilitando un manejo responsable de las deudas a un mejor costo financiero.⁵⁶

FreeLancer: Profesionales Autónomos que ejecutan actividades de amera independiente para varios empleadores o clientes que contratan por servicios profesionales.⁵⁷

Intermediación Financiera: Es un conjunto de servicios indispensable para que las empresas tengan determinados unos objetivos y se ayuden en un camino de desarrollo monetario y sostenibilidad.⁵⁸

7.7 MARCO NORMATIVO

La constitución política colombiana y el código de comercio de la república de Colombia mediante decreto 410 de 1971 se evidencian las normas legales y administrativas para la actividad de corretaje (El corretaje es un tipo de contrato comercial por medio del cual una persona denominada corredor, el cual debe tener conocimiento en el mercado. Es intermediario para poner en contacto a dos o más personas, con el objetivo de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado con las partes, pues su papel fundamental es ser un simple intermediario para facilitar el acercamiento de las partes).

⁵⁶ PORTAFOLIO, Mis finanzas, Lo que debe tener en cuenta al solicitar una compra de cartera, 2017, <https://www.Portafolio.Co/Mis-Finanzas/Lo-Que-Debe-Tener-En-Cuenta-Al-Solicitar-Una-Compra-De-Cartera-507107>

⁵⁷ WORKANA, Glosario, ¿Qué es un freelancer?, <https://www.workana.com/i/glosario/que-es-un-freelancer/>

⁵⁸ PROFIMA, blog, finanzas corporativas, Outsourcing Financiero en Colombia, 2018. <https://www.profima.co/blog/finanzas-corporativas/41-outsourcing-financiero-en-colombia>

El código de comercio define corredor en el artículo 1340, el cual expresa lo siguiente:

«Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación.»⁵⁹

El contrato de corretaje se diferencia del contrato de comisión, en que el comisionista actúa en nombre propio, es decir, los negocios que le encomendó el comitente los ejecuta en nombre propio, mientras que el corredor solo actúa para acercar a las partes para que estas celebren el negocio, el corredor es un facilitador de las relaciones entre comerciantes, ya que los pone en contacto para que estos realicen negocios que desarrollan los Outsorsing financieros y en general los individuos que lleven a cabo relaciones comerciales con entidades de forma “informal” o independiente.⁶⁰

Ley 1014 de 2006 Ley del emprendimiento Política Nacional de Emprendimiento, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha asumido importantes retos relacionados con la aplicación de la Ley 1014 de 2006 de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, la cual lo compromete como actor responsable de la política pública en la materia.⁶¹

⁵⁹ CÓDIGO DE COMERCIO, Artículo 1340. Corredores, https://leyes.co/codigo_de_comercio/1340.htm

⁶⁰ ANCLAR, anclar gestores inmobiliarios, tomado de gerencie.com, ¿en qué consiste un contrato de corretaje?, anclar gestores inmobiliarios.

⁶¹ CONGRESO DE COLOMBIA, ley 1014 de 2006, Capítulo 1, disposiciones generales, artículo 1, artículo 2, 15 de octubre de 2020 - Diario Oficial 51456 de 3 octubre de 2020

Ley 1258 de 2008 Estímulo para la creación de empresa Estímulo para la creación de empresas. Sociedad por Acciones Simplificada⁶²

Ley 1429 de 2010 Ley de la formalización de empleo Incentivos para la formalización y generación de empleo⁶³

LEY 590 DE 2000 Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos⁶⁴

Decreto 1192 de 2009. Cultura del emprendimiento Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del Emprendimiento y se dictan otras disposiciones⁶⁵.

Ley 1527 del 2012 Precisiones sobre la ley de libranza. Por medio de la cual se establece un marco general para la libranza o descuento directo y se dictan otras disposiciones”, tiene por objeto el empleo de la libranza o “descuento directo” para la adquisición de productos y servicios financieros o bienes y servicios de cualquier

⁶² CONGRESO DE LA REPÚBLICA, ley 1258 2008, Capítulo 1, disposiciones generales, artículo 1 15 de octubre de 2020 - Diario Oficial 51456 de 3 octubre de 2020

⁶³ CONGRESO DE LA REPÚBLICA, ley 1429 2010, Capítulo 1, Normas generales, artículo 1, artículo 2, 15 de octubre de 2020 - Diario Oficial 51456 de 3 octubre de 2020

⁶⁴ CONGRESO DE LA REPÚBLICA, ley 590 2000, Capítulo I, disposiciones generales, artículo 1, artículo 2, capítulo II, artículo 1, parágrafo 1.2.3.4, 15 de octubre de 2020 - Diario Oficial 51456 de 3 octubre de 2020

⁶⁵ DECRETO 1192 DE 2009, presidencia de la república, Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el fomento a la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones, artículo 1, parágrafo 1, capítulo II, parágrafo 1-9

naturaleza respaldados por el salario devengado, los honorarios recibidos por la ejecución de un contrato de prestación de servicios o la pensión, con la aprobación del asalariado, contratista o pensionado⁶⁶

Constitución política de Colombia de 1191 - Artículo 1 al 41 Carta fundamental de derechos y deberes humanos Derechos básicos e irrevocables de toda la población colombiana, dentro del territorio nacional como lo son el derecho a la libre expresión, el trabajo, reconocimiento a la personalidad jurídica, etc.⁶⁷

Título XIV, Sección I, Artículo 1340 Código de comercio Condiciones para ser reconocido como un trabajador de corretaje El corredor es la persona con conocimientos de los mercados que hace labores de intermediación entre dos personas o entidades⁶⁸.

Título XIV, Sección I, Artículo 1341 Código de comercio Modalidad de la remuneración bajo actividad de corretaje La remuneración de la actividad realizada será la estipulada mediante contrato de corretaje⁶⁹.

⁶⁶ CONGRESO DE LA REPÚBLICA, ley 1527 2012, Por medio de la cual se establece un marco general para la libranza o descuento directo y se dictan otras disposiciones, artículo 1 objeto de la libranza o descuento directo

⁶⁷ CONSTITUCION POLITICA DE COLOMBIA 1991, Artículo 1 al 10 título I, de los derechos, las garantías y los deberes, capítulo 1, de los derechos fundamentales, Artículo 11 al 40, título II, de los derechos, las garantías y los deberes.

⁶⁸ ENCOLOMBIA, código de comercio, Título XIV, del corretaje, Sección I, Corredor en General, Artículo 1340, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>.

⁶⁹ ENCOLOMBIA, código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, remuneración de los corredores, artículo 1341, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

Título XIV, Sección I, Artículo 1342 Código de comercio. Derechos del corredor En caso de no estar estipulado mediante contrato acto contrario, el corredor tendrá derecho al pago de comisiones así no se llegue a culminar el negocio⁷⁰.

Título XIV, Sección I, Artículo 1343 Código de comercio Negocios culminados bajo suspensión El pago de los negocios que se culminen durante la suspensión será cancelado en el momento en que finalice dicho estado⁷¹.

Título XIV, Sección I, Artículo 1344 Código de comercio, Circunstancias que pueden influir en la celebración del negocio, es deber del corredor informar sobre cualquier circunstancia que pueda influir en la celebración de los negocios⁷².

Título XIV, Sección I, Artículo 1345 Código de comercio Obligaciones del corredor 1. Llevar relación de los negocios culminados, 2. Conservar muestra de todo proceso hecho.⁷³

Título XIV, Sección I, Artículo 1346 Código de comercio Causales de suspensión e inhabilidades del corredor, el corredor que omita sus deberes y/o falte a alguno de ellos podrá ser inhabilitado de forma permanente⁷⁴.

⁷⁰ ENCOLOMBIA , código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, derechos del corredor, artículo 1342, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

⁷¹ ENCOLOMBIA , código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, negocios celebrados bajo suspensión, artículo 1343, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

⁷² ENCOLOMBIA , código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, Circunstancias que pueden influir en la celebración del negocio, Artículo 1344, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

⁷³ ENCOLOMBIA , código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, Obligaciones del corredor, Artículo 1345, , <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

⁷⁴ ENCOLOMBIA , código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, suspensión e inhabilidades Suspensión, Artículo 1346, , <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

8 DISEÑO METODOLÓGICO.

8.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación es de tipo descriptiva por cuanto tiene un enfoque mixto cualitativo y cuantitativo por qué se utilizan descripciones analíticas como investigaciones estadísticas utilizando el conteo de datos, para establecer con exactitud los factores de comportamientos de una población o muestra. Es Descriptiva Mixto por sus aportes y análisis en la observación, entrevistas cuestionarios informes de acuerdo con la clasificación ofrecida por la Guía de Opciones de Grado de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables.

8.1.1 Método

Se aplicó el método deductivo porque va de lo general a casos particulares. De acuerdo con las estrategias de obtención de información, es una investigación social basada en documentos que se desarrolla dentro de los parámetros del enfoque mixto⁷⁵, del tipo descriptivo de investigación de mercados, de acuerdo con la

⁷⁵ HERNADEZ SAMPIERI, Roberto; FERNANDEZ COLLADO, Carlos; y BAPTISTA LUCIO, Pilar. Metodología de la Investigación. McGraw-Hill Interamericana Editores. 4ª, Edición, México, 2006, P, 752

clasificación ofrecida por la Guía de Opciones de Grado de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables⁷⁶

8.1.2 Técnicas

Al considerar las características de la Población, las técnicas de recolección de datos se relacionan directamente con la documentación sobresaliendo para la investigación los siguientes:

- Entrevistas Informales con directivos empresariales
- Creación de Banco de Datos en el programa Excel 2010.
- Tabulación de los datos recolectados en la Encuesta aplicada en forma virtual

Observación estructurada: Se realizó la observación de la población objeto de estudio en los lugares diferente de estadía de estos como lo son: los fondos de pensión del municipio colpensiones y diferentes agremiaciones de pensionados, la secretaria de educación de Fusagasugá, alcaldía de Fusagasugá, batallón de alta montaña y el comando de policía nacional del municipio.

Aplicación de encuestas: se realizaron encuestas aplicadas a 480 personas posibles clientes potenciales de créditos de libranza.

⁷⁶ UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA (documento pdf). Guía de Opciones de Grado. Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas, y Contables Fusagasugá; 2012, P.12

El instrumento consta de dos partes, la primera que acopió información básica, como fondos de pensión o entidad que le paga la nómina o pensión, edad y genero entre otros y la segunda tiene que ver con aspectos relacionados con los créditos de libranza.

La recolección de la información pertinente para la elaboración de la investigación, fue brindada por entidades como la Alcaldía de Fusagasugá, secretaria de educación de Fusagasugá, el batallón de alta montaña, el comando de policía de Fusagasugá.

Se obtuvo mediante entrevistas personalizadas con personal activo vinculado con las diferentes instituciones encargados de brindar información y mediante la información publicada carga en las principales páginas de internet.

Fuentes secundarias: Para el desarrollo del proyecto se hizo necesario consultar y estudiar algunos proyectos de investigación relacionados con el tema, documentos y páginas web de distintas universidades con trabajos relacionados.

8.2 POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

Se tiene como población de estudio y mercado de posibles clientes de créditos de libranza empleados el sector público, pensionados de pagadurías públicas y privadas, las fuerzas militares del batallón de alta montaña No 1, docentes y empleados públicos del municipio de Fusagasugá. La población se compone entre 5 y 10 empresas o instituciones, y la muestra que se tomó como referente para

aplicar las encuestas son 480 personas de una fuente de datos de 8837 registros de personas ubicadas en la ciudad de Fusagasugá.

9 ESTUDIO DE MERCADO

9.1 Descripción del Servicio

La empresa de intermediación financiera ofrecerá servicios de colocación de créditos de libranza a una o más entidades bancarias en colocar créditos a través de la modalidad libranza, es decir que estos descuentos de las cuotas esta por medio del salario o pensión del cliente, ofreciendo beneficios a los clientes en buscar la mejor opción financiera ofreciendo siempre, tasas competitivas frente el mercado y buscando alivianar el flujo de caja de los clientes y otorgando créditos a clientes con reportes negativos y embargos en sus desprendibles de pensión o nomina

9.2 Mercado Potencial y Mercado Objetivo

Estos productos estarán dirigidos principalmente personas pensionadas, Activos de la Fuerza pública, docentes y servidores públicos que estén vinculados

9.3 LA DEMANDA

Se desarrolló el estudio de viabilidad técnica y económica para crear una empresa de intermediación de servicios financieros en la ciudad de Fusagasugá. Se aplicó el esquema metodológico descriptivo, utilizándose una muestra de la población para conocer el fragmento y la participación que tendría la población en el proyecto con el mercado potencial de crédito de libranza de la ciudad de Fusagasugá.

Se tomaron como porción un número de la población para realizar el análisis y tomar las cifras correspondientes como muestra se tomaron las personas pensionadas, activos de la policía nacional, activos de las fuerzas militares del batallón de alta montaña, servidores públicos y contratistas de la alcaldía del municipio y los docentes de la secretaria de educación de Fusagasugá.

Según okios Constructora el comando de policía cuenta con 420 policías efectivos en el municipio de Fusagasugá.⁷⁷

Según el periódico el tiempo son 1.000 uniformados que hacen parte del batallón de alta montaña del Sumapaz⁷⁸

⁷⁷OIKOS ¿Por qué vivir en Fusagasugá? 2020 <https://www.oikos.com.co/constructora/noticias-constructora/fusagasuga-y-por-que-vivir-en-la-ciudad-jardin>

⁷⁸ EL TIEMPO, <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-521748>, Batallón de alta montaña.

Información de la página de la alcaldía de Fusagasugá cuenta con 1385 servidores públicos y 12 contratistas⁷⁹

Información de la alcaldía de Fusagasugá la secretaria de educación cuenta para el 2014 con 824 servidores en su planta de docentes, directivos y administrativos⁸⁰

Según la información en la página principal de colpensiones en Fusagasugá por dirección de residencia del Departamento de Cundinamarca actualizado el 26 de mayo del 2020 cuenta con un total de 375 pensionados a la entidad.⁸¹

Según a la información de la página de pensionados de FOPEP en Fusagasugá por dirección de residencia tiene un total para el mes de octubre del 2020 de 1932 pensionados.⁸²

En la Alcaldía de Fusagasugá para el año 2016 en los documentos de información cuenta aproximadamente con 5.196 adultos mayores donde se incluyen los pensionados.⁸³

⁷⁹ ALCALDIA DE FUSAGASUGA, Transparencia, Directorio de información de servidores públicos y contratistas, Consulte aquí directorio de servidores públicos a octubre 2020, consulte aquí directorio de contratistas a octubre de 2020.

⁸⁰ ALCALDIA DE FUSAGASUGA, perfil territorial -docentes y directivos docentes, 2014, plan territorial de formación docente, https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-319469_archivo_pdf_fusagasuga_2014.pdf

⁸¹ COLPENSIONES, Estadística Pensionados Lugar de Residencia, Lugar Actual (Municipio o Ciudad) de Residencia de los pensionados a cargo del Departamento de Cundinamarca, Unidad Administrativa Especial de Pensiones del Departamento de Cundinamarca, 2020

⁸² FOPEP, Atención al Pensionado, Estadísticas de Pensionados, Consulte Nuestras Estadísticas de Pensionados, 2020

⁸³ ALCALDIA DE FUSAGASUGA, secretaria de planeación, secretaria de desarrollo social, actividades desarrolladas de los diferentes programas en el año 2016 y población beneficiada, Programa, juntos por el bienestar del adulto mayor del municipio.

9.4 FORMULA PARA CÁLCULO DE LA MUESTRA

9.4.1 Poblaciones finitas

Para el cálculo del tamaño de la muestra cuando el universo es finito, es decir contable y la variable de tipo categórica, primero debe conocer "N" ó sea el número total de casos esperados ó que ha habido en años anteriores (Por ejemplo, tomar la muestra de los posibles clientes potenciales ubicados en la ciudad de Fusagasugá), para eso deben revisar los datos estadísticos o base a tomar como muestra.⁸⁴

Si la población es finita, es decir se conoce el total de la población y se desea saber cuánto es el total que se debe estudiar la fórmula para el desarrollo de la muestra es la siguiente:

Imagen 2 Formula de población finita

$$n = \frac{N Z^2 pq}{d^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

85

⁸⁴ BIOESTADISTICO, Formula para cálculo de la muestra poblaciones finitas, Dr. Mario Herrera Castellanos, Docente Postgrado de Pediatría, Hospital Roosevelt

⁸⁵ AGUILAR-BAROJAS, Saraí Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. Salud en Tabasco [en línea]. 2005, 11(1-2), 333-338[fecha de Consulta 6 de noviembre de 2020]. ISSN: 1405-2091. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=48711206>

Donde:

- N = Total de la población
- $Z\alpha = 1.96$ al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- $q = 1 - p$ (en este caso $1 - 0.05 = 0.95$)
- d = precisión (en su investigación use un 5%).⁸⁶

Ejemplo:

¿A cuántas personas tendría que estudiar de una población de 8837 posibles clientes para conocer la viabilidad de crear una empresa?

Seguridad = 95%;

Precisión = 4.36%

Proporción esperada = asumamos que puede ser próxima al 5% (0.05); si no tuviese ninguna idea de dicha proporción utilizaríamos el valor $p = 0.5$ (50%) que maximiza el tamaño de la muestra.⁸⁷

⁸⁶ SECRETARÍA DE SALUD DEL ESTADO DE TABASCO MÉXICO, Aguilar-Barojas, Sarai, Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud, Salud en Tabasco, vol. 11, núm. 1-2, enero-agosto, 2005, fórmulas para calcular la muestra en estudios descriptivos para estudios cuya variable principal es de Tipo cuantitativo y cualitativo, Secretaría de Salud del Estado de Tabasco, Villahermosa, México

⁸⁷ SAMPLE SIZE, <http://www.berrie.dds.nl/calcss.htm>, Sample Size Calculator for a proportion (absolute margin)

Tabla 1. Cálculo de la muestra

EMPRESA	No. CLIENTES	PARTICIPACION (%)	MUESTRA
PENSIONADOS	5196	41%	197
SECRETARIA DE EDUCACION DE FUSAGASUGA	824	3.5%	17
ALCALDIA DE FUSAGASUGA	1397	1.3%	6
POLICIA NACIONAL	420	22.9%	110
EJERCITO NACIONAL	1000	31.3%	150
TOTAL	8.837	100	480

Fuente: Elaboración Propia

Sondeo practicado a los posibles perfiles de crédito del municipio de Fusagasugá

Posibles clientes: 8837 personas

Muestra: 480 personas

Porcentaje de muestra: 5.43%

Margen de error: 4.35%

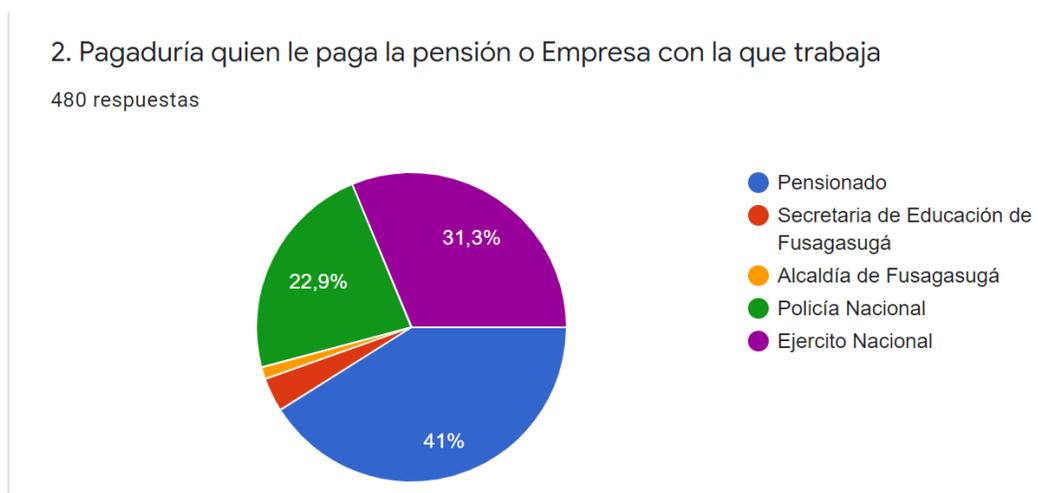
Margen de confianza: 95.64%

Se toma como muestra la formula estadística poblaciones finitas⁸⁸

⁸⁸ BERRIE, Sample Size Calculator for a proportion (absolute margin) <http://www.berrie.dds.nl/calcss.htm>

9.4.2 Grafica pagaduría quien le paga la pensión o empresa con la que trabaja

Grafico 1 Pagaduría quien le paga la pensión o empresa con la que trabaja



Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

Aplicación practicada a los posibles clientes de crédito del municipio de Fusagasugá

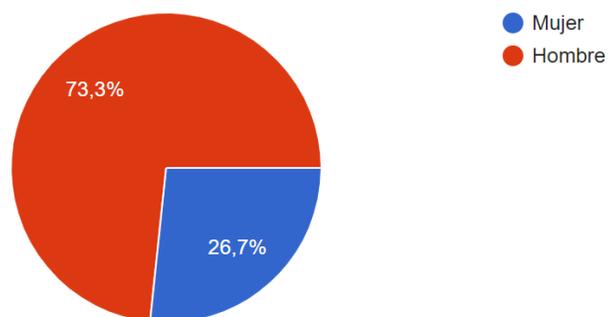
La percepción general sobre el mercado actual y potencial de los actores claves del mercado tiende a ser muy positiva. El gráfico 2 recoge las pagadurías o empresas que tienen convenios activos para posibles clientes. El 41 % son pensionados, seguido de la pagaduría del ministerio de defensa ejército nacional. Lo que puede decir que tiene un mercado amplio y seguro para la demanda de los créditos de libranza.

9.4.3 Género

Gráfico 2 Género

3. Género

480 respuestas

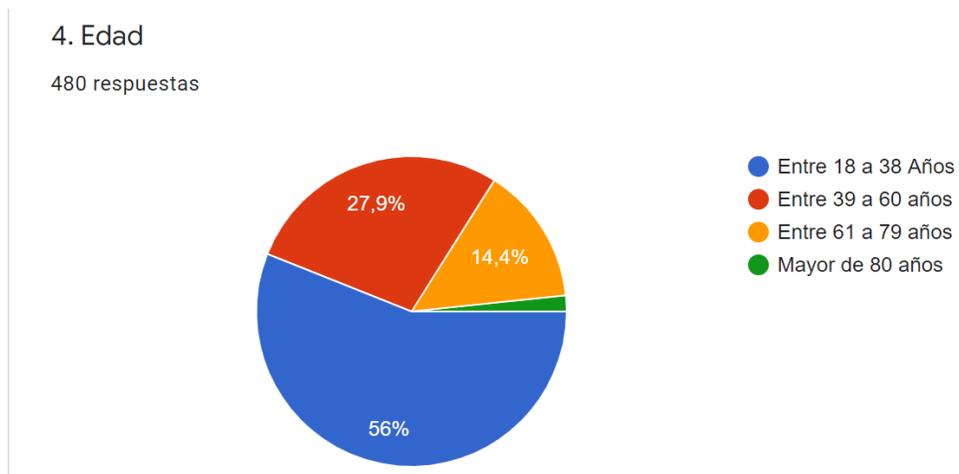


Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

La grafica Muestra los resultados del sondeo realizado al porcentaje donde se puede ver un mercado potencial del 73.3% son hombres concentrado principalmente en la policía nacional y ejército nacional y el 26.7% son mujeres.

9.4.4 Edad

Gráfico 3 Edad



Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

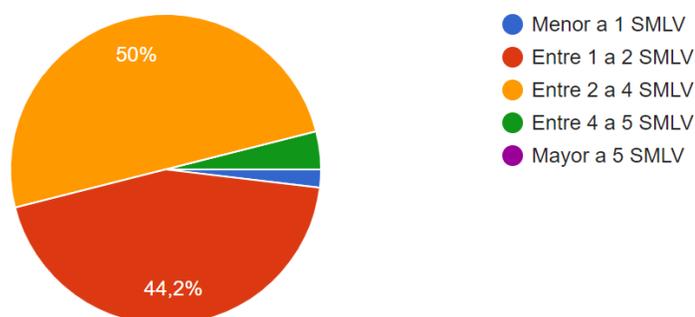
El 56% de los encuestados son del rango de edad entre los 18 a 38 años de edad y están concentrados principalmente en la policía nacional y ejército nacional.

9.4.5 Nivel de ingresos

Grafico 4 Nivel de Ingresos

5. Su nivel de ingresos esta en promedio de

480 respuestas



Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

Sondeo practicado a los posibles perfiles de crédito de la ciudad de Fusagasugá

El 50% de los encuestados genera ingresos mensuales entre 2 a 4 SMLV y el 44.2% están entre 1 a 2 SMLV, seguido de las personas que reciben entre 1 a 2 SMLV en sus ingresos.

9.4.6 En este momento conoces sobre los créditos de Libranza.

Grafico 5 en este momento conoces sobre los créditos de libranza



Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

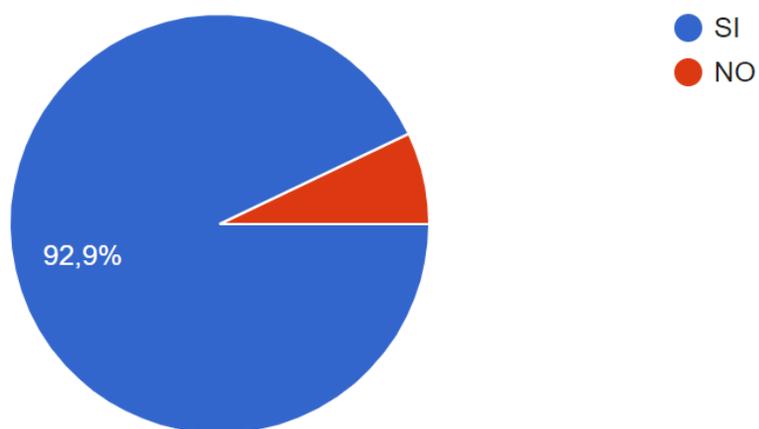
El 94.2% de los encuestados ya tienen conocimiento sobre los créditos de libranza y tan solo el 5.8% no conoce del producto de los créditos de libranza.

9.4.7 En este momento le interesaría un crédito de libranza

Grafico 6 En este momento le interesaría un crédito de libranza

7. En este momento le interesaría un crédito de libranza ?

480 respuestas



Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

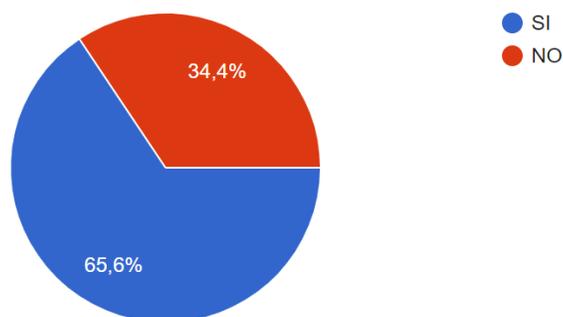
El 92.9 % de los clientes estarían interesados en un crédito de libranza y el 7.1% de los posibles clientes no estarían interesados.

9.4.8 Reportes Negativos en centrales de riesgo

Grafico 7 Reportes Negativos en centrales de riesgo

8. En este momento tiene reportes Negativos y/o Embargos

480 respuestas



Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

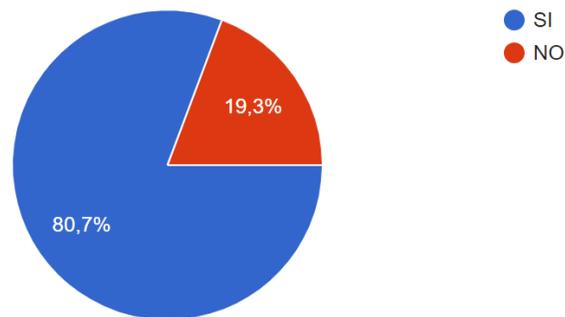
El 65% de las personas del sondeo presentan algún reporte negativo en la central de riesgo sea por telecomunicaciones o por atrasos de créditos de consumo o tarjetas de crédito el otro 34.4% son clientes que están bancarizados y no tienen reportes negativos.

9.4.9 Responder si la repuesta anterior fue SI. ¿Le gustaría sanear esos créditos en mora y volverse a bancarizar?

Grafico 8 Responder si la repuesta anterior fue SI. ¿Le gustaría sanear esos créditos en mora y volverse a bancarizar?

9. Responde si la respuesta anterior fue SI ¿le gustaría Sanear esos créditos en mora y volverse a bancarizar ?

337 respuestas



Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

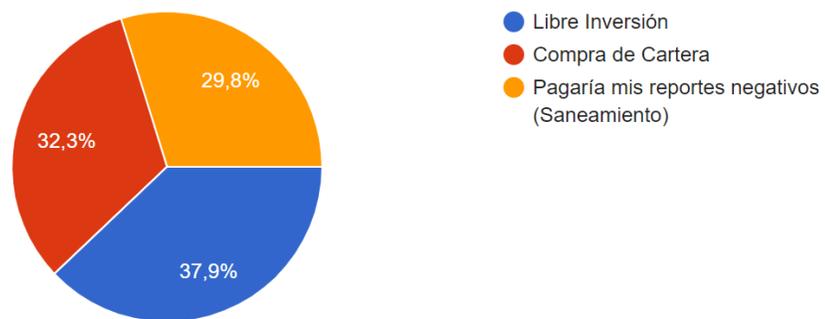
De los 480 encuestados el 80.7% presentan algún reporte negativo manifiesta querer sanear los créditos en mora y volverse a bancarizar

9.4.10 Si en este momento tiene la oportunidad de acceder a un crédito de libranza lo invertiría en

Grafico 9 Si en este momento tiene la oportunidad de acceder a un crédito de libranza lo invertiría en

10. Si en este momento tiene la oportunidad de acceder a un crédito de libranza lo invertiría en

480 respuestas

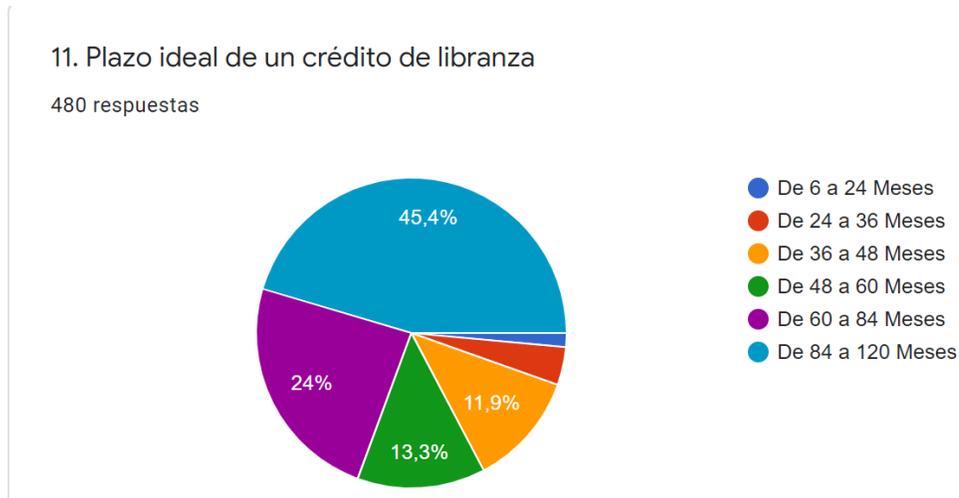


Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

El 37.9% de los encuestados prefieren invertir en libre inversión y el otro 32% en una compra de cartera y tan solo el 29.8% solicitarían un crédito para sanear su obligación en mora.

9.4.11 ¿Plazo ideal de un crédito de libranza?

Grafico 10 Plazo ideal de un crédito de libranza



Fuente: Elaboración <https://docs.google.com/forms/>

El 45.4% de los encuestados el plazo ideal para un crédito de libranza es de 84 a 120 meses, seguido de 60 a los 84 meses, en este análisis los clientes prefieren un crédito a mayor plazo con el fin que les llegue más dinero desembolsado.

9.5 LA OFERTA

Las empresas de intermediación financiera o más conocidos outsourcing financieros manejan dos tipos de proveedores, como primer lugar se tienen las entidades financieras y las entidades no financieras operadoras de créditos de libranzas que tienen en su producto el crédito de libranza y son las empresas a las que se les presta el servicio de distribución, la venta y promoción de productos financieros o el servicio de tercerización. Por otro lado, tenemos lo clientes o las personas naturales que pertenecen a las pagadurías que tienen convenio (pensionados, docentes públicos y empleados activos) a las que se les ofrece el producto créditos de libranza.

En el cuadro a continuación se relacionan algunas de las entidades bancarias y no bancarias que tienen en su portafolio el producto de crédito de libranza y los ofrecen a sus clientes con las empresas de intermediación y/o tercerización por medio de un outsourcing.⁸⁹

⁸⁹ Torres Guzmán Reinel, 07/11/2020 Inspiración propia producto de la experiencia durante 6 años como gerente de banca de inversión.

Tabla 2 Políticas de crédito Banco GNB Sudameris

	BENEFICIOS	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
BANCO GNB SUDAMERIS⁹⁰	<p>Ofrecen una tasa de interés muy cómoda para el cliente.</p> <p>Si el cliente presenta reportes en el sector financiero le pueden brindar la oportunidad de realizar un saneamiento de cartera.</p> <p>Las cuotas de los créditos de libranza son fijas durante todo el plazo del crédito, es la misma cuota desde el momento que paga la primera hasta la última cuota.</p> <p>El cliente no se debe preocupar por la fecha de pago del crédito, porque el valor mensual de la cuota se lo descuentan directamente de la nómina donde está activo el convenio con la empresa o pagaduría en donde labora el cliente o donde se encuentra pensionado.</p> <p>No se requiere codeudor, firma solidaria, avalista, o garantía real.</p> <p>Se descuenta directamente de nómina del empleado o el pensionado</p>	<p>- Monto mínimo de crédito de libranza es \$1.000.000 pesos, los montos superiores se determinan hasta la capacidad de pago. Plazos desde 6 hasta 132 meses. Para pensionados y docentes, el plazo será hasta de 120 meses, depende de la política del convenio y el tipo de contrato del cliente.</p> <p>Tasa desde 0,97% M.V. hasta 1,45% M.V. Sin aval hasta \$300 millones</p>	<p>Empleado</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150% a color - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. - Certificación laboral con vigencia inferior a 30 días, La carta debe contener que tipo de contrato tiene, fecha de vinculación y el cargo. - Últimos 2 comprobantes de nomina <p>Pensionados</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150%. - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. -Fotocopia del comprobante de nómina del último mes - Copia de la resolución de pensión

⁹⁰ BANCO GNB SUDAMERIS, Crédito de Libranza, Beneficios, Requisitos para acceder al producto, https://www.gnbsudameris.com.co/content/files/docs/Documentacion-Minima_Libranza.pdf

Tabla 3 Políticas de Crédito banco credifinanciera y credivalores

	BENEFICIOS	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
BANCO CREDIFINANCIERA Y CREDIVALORES⁹¹	<ul style="list-style-type: none"> - No exigen experiencia financiera - Montos desde \$1.000.000 hasta \$114.000.000 - No se Requiere codeudor, avalista, firma solidaria, o garantía real. - Aceptan reportes negativos en la central de riesgo - Tiempos de respuesta oportunos - Atención personalizada - Poca documentación - Prestan desde la mitad de un salario mínimo - Edad desde los 18 años hasta los 84 años 	<ul style="list-style-type: none"> - Monto mínimo de crédito de libranza es \$1.000.000 pesos, los montos superiores hasta de \$114.000.000 y se determinan hasta la capacidad de pago. - Plazos desde 6 hasta 144 meses. Para pensionados y docentes, el plazo será hasta de 120 meses, depende del convenio, el tipo de contrato y el nivel de riesgo del cliente. - Tasa desde 1,6% M.V. hasta 1,45% M.V. 	<p>Empleado</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150% a color - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. - Certificación laboral con vigencia inferior a 30 días, La carta debe contener que tipo de contrato tiene, fecha de vinculación y el cargo. - Últimos 2 comprobantes de nomina <p>Pensionados</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150%. - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. -Fotocopia del comprobante de nómina del último mes - Copia de la resolución de pensión

⁹¹ BANCO CREDIFINANCIERA, Crédito de Libranza, ¿Qué es el Crédito de libranza?, Beneficios. <https://www.credifinanciera.com.co/credito-libranza>

Tabla 4. Políticas de Crédito Excelcredit SAS

	BENEFICIOS	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
EXCELCREDIT SAS⁹²	<ul style="list-style-type: none"> - No exigen experiencia financiera - Montos desde \$2.000.000 hasta \$100.000.000 - No se Requiere codeudor, avalista, firma solidaria, o garantía real. - Aceptan reportes negativos en la central de riesgo - Tiempos de respuesta oportunos - Atención personalizada - Poca documentación - Prestan desde la mitad de un salario mínimo - Edad desde los 18 años hasta los 80 años - 	<ul style="list-style-type: none"> - Monto mínimo de crédito de libranza es \$2.000.000 pesos, los montos superiores hasta de \$100.000.000 y se determinan hasta la capacidad de pago. Plazos desde 6 hasta 120 meses. Para pensionados y docentes, el plazo será hasta de 120 meses, depende del convenio, el tipo de contrato y el nivel de riesgo del cliente. Tasa desde 1.3% - M.V. hasta 1,8% M.V. 	<p>Empleado</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150% a color - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. - Certificación laboral con vigencia inferior a 30 días, La carta debe contener que tipo de contrato tiene, fecha de vinculación y el cargo. - Últimos 2 comprobantes de nomina <p>Pensionados</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150%. - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. -Fotocopia del comprobante de nómina del último mes - Copia de la resolución de pensión

⁹² EXCELCREDIT, Servicios, Créditos libre inversión por libranza, Crédito compra de cartera, Crédito digital por libranza, <https://excelcredit.co/creditodelibranza/>

Tabla 5. Políticas de crédito Bayport Colombia SAS

	BENEFICIOS	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
BAYPORT COLOMBIA⁹³	<ul style="list-style-type: none"> - No exigen experiencia financiera - Montos desde \$2.000.000 hasta \$110.000.000 - No se Requiere codeudor, avalista, firma solidaria, o garantía real. - Aceptan reportes negativos en la central de riesgo - Tiempos de respuesta oportunos - Atención personalizada - Poca documentación - Edad desde los 18 años hasta los 80 años - Activos ejército nacional plazo hasta 120 meses - Refinanciaciones digitales 	<ul style="list-style-type: none"> - Monto mínimo de crédito de libranza es \$5.00.000 pesos, los montos superiores hasta de \$110.000.000 y se determinan hasta la capacidad de pago. Plazos desde 6 hasta 120 meses. Para pensionados y activos de las fuerzas militares docentes, el plazo será hasta de 120 meses, depende del convenio, el tipo de contrato y el nivel de riesgo del cliente. Tasa desde 1.15% - M.V. hasta 1,65% M.V. 	<p>Empleado</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150% a color - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. - Certificación laboral con vigencia inferior a 30 días, La carta debe contener que tipo de contrato tiene, fecha de vinculación y el cargo. - Últimos 2 comprobantes de nomina <p>Pensionados</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150%. - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. -Fotocopia del comprobante de nómina del último mes - Copia de la resolución de pensión

⁹³ BAYPORT COLOMBIA, Política de crédito, Líneas de crédito, ¿Qué requisitos necesito para acceder a un crédito? <https://www.bayportcolombia.com/politica-de-credito>

Tabla 6 Políticas de crédito Alphacredit - kusida SAS

	BENEFICIOS	CARACTERISTICAS	REQUISITOS
ALPHACREDIT- VIVECREDITO⁹⁴	<ul style="list-style-type: none"> - No exigen experiencia financiera - Montos desde \$1.000.000 hasta \$90.000.000 - No se Requiere codeudor, avalista, firma solidaria, o garantía real. - Aceptan reportes negativos en la central de riesgo - Tiempos de respuesta oportunos - Atención personalizada - Poca documentación - Edad desde los 18 años hasta los 94 años - Créditos digitales desde la comodidad de la casa del cliente - Refinanciaciones digitales 	<ul style="list-style-type: none"> - Monto mínimo de crédito de libranza es \$1.000.000 pesos, los montos superiores hasta de \$90.000.000 y se determinan hasta la capacidad de pago. Plazos desde 6 hasta 144 meses. Para pensionados 144 y docentes, de 84 meses, depende del convenio, el tipo de contrato y el nivel de riesgo del cliente. - Tasa desde 2.04% 	<p>Empleado</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150% a color - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. - Certificación laboral con vigencia inferior a 30 días, La carta debe contener que tipo de contrato tiene, fecha de vinculación y el cargo. - Últimos 2 comprobantes de nomina <p>Pensionados</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 fotocopia cedula ampliada al 150%. - 2 Copias de la cedula a blanco y negro al 150%. -Fotocopia del comprobante de nómina del último mes - Copia de la resolución de pensión

⁹⁴ VIVECREDITOS, Productos, Créditos por Libranza, <https://www.vivecreditos.com/productos>

9.6 PRECIOS

9.6.1 Competencia

En las siguientes tablas se relaciona algunas de las empresas de tercerización y/o intermediación conocidos como outsourcing financieros que existen con fuerza comercial en el municipio de Fusagasugá. Directamente son competencia directa de la empresa en estudio de mercado para la creación y a su lado se muestra tabla de comisiones de la forma como pagan a sus fuerzas comerciales FreeLancer (el trabajador independiente que realiza su labor en el tiempo en el que él considere necesario y oportuno prestando el servicio de intermediación o tercerización del servicio) plan de comisiones de acuerdo al valor de los créditos de libranza desembolsados en el mes y pagos por millón desembolsado.

9.6.1.1 ASIF- ASESORES INTEGRALES FINANCIEROS SAS

Empresa de intermediación directa de banco GNB Sudameris Outsourcing Dedicado a la distribución de Créditos Libranza, Para: Pensionados y Empleados Públicos a Nivel municipal, departamental y Nacional atendiendo pensionados, docentes, policía nacional y fuerzas militares, Pagadurías con las que existen convenio Activo. ⁹⁵

Tabla 7 Comisiones tarifa por millón ASIF- ASESORES INTEGRALES FINANCIEROS SAS

DESEMBOLSOS		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$1.000.000.000	\$13.000.
\$1.000.000.000	EN ADELANTE	\$14.000

⁹⁵ ASIF-ASESORES INTEGRALES FINANCIEROS, Paola Briceño, Directora comercial Créditos de libranza Bogotá

9.6.1.2 VENTAS Y NEGOCIOS SAS

Empresas de intermediación financiera Outsourcing Dedicado a la distribución de créditos de libranza del banco Av villas y banco W para Pensionados, docentes públicos y Empleados Públicos.

Tabla 8 Comisiones tarifa por millón VENTAS Y NEGOCIOS SAS

DESEMBOLSOS BANCO AVVILLAS		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$200.000.000	\$10.000
\$201.000.000	\$300.000.000	\$10.500
\$301.000.000	\$500.000.000	\$11.000
\$501.000.000	\$700.000.000	\$11.500
\$701.000.000	\$1.000.000.000	\$12.000
\$1.000.000.000	En adelante	\$13.000
DESEMBOLSOS BANCO W		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$100.000.000	\$11.500
\$101.000.000	\$200.000.000	\$12.000
\$201.000.000	\$300.000.000	\$12.500
\$301.000.000	En adelante	\$13.000

Fuente generada por ventas y Negocios ⁹⁶

⁹⁶ VENTAS Y NEGOCIOS, Distribuidor autorizado por banco avvillas, Diana Carlina Méndez Coordinadora comercial.

9.6.1.3 ANDES HORIZONTE CAPITAL SAS

Empresa de intermediación Financiera Outsourcing dedicado a la comercialización de productos financieros de Créditos de Libranza del banco occidente para Pensionados y Empleados Públicos con los convenios Nacionales activos que tenga el Banco.

Tabla 9 Comisiones tarifa por millón ANDES HORIZONTE CAPITAL SAS

DESEMBOLSOS BANCO OCCIDENTE		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$100.000.000	\$10.000
\$101.000.000	\$150.000.000	\$11.000
\$151.000.000	\$250.000.000	\$12.000
\$251.000.000	\$350.000.000	\$13.000
\$351.000.000	En adelante	\$15.000

Información suministrada por coordinado de libranzas de Andes Horizonte capital⁹⁷.

⁹⁷ ANDES HORIZONTE CAPITAL, Distribuidor autorizado banco occidente, Dayhana Rodríguez, coordinadora comercial

Empresa de intermediación Financiera AANI Soluciones Financieras Integrales empresa que corresponde al estudio técnico y económico

Empresa de intermediación y/o tercerización financiera dedicado a la distribución de Créditos de Libranza para pensionados y empleados públicos del municipio de Fusagasugá.

Tabla 10 Precios entre las entidades y la empresa de intermediación Financiera en el municipio de Fusagasugá.

TABLA 15. Tabla de comisiones tarifa por millón ASIF- ASESORES INTEGRALES FINANCIEROS SAS ⁹⁰

DESEMBOLSOS		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$1.000.000.000	\$13.000.
\$1.000.000.000	EN ADELANTE	\$14.000

TABLA 16. Comisiones tarifa por millón VENTAS Y NEGOCIOS SAS

DESEMBOLSOS BANCO AVVILLAS		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$200.000.000	\$10.000
\$201.000.000	\$300.000.000	\$10.500
\$301.000.000	\$500.000.000	\$11.000
\$501.000.000	\$700.000.000	\$11.500
\$701.000.000	\$1.000.000.000	\$12.000
\$1.000.000.000	En adelante	\$13.000

DESEMBOLSOS BANCO W		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$100.000.000	\$11.500
\$101.000.000	\$200.000.000	\$12.000
\$201.000.000	\$300.000.000	\$12.500
\$301.000.000	En adelante	\$13.000

Fuente generada por cada empresa ⁹¹

TABLA 17. Comisiones tarifa por millón ANDES HORIZONTE CAPITAL SAS

DESEMBOLSOS BANCO OCCIDENTE		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$100.000.000	\$10.000
\$101.000.000	\$150.000.000	\$11.000
\$151.000.000	\$250.000.000	\$12.000
\$251.000.000	\$350.000.000	\$13.000
\$351.000.000	En adelante	\$15.000

DESEMBOLSOS BANCO CREDIFINANCIERA Y CREDIVALORES		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$150.000.000	\$25.000
\$150.000.000	\$200.000.000	\$27.000
\$200.000.000	\$250.000.000	\$29.000
\$250.000.000	\$300.000.000	\$31.000
\$301.000.000	\$350.000.000	\$33.000
\$350.000.000	En adelante	\$35.000

Fuente generada por gerente regional Credivalores y banco credifianciera⁹²

Tabla 11 se relaciona el plan de comisiones que existe entre las entidades y que corren de acuerdo a los créditos de libranza desembolsados en el mes, por toda la fuerza comercial de la empresa de intermediación financiera en el municipio de Fusagasugá

DESEMBOLSOS BANCO CREDIFINANCIERA Y CREIVALORES		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$150.000.000	\$25.000
\$150.000.000	\$200.000.000	\$27.000
\$200.000.000	\$250.000.000	\$29.000
\$250.000.000	\$300.000.000	\$31.000
\$301.000.000	\$350.000.00	\$33.000
\$350.000.000	En adelante	\$35.000

Fuente generada por gerente regional Credivalores y banco credifinanciera⁹⁸

9.6.2 Salarios

Salarios fijos que corresponden de la empresa de intermediación financiera en el municipio de Fusagasugá que corresponde el estudio técnico y económico de la creación de la empresa de intermediación financiera

⁹⁸ ACTIVAR VALORES, Distribuidor autorizado banco credifinanciera y Credivalores, director créditos de libranza Adriana González.

Tabla 12 Salarios fijos de la empresa de intermediación

CARGOS	SALARIOS
GERENTE GENERAL	\$2.500.000
ASISTENTE O AUXILIAR	\$900.000
CONTADOR DE LA EMPRESA	\$600.000
TOTAL	\$3.977.803

Fuente Elaboración propia

A diferencia de las otras empresas de intermediación financiera en el municipio de Fusagasugá se manejará asesores vinculados directamente por la empresa por corretaje de valores y/o prestación de servicios con un plan de comisiones atractivo para la fuerza comercial vinculada con la entidad.

Por la colocación proyectada durante el mes se pagará \$500 pesos por millón al gerente desde el primer millón desembolsado.

Tabla 13 Precios entre la empresa de intermediación Financiera y el Asesor comercial

DESEMBOLSOS		
DESDE	HASTA	COMISION
\$1.000.000	\$150.000.000	\$15.000
\$150.000.000	\$200.000.000	\$16.000
\$200.000.000	\$250.000.000	\$17.500
\$250.000.000	\$300.000.000	\$18.500
\$301.000.000	\$350.000.000	\$20.000
\$350.000.000	En adelante	\$21.000

Fuente de elaboración propia

9.7 ESTUDIO DE COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION

9.7.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO/ SERVICIO

“El crédito de libranza es un producto con beneficios para los empleados y pensionados que aplican para crédito de libranza, ofrece una alternativa de financiación siempre y cuando tenga convenio para descuento por libranzas con la empresa con la que está vinculada la persona o empleado o el fondo donde se encuentra pensionado. Como empleados o pensionados tiene tasas favorables, condiciones especiales y facilidad de adquirir a créditos siempre cuenten con el cupo para el pago de una cuota de crédito, dado que el empleador o pagador descuenta sus cuotas directamente de la nómina mensual, por lo tanto, el empleado o el pensionado no tiene de que preocuparse por hacer largas filas para pagar la cuota o tener que dirigirse a una oficina para efectuar el pago de su obligación.

De los créditos de libranza estos recursos los puede destinar en libre inversión (viajes, compra de muebles, electrodomésticos, tratamientos de salud para mejorar la calidad de vida o cualquier otro proyecto de inversión para el cliente, adicional también los pueden destinar para compra de vehículo, o compras de cartera para unificar deudas y manejar una sola cuota de crédito a una mejor tasa de interés)

9.7.2 Beneficios

No exigen experiencia financiera, montos desde \$500.000 hasta donde tenga capacidad de pago el cliente dependiendo el perfil o la entidad, no se Requiere codeudor, avalista, firma solidaria, o garantía real, Aceptan reportes negativos en la central de riesgo no todas las entidades, Tiempos de respuesta oportunos, Atención personalizada, Poca documentación, Prestan desde la mitad de un salario mínimo edad desde los 18 años hasta los 94 años, cuotas fijas en la vigencia del crédito, no tiene que preocuparse por el pago de su cuota en largas filas en los bancos.

9.7.3 La Competencia

Las empresas de intermediación y/o tercerización financiera dedicadas a este tipo distribución y comercialización del producto créditos de libranza, donde se encuentran personas que desempeñen la labor por pago de comisiones o sin que la empresa tenga responsabilidad alguna con las prestaciones sociales para sus colaboradores, el contrato que se emplea es de FREELANCE conocido en el mercado como contrato de corretaje. Este tipo de contrato en ocasiones no es muy conveniente porque no hay una responsabilidad directa con la empresa, un sentido de pertenecía, una responsabilidad con la meta y solo se trabaja si quiere ganar bien y adicional a eso en la empresa no puede pedir o exigir horarios, cumplimiento de metas, solo se le paga lo que desembolse desde el primer millón.

9.7.4 Empresa de intermediación Financiera a crear en Fusagasugá

La empresa de intermediación financiera a crear en el municipio de Fusagasugá se implementaría un contrato a término fijo a 6 meses renovable con un SMMLV y sus respectivas comisiones; como se relaciona en la tabla anterior; pero si la colocación de créditos de libranza supera el SMMLV en comisiones se le pagara el mayor valor con el objetivo que los colaboradores tengan buenas comisiones y tengan la motivación de ganar más de un SMMLV y que la fuerza comercial se sientan a gusto de trabajar para la empresa y así mismo el cómo empresa se pueda exigir a sus colaboradores resultados, cumplimiento de metas y motivando el trabajando en equipo poder llegar a las metas establecida por la empresa de intermediación.

9.8 .ESTUDIO DE PROMOCION Y PUBLICIDAD

9.8.1 Competencia

En su promoción y publicidad las empresas de intermediación financiera contrata a los FREELANCE o asesores externos para que promocionen el producto y lo puedan comercializar en el mismo momento, por medio de cuñas publicitarias en emisoras de gran impacto del municipio, volanteo, tomas de zonas y promoción. Adicional utilizan otros medios de promoción de última tecnología como el internet, el celular por medio de redes sociales y por referidos del tele mercadeo, etc.

9.8.2 Empresa de intermediación financiera en la ciudad de Fusagasugá

En la forma que la empresa de intermediación financiera manejaría la contratación de asesores comerciales es revisando experiencia en el sector financiero con trabajo en calle, asesores comerciales con experiencia en ventas de consumo masivo, que tengan el potencial de difundir la información por medio de volantes, pendones y tele mercadeo de las bases de datos del sector público, redes sociales, y por importantes emisoras del municipio de Fusagasugá.

Tabla 14 Comparativo de promoción y publicidad

ENTIDAD	TIPOS DE PROMOCION Y PUBLICIDADAS					
	Volantes	Radio	Pendones	Internet	Referidos	Tele mercadeó
ASIF Asesores financieros integrales SAS					x	X
Ventas y negocios SAS				x	x	X
Andes horizontes andino				x	x	X
Empresa de intermediación financiera en Fusagasugá.	x	x		x	x	X

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15 Tipos de Contrato

TIPOS DE CONTRATO		
ENTIDAD	FRELANCE	FIJO
ASIF Asesores integrales financieros SAS	x	
Ventas y negocios SAS	x	
Andes horizonte andino SAS	x	
Empresa de intermediación financiera en Fusagasugá	x	x

10 FACTIBILIDAD TECNICA

10.1 Constitución de empresa

La empresa que se constituiría será una SAS es el tipo de sociedad más usado en Colombia.

La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) es una sociedad de capitales constituida por una o varias personas naturales o jurídicas que, luego de la inscripción en el registro mercantil, se constituye una persona jurídica distinta de su accionista o sus accionistas, y en cual los socios sólo serán responsables hasta el monto de sus aportes. Donde tienen beneficios los empresarios en la limitación de responsabilidades sin tener que acudir a la estructura de la sociedad anónima. Las SAS no obligan al empresario a crear instancias de juntas directivas o cumplir ciertos requisitos como la serie de socios. Adicionalmente la limitación de responsabilidad es muy importante porque se reducen los riesgos al empresario para avanzar hacia el desarrollo del emprendimiento de nuevas ideas de negocio.

Se trata de un tipo de sociedad flexible, menos costosa para facilitar la realización de negocios y también para garantizar el crecimiento económico, toda vez que hace

más fácil el camino para recibir el apoyo de fondos de capital de riesgo y capital semilla, tan importantes en la fase de emprendimiento.⁹⁹

Las Ventajas de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)

La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) es una sociedad de capitales constituida por una o varias personas naturales o jurídicas que, luego de la inscripción en el registro mercantil, se constituye en una persona jurídica distinta de su accionista o sus accionistas, y en cual los socios sólo serán responsables hasta el monto de sus aportes.

La SAS da la posibilidad a los empresarios de escoger las normas societarias que más convenga a sus intereses, lo que reafirma que se trata de una regulación flexible que se puede ajustar a los requerimientos de los empresarios.

Otra de las ventajas que ofrece la referida sociedad es que el pago de los aportes puede diferirse hasta por un plazo máximo de dos años y no se exige una cuota o porcentaje mínimo inicial. Esto facilita su constitución¹⁰⁰.

10.2 Macro localización

La empresa de intermediación financiera AANI Soluciones Financieras Integrales estará ubicada en la ciudad de Fusagasugá conocida como la ciudad jardín de Colombia. Fusagasugá¹⁰¹ cuenta para el 2017 con 139.800 habitantes, Según

⁹⁹ DINERO. Tendencias, SAS es el tipo de sociedad más usado en Colombia, 2009

¹⁰⁰ GUIA 18 RM.indd - Cámara de Comercio de Bogotá www.ccb.org.co › content › download › file

¹⁰¹ ALDÍA DE FUSAGASUGÁ. Mesa de trabajo Plan de Ordenamiento Territorial. Secretaría de Desarrollo Económico. Fusagasugá, 2011

proyecciones de población del DANE¹⁰². Fusagasugá es un municipio colombiano, capital de la Provincia del Sumapaz, ubicado en el departamento de Cundinamarca. Es el tercer municipio más poblado del departamento después de Bogotá y Soacha y el cuadragésimo quinto del país. Fue fundada el 5 de febrero de 1592 y es conocida como la "Ciudad Jardín de Colombia". Está ubicada a 59 km al suroccidente de Bogotá, en una meseta delimitada por el río Cuja y el Chocho, el Cerro de Fusacatán y el Quininí que conforman el valle de los Sutagaos y la altiplanicie de Chinauta.¹⁰³

10.3 Micro localización

La empresa de intermediación financiera AANI Soluciones Financieras Integrales estará ubicada en la ciudad de Fusagasugá en la Cra 14^a No 18^a-35 Barrio piedra grande

¹⁰² POPULATION, Population.City,

¹⁰³ DANE: Proyecciones de Población departamentales y municipales por área 2005 - 2020». Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE. Consultado el 24 de junio de 2018.

10.4 Ingeniería del Proyecto

10.4.1 Diagrama de gestión de la empresa de intermediación para el proceso de crédito

Imagen 3 Diagrama de gestión de la empresa

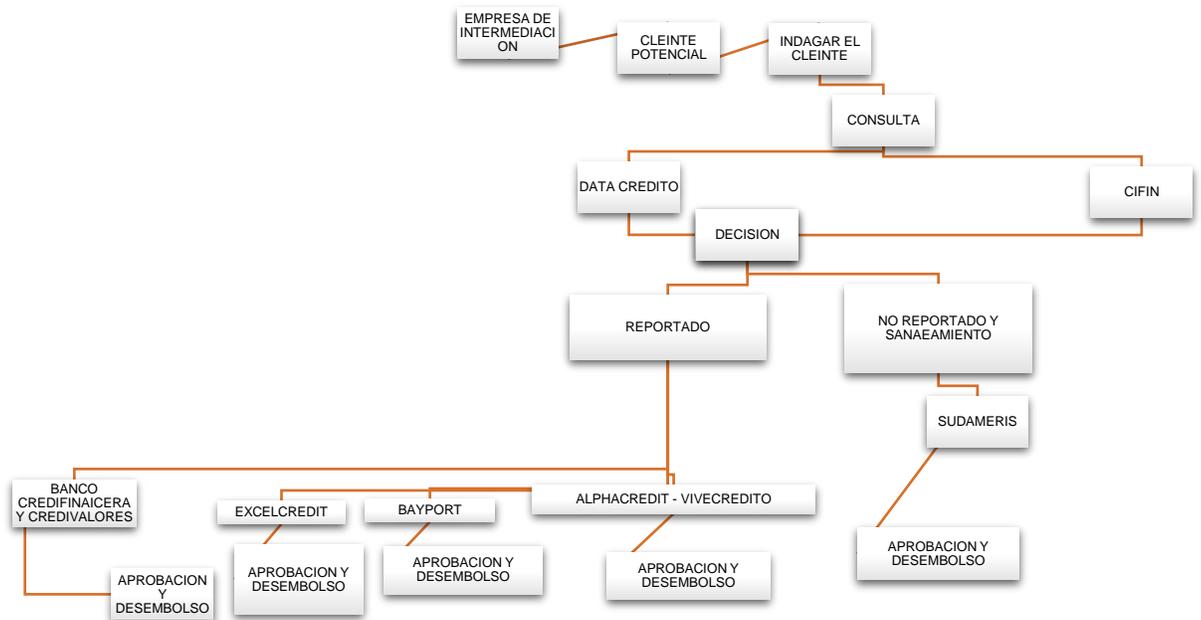
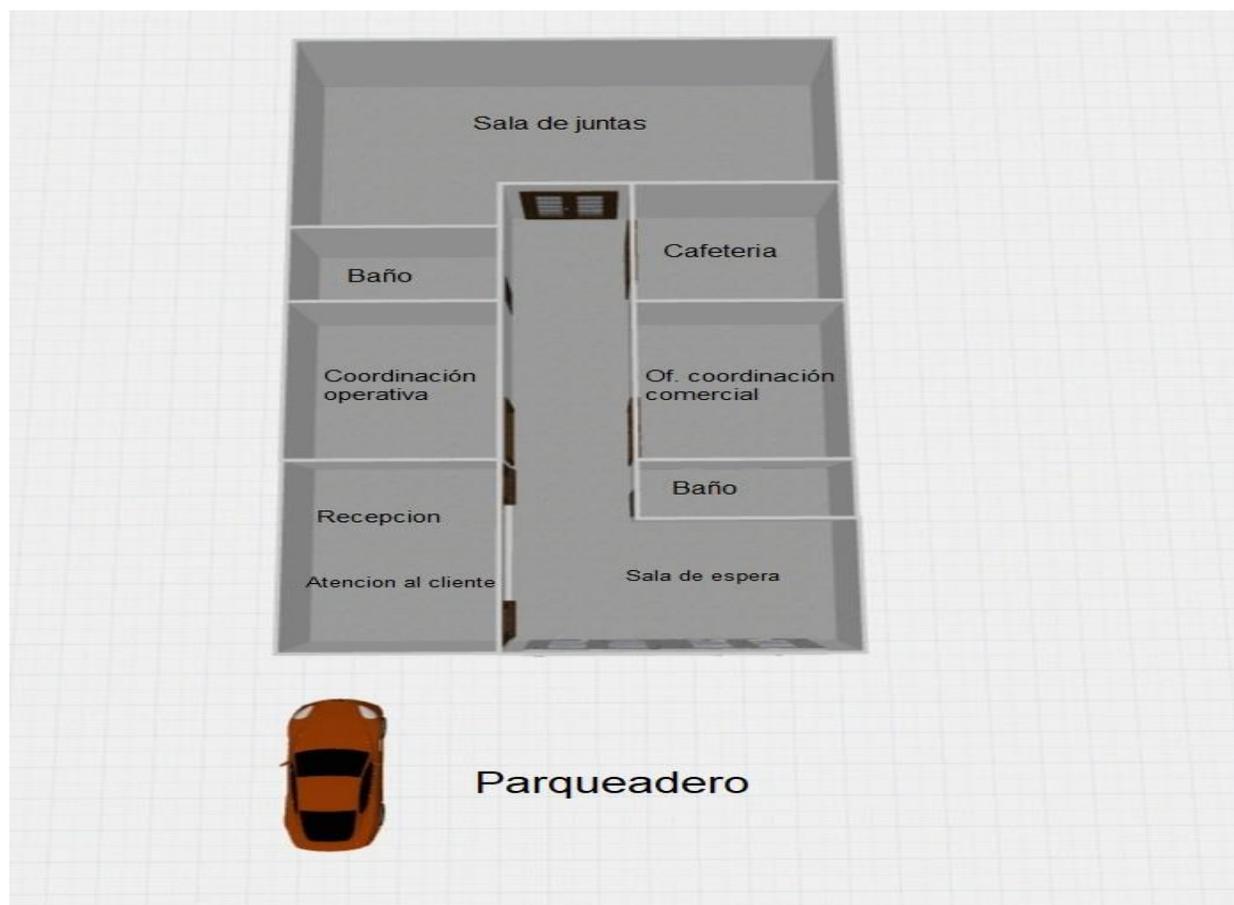


Diagrama Fuerte propia

10.4.2 Plano de Áreas de Distribución

Imagen 4 Plano de áreas de Distribución



10.4.3 Requerimientos de maquinaria y equipos

Tabla 16 Maquinaria y equipo

Tabla 26. DESCRIPCION	UNIDADES	V/R UNITARIO	V/R TOTAL
Mesa de Juntas	1	\$800.000	\$800.000
Silla giratoria secretarial	3	\$250.000	\$750.000
Escritorio	3	\$300.000	\$900.000
sillas	8	\$90.000	\$720.000
Archivador	2	\$270.000	\$540.000
Computador Portátil	2	\$1.300.00	\$2.600.000
Impresora Multifuncional	1	\$1.200.000	\$1.200.000
Cosedora	3	\$9.000	\$27.000
Perforadora	2	\$8.000	\$16.000
Papelera	3	\$18.000	\$36.000
Teléfono fijo	1	\$85.000	\$85.000
Celular	2	\$700.000	\$1.400.000
Calculadoras	2	\$48.000	\$96.000
Cafetera	1	\$170.000	\$170.000
1 juego de Menaje	1	\$100.000	\$100.000
TOTAL		\$4.103.596	\$9.440.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17 Gastos fijos mensuales

UNIDADES	V/R UNITARIO
ARRIENDO	\$ 1.200.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 250.000
SALARIOS ADMNISTRATIVOS	\$ 3.000.000
AUXILIAR	\$ 877.803
SEGURIDAD	\$ 250.000
PUBLICIDAD	\$ 400.000
IMPUESTOS	\$ 100.000
INTERNET + TELEFONIA	\$ 90.000
PAPELERIA	\$ 200.000
ASEO	\$ 150.000
CAFETERIA	\$ 100.000
FONDO EVENTOS	\$ 150.000
TOTAL	\$ 4.750.000

Fuente: Elaboracion propia

11 FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA Y JURIDICA

11.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.

AANI Soluciones Financieras Integrales SAS

11.2 Logotipo

Imagen 5 Logotipo Empresa



11.3 Slogan

Soluciones Financieras siempre a tu mano

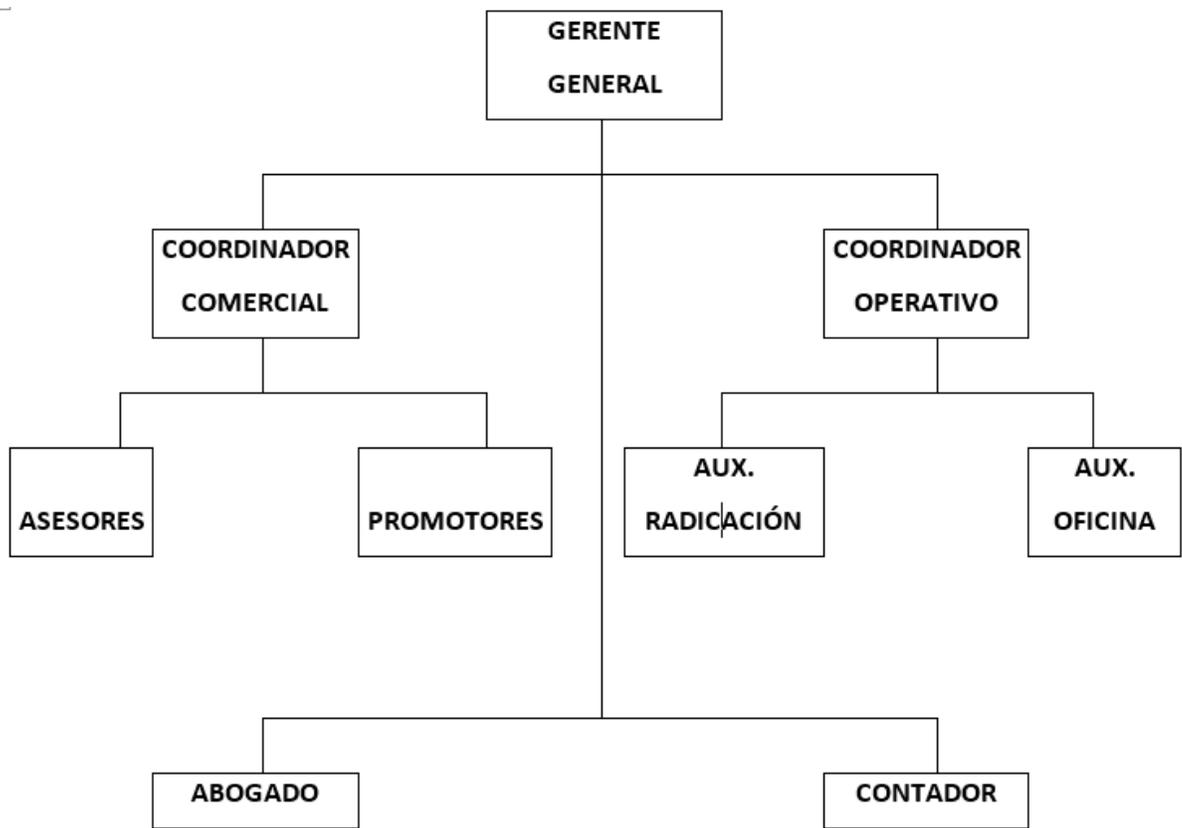
11.4 Servicios

Comercialización de productos financieros créditos de libranza para pensionados, docentes públicos, fuerzas militares, policía nacional y empleados gubernamentales.

12 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

12.1 Organigrama

Imagen 6 Organigrama



Fuente: Elaboración propia

12.2 MISION, VISION, VALORES Y POLITICAS

12.2.1 Misión

Proveer soluciones financieras acordes a las necesidades de una amplia e inclusiva base de clientes, apoyando muchos sueños, siempre buscando soluciones financieras a la mano de todos los clientes para así convertirse en la empresa líder de intermediación y tercerización de créditos de libranza en la ciudad de Fusagasugá

12.2.2 Visión

Para el 2025 será la empresa líder más valorada por los clientes y proveedores de intermediación de soluciones financieras, ofreciendo un portafolio acorde a las necesidades financieras del mundo actual, creando una nueva realidad en los créditos de libranza para clientes con pocas oportunidades financieras tanto nacional como internacional, reconocida por demostrar un alto sentido de servicio al cliente, ágil, responsable y seguro para todos.

12.2.3 Valores

- Trabajo en equipo
- Amor por las libranzas
- Compromiso
- Confianza
- Respeto
- Agilidad
- Responsabilidad
- Honestidad
- Legalidad
- Credibilidad
- Seriedad
- Política de calidad
- Confianza
- Transparencia

Lograr la excelencia en el servicio al cliente y lograr suplir las necesidades de los clientes para lograr la satisfacción y buen nombre en cada uno de nuestros clientes entregando soluciones financieras efectivas.

13 ESTUDIO FINANCIERO

13.1 Demanda proyectada

Tabla 18 Demanda Proyectada

DEMANDA PROYECTADA					
MILLONES	No EMPRESAS	MILLONES DESEMBOLSADOS POR SEMANA	COLOCACION SEMANTAL POR ASESOR	No. SEMANAS ANUAL	DESEMBOLSOS TOTAL POR AÑO
240	1	240	1	52	\$ 12.480

Fuente: simulador financiero núcleo temático evaluación financiera de proyectos
universidad de Cundinamarca

13.2 Ingresos proyectados

Tabla 19 Ingresos proyectados

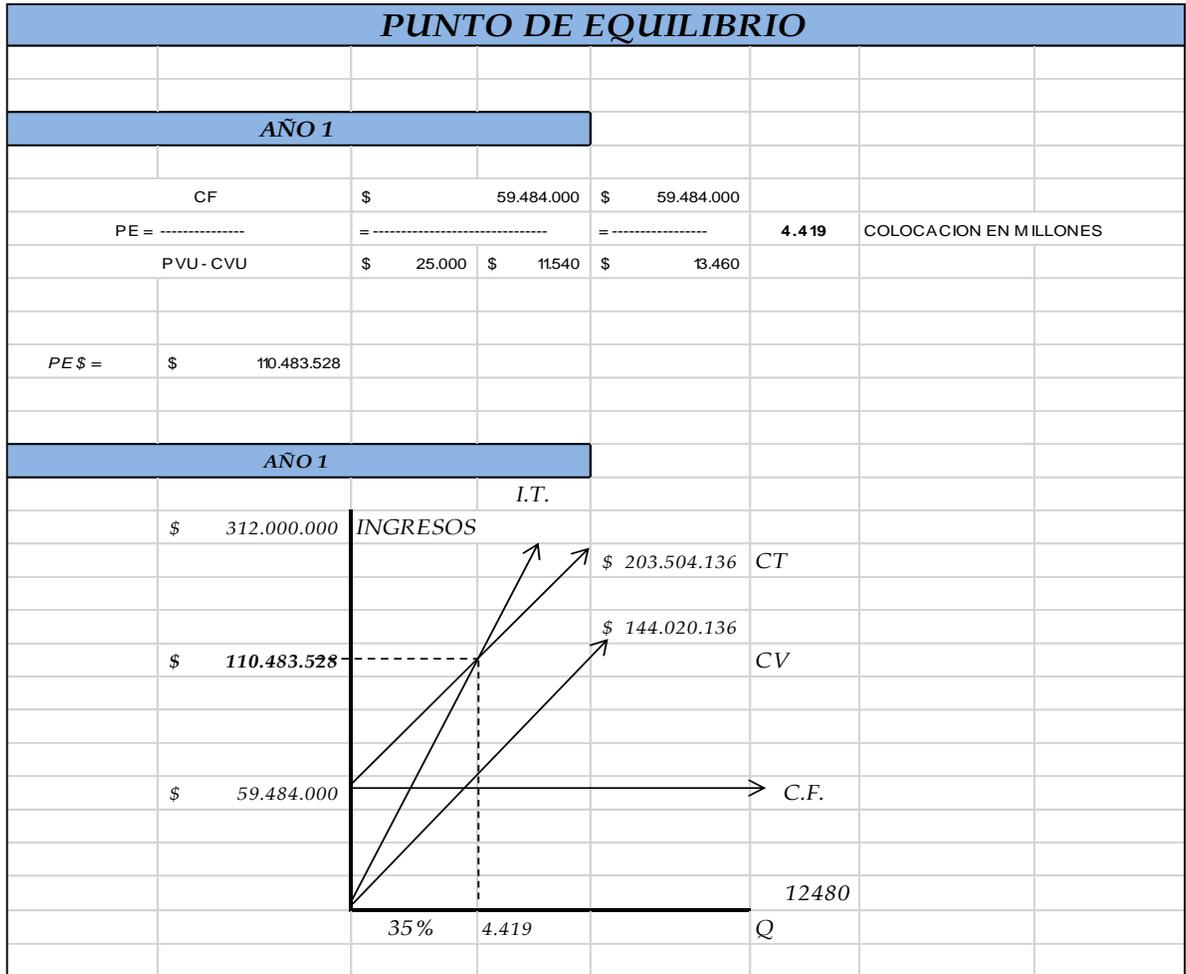
INGRESOS PROYECTADOS				
AÑO	MILLONES COLOCADOS POR MES	MILLONES COLOCADOS POR AÑO	COMISION POR MILLON DESEMBOLSADO	TOTAL COMISIONES DEL AÑO
1	1.040	12.480	\$ 25.000	\$ 312.000.000
2	1.102	13.229	\$ 26.000	\$ 343.948.800
3	1.169	14.023	\$ 27.040	\$ 379.169.157
4	1.239	14.864	\$ 28.122	\$ 417.996.079
5	1.313	15.756	\$ 29.246	\$ 460.798.877

.Fuente: simulador financiero núcleo temático evaluación financiera de proyectos universidad de Cundinamarca

Valores relacionados en millones, estudio realizado para los 5 años posteriores a la creación de la empresa.

13.3 Punto de equilibrio

Tabla 20 Punto de equilibrio



Fuente: simulador financiero núcleo temático evaluación financiera de proyectos universidad de Cundinamarca

Estadísticamente tendría punto de equilibrio en el primer año con ingresos de \$ 110.483.528 y una colocación de 4.419 millones desembolsados.

13.4 Flujo de fondos

Tabla 21 Flujos de efectivo

FLUJO DE FONDOS						
<i>Inversiones</i>						
Activos Fijos	\$ 23.840.000					
Activos Diferidos	\$ 500.000					
Fondos Disponibles	\$ 24.340.000					
Capital de Trabajo	\$ 171.332.556					
Inversion Total	\$ 195.672.556	1	2	3	4	5
	INICIO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
INGRESOS						
Ingresos por Ventas		\$ 312.000.000	\$ 343.948.800	\$ 379.169.157	\$ 417.996.079	\$ 460.798.877
TOTAL ING. OPER.	\$ 0	\$ 312.000.000	\$ 343.948.800	\$ 379.169.157	\$ 417.996.079	\$ 460.798.877
COSTOS Y GASTOS						
Administrativos		-\$ 57.478.800	-\$ 59.768.400	-\$ 63.151.104	-\$ 67.244.990	-\$ 72.409.633
Operativos		-\$ 146.025.336	-\$ 151.834.142	-\$ 157.875.299	-\$ 164.158.103	-\$ 170.692.219
Intereses Financ.		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Impuesto Renta		\$ 0	\$ 35.803.635	\$ 43.674.265	\$ 52.187.109	\$ 61.575.685
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 0	-\$ 203.504.136	-\$ 175.798.907	-\$ 177.352.138	-\$ 179.215.985	-\$ 181.526.168
RENTA NETA		\$ 108.495.864	\$ 168.149.893	\$ 201.817.019	\$ 238.780.094	\$ 279.272.710
Depreciación		\$ 944.000	\$ 944.000	\$ 944.000	\$ 944.000	\$ 944.000
Amortización Diferidos		\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
Flujo Fondos Oper. Neto	\$ 0	\$ 109.539.864	\$ 169.193.893	\$ 202.861.019	\$ 239.824.094	\$ 280.316.710
Flujo Fondos del Proyecto	-\$ 195.672.556	\$ 95.252.055	\$ 127.934.891	\$ 133.384.413	\$ 137.120.204	\$ 139.366.947
VALOR PRESENTE NETO	\$190.681.581					
T.I.R.	53%					
TASA DE INTERES DE OPORTU	15%	15%	0,15			
TASA DE DESCUENTO	12%	0%	0,12			
TASA PROMEDIO	15%		0,15			
T.I.R.M.	34%		0,43			
<i>Cuando El valor T.I.R. es mayor que cero, indica que los ingresos exceden a los egresos y por tanto obtenemos beneficios adicionales</i>						
<i>Esto es, que los dineros invertidos en el proyecto renten a una tasa superior a la de Oportunidad y por tanto se acepta el proyecto</i>						

Fuente: simulador financiero núcleo temático evaluación financiera de proyectos universidad de Cundinamarca

Tasa de retorno del 75%

13.5 Relación costo beneficio

Tabla 22 relación costo beneficio

Fuente: simulador financiero núcleo temático evaluación financiera de proyectos universidad de Cundinamarca

Por cada \$1 invertido financieramente se tiene una utilidad de \$9.40

RELACION COSTO - BENEFICIO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
TOTAL INGRESOS DEL PROYECTO		\$312.000.000	\$343.948.800	\$379.169.157	\$417.996.079	\$460.798.877
TOTAL EGRESOS DEL PROYECTO	\$195.672.556	\$203.504.136	\$175.798.907	\$177.352.138	\$179.215.985	\$181.526.168
UTILIDAD		\$108.495.864	\$168.149.893	\$201.817.019	\$238.780.094	\$279.272.710
	B/C=	9,40				
	I B/C >= 1	aprobar				
	I B/C < 1	rechazar				

14 MANUAL DE FUNCIONES

14.1 Cargo: Gerente General

14.1.1 Perfil del cargo

El Gerente General tiene responsabilidad directa en la dirección, ejecución, coordinación, control y valoración del funcionamiento y actividades de la Empresa, en concordancia con las políticas, planes de acción y estrategias comerciales y operativas aprobadas; garantizar que los procedimientos y políticas se lleven a cabo dentro del marco de la ley, para que se obtengan los objetivos propuestos, sobre la base de una organización y la administración eficiente.

14.1.1.1 Funciones

- Organizar, proyectar, planear, coordinar cada uno de los procesos productivos de la empresa, Realizar programas y buscar el cumplimiento de las normas legales de la empresa.
- Establecer con los equipos de trabajo bajo a su cargo las actividades que aseguren un cumplimiento constante y coordinado.
- Ejecutar atribuciones en sus funciones, que le corresponden particularmente a otros subalternos bajo su responsabilidad, en forma individual o grupal con ellos.

- Representar a la compañía ante toda clase de entes, autoridades y personas, dentro de los mandos y atribuciones concedidas por ésta¹⁰⁴.

14.2 Cargo: Asistente

14.2.1 Perfil del Cargo

Es la persona responsable de realiza su trabajo en forma eficiente, ordenada, adecuada y oportuna brindando el apoyando al gerente y a la fuerza comercial de manera efectiva y ágil, es la persona encargada de ejecutar los filtros los filtros necesarios la parte operativa de la entidad bancaria que realiza el estudio de los créditos de libranza. Adicionalmente desarrolla informes de gestión y enviar documentación para estudio de los créditos.

14.2.1.1 Funciones

- Revisar la capacidad de pago y propuestas de crédito para los asesores de sus clientes.
- Realiza las consultas y perfilamientos de clientes con capacidad de pago
- Realiza el diligenciamiento de la papelería de los créditos
- Realiza el proceso de radicación de los créditos
- Revisa documentación completa para la radicación de los créditos

¹⁰⁴ EISENBAND, N.I. (2013). Montaje producto financiero crédito libranza en Servicios Empresariales Generales (SEG S.A.S). Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA. Bogotá, Colombia. Pg.43

- Enviar a las entidades diariamente los créditos para radicación.
- Realiza contratos de trabajo del personal nuevo vinculado en la empresa
- Realizar subsanación de las devoluciones y la radicación de paz y salvos en las solicitudes de crédito.
- Ejecutar informes de radicación y desembolsos
- Realizar las cuentas de cobro para el cobro de comisiones
- Realizar procesos de pagos por medio de transferencias bancarias para el pago de las comisiones ¹⁰⁵

14.3 Cargo: Asesores comerciales

14.3.1 Perfil del Cargo

Personas altamente efectivas, con capacidad de lograr metas y objetivos establecidos para el cumplimiento de presupuestos de ventas de la empresa, habilidad y buen servicio al cliente logrando fidelización con el cliente.

14.3.1.1 Funciones

- Conocer acertadamente las políticas de cada entidad a la que se le presta el servicio de intermediación.

¹⁰⁵ LOZADA, RIOS, Lozada Gallego, Nohora Lucía; Ríos Noreña, Adriana María, (2017). Estudio de factibilidad creación de outsourcing de servicios financieros enfocado en libranza para funcionarios del sector público en el municipio de Pereira año 2017, Universidad libre, URL: <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/handle/123456789/1388>

- Asesorar de manera real, clara y objetiva los clientes.
- Realizar seguimiento oportuno de a cada uno de sus clientes
- Realizar gestión comercial para la búsqueda de nuevos clientes
- Gestionar bases de datos para la consecución de nuevos clientes y mantenimiento de los ya existentes
- Ofrecer un excelente servicio post venta”¹⁰⁶.

14.4 Cargo: Contador

14.4.1 Perfil del cargo

Analizar y registrar en el sistema todos los movimientos y transacciones contables que se realicen en la empresa, así como preparar reportes y estados financieros acordes a los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país para el buen manejo financiero de la empresa.

14.4.1.1 Funciones

- Registrar y verificar en el sistema los movimientos y transacciones contables realizadas en la empresa (pagos a asesores, pagos de impuestos, pago de facturas
- Preparar y presentar estados financieros de los movimientos de la empresa

¹⁰⁶ EISENBAND, N.I. (2013). Montaje producto financiero crédito libranza en Servicios Empresariales Generales (SEG S.A.S). Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA. Bogotá, Colombia. Pg.47, 48

- Realizar el pago a proveedores bajo la aprobación
- Preparar y efectuar pagos de impuestos al estado de acuerdo a las regulaciones establecidas en la ley¹⁰⁷.

¹⁰⁷ LOZADA, RIOS, Lozada Gallego, Nohora Lucía; Ríos Noreña, Adriana María, (2017). Estudio de factibilidad creación de outsourcing de servicios financieros enfocado en libranza para funcionarios del sector público en el municipio de Pereira año 2017, Universidad libre, URI: <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/handle/123456789/1388>

CONCLUSIONES

De acuerdo a los estudios de mercado de la oferta y la demanda al público objetivo de investigación se determina que si es viable la creación de una empresa de intermediación de servicios financieros en el municipio de Fusagasugá.

En el análisis del desarrollo técnico, estructura organizacional, trámites legales y con el diseño del plan de negocios se puede establecer que es rentable y productiva una empresa en la ciudad de Fusagasugá.

En Fusagasugá existe una cantidad de empresas bancarias y no bancarias que tiene en su portafolio de servicios créditos de libranza y ofrece el producto de forma individual, sin embargo, el estudio técnico y económico con su plan de negocios presentado para revisar la viabilidad del proyecto, brinda amplio campo de mercado de oportunidades al poder vender el producto crédito de libranza de las principales entidades bancarias y no bancarias permitiendo brindar al cliente la mejor opción financiera de acuerdo a su perfil de crédito.

Es muy importante garantizar la calidad de la información, la capacitación y llegar a cada uno de los actores de los procesos para lograr resultados efectivos y eficientes para la creación de la empresa.

Las proyecciones de los estados financieros realizados para el estudio económico de creación de la empresa muestran un valor muy positivo, lo que demuestra que es muy viable la constitución de la empresa en la ciudad de Fusagasugá.

De acuerdo con la investigación realizada se puede evidenciar que la idea de crear una empresa de intermediación de servicios financieros en Fusagasugá es viable, ya que en la ciudad existen empresas dedicadas a este producto pero en figura individual y la técnica presentada en este proyecto se diferencia en brindar diferentes opciones al ofrecer el crédito de libranza con diferentes entidades, permitiendo realizar un proceso especializado según sea el perfil de cada cliente, de igual forma se brinda un acompañamiento completo en la gestión comercial del crédito.

La ejecución de este proyecto generaría empleo principalmente para madres cabezas de familia y estudiantes universitarios que necesitan ingresos, pero no disponen del tiempo para cumplir horarios.

Los créditos de libranza al ser un producto muy conocido por los potenciales clientes brinda una gran oportunidad de proyección y crecimiento para crear la empresa, porque existe un mercado objetivo muy atractivo, ya que en el municipio de Fusagasugá ya que tienen un alto número de personas pensionadas, cuenta con un batallón de las fuerzas militares, una escuela de policía y un gran número de colegios públicos a los que se puede llegar con el producto de los créditos de libranza, teniendo una participación significativa en pensionados, fuerzas militares y policía del municipio de Fusagasugá.

Las personas encuestadas manifiestan tener reportes negativos en centrales de riesgo lo que nos les permite tramitar un proceso de crédito ni cuentan con facilidad de poder sanear dichas obligaciones en mora, este plus del proyecto ayuda a garantizar viabilidad para los clientes y proveedores de la entidad rentabilidad para los inversionistas.

ANEXOS

ENCUESTA PARA CONOCER LA VIABILIDAD TECNICA Y ECONOMICA DE CREAR UNA EMPRESA DE INTERMEDIACION FINANCIERA (OUTSOURCING) EN LA CIUDAD DE FUSAGASUGA

Encuesta dirigida a Pensionados, docentes públicos, Ejercito nacional, Policía nacional y empleados públicos del Municipio de Fusagasugá

***Obligatorio**

1. 1. Nombres y Apellidos * _____

2. 2. Pagaduría quien le paga la pensión o Empresa con la que trabaja *

Marca solo un óvalo.

- Pensionado
- Secretaria de Educación de Fusagasugá
- Alcaldía de Fusagasugá
- Policía Nacional
- Ejercito Nacional

3. 3. Genero *

Marca solo un óvalo.

Mujer

Hombre

4. 4. Edad *

Marca solo un óvalo.

Entre 18 a 38 Años

Entre 39 a 60 años

Entre 61 a 79 años

Mayor de 80 años

5. 5. Su nivel de ingresos esta en promedio de *

Marca solo un óvalo.

- Menor a 1 SMLV
- Entre 1 a 2 SMLV
- Entre 2 a 4 SMLV
- Entre 4 a 5 SMLV
- Mayor a 5 SMLV

6. 6. En este momento conoces sobre los créditos de Libranza *

Marca solo un óvalo.

- SI
- NO

7. 7. En este momento le interesaría un crédito de libranza ? *

Marca solo un óvalo.

- SI
- NO

8. 8. En este momento tiene reportes Negativos y/o Embargos *

Marca solo un óvalo.

SI

NO

9. 9. Responde si la respuesta anterior fue SI ¿le gustaría Sanear esos créditos en mora y volverse a bancarizar ?

Marca solo un óvalo.

SI

NO

10. 10. Si en este momento tiene la oportunidad de acceder a un crédito de libranza lo invertiría en *

Marca solo un óvalo.

Libre Inversión

Compra de Cartera

Pagaría mis reportes negativos (Saneamiento)

11. 11. Plazo ideal de un crédito de libranza *

Marca solo un óvalo.

- De 6 a 24 Meses
- De 24 a 36 Meses
- De 36 a 48 Meses
- De 48 a 60 Meses
- De 60 a 84 Meses
- De 84 a 120 Meses

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

BIBLIOGRAFÍA

ACTIVAR VALORES, Distribuidor autorizado banco credifinanciera y Credivalores, director créditos de libranza Adriana González.

AGUILAR-BAROJAS, Saraí Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. Salud en Tabasco [en línea]. 2005, 11(1-2), 333-338[fecha de Consulta 6 de noviembre de 2020]. ISSN: 1405-2091. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=48711206>

ALCALDIA DE FUSAGASUGA, perfil territorial -docentes y directivos docentes, 2014, plan territorial de formación docente, https://www.mineduccion.gov.co/1621/articles-319469_archivo_pdf_fusagasuga_2014.pdf

ALCALDIA DE FUSAGASUGA, secretaria de planeación, secretaria de desarrollo social, actividades desarrolladas de los diferentes programas en el año 2016 y población beneficiada, Programa, juntos por el bienestar del adulto mayor del municipio.

ALCALDIA DE FUSAGASUGA, Transparencia, Directorio de información de servidores públicos y contratistas, Consulte aquí directorio de servidores públicos a octubre 2020, consulte aquí directorio de contratistas a octubre de 2020.

ALCALDÍA DE FUSAGASUGÁ. Análisis de situación de salud municipal. Secretaría de Salud. Fusagasugá, 2012.

ALDÍA DE FUSAGASUGÁ. Mesa de trabajo Plan de Ordenamiento Territorial. Secretaría de Desarrollo Económico. Fusagasugá, 2011

ALDÍA DE FUSAGASUGÁ. Mesa de trabajo Plan de Ordenamiento Territorial. Secretaría de Desarrollo Económico. Fusagasugá, 2011

ANCLAR, anclar gestores inmobiliarios, tomado de gerencie.com, ¿en qué consiste un contrato de corretaje?, anclar gestores inmobiliarios.

ANDES HORIZONTE CAPITAL, Distribuidor autorizado banco occidente, Dayhana Rodríguez, coordinadora comercial

ASIF-ASESORES INTEGRALES FINANCIEROS, Paola Briceño, Directora comercial Créditos de libranza Bogotá

AVISTA, Crédito de libranza ya, <https://avista.co/>

BANCO CREDIFINANCIERA, Crédito de Libranza, ¿Qué es el Crédito de libranza?, Beneficios. <https://www.credifinanciera.com.co/credito-libranza>

BANCO GNB SUDAMERIS, Crédito de Libranza, Beneficios, Requisitos para acceder al producto, https://www.gnbsudameris.com.co/content/files/docs/Documentacion-Minima_Libranza.pdf

BAYPORT COLOMBIA, Política de crédito, Líneas de crédito, ¿Qué requisitos necesito para acceder a un crédito? <https://www.bayportcolombia.com/politica-de-credito>

BERRIE, Sample Size Calculator for a proportion (absolute margin) <http://www.berrie.dds.nl/calcss.htm>

BIOESTADISTICO, Formula para cálculo de la muestra poblaciones finitas, Dr. Mario Herrera Castellanos, Docente Postgrado de Pediatría, Hospital Roosevelt

BIS, Principios Básicos para una supervisión bancaria eficaz - documento de consulta, Comité de Supervisión, Bancaria de Basilea, https://www.bis.org/publ/bcbs213_es.pdf

BRUCE Bolnick, Bruce R. (1987), "Financial Liberalization with Imperfect Markets, Indonesia during the 1970s, en: Economic Deyelopment and Cultural Change, s/n vol., pp. 581-599

CÁMARA DE COMERCIO MÉXICO COLOMBIA, noticias2020, Lo que más exporta Colombia en tercerización de servicios, <http://ccmexcol.com/lo-que-mas-exporta-colombia-en-tercerizacion-de-servicios.html>

CÓDIGO DE COMERCIO, Artículo 1340. Corredores, https://leyes.co/codigo_de_comercio/1340.htm

COLPENSIONES, Estadística Pensionados Lugar de Residencia, Lugar Actual (Municipio o Ciudad) de Residencia de los pensionados a cargo del Departamento de Cundinamarca, Unidad Administrativa Especial de Pensiones del Departamento de Cundinamarca, 2020

CONGRESO DE COLOMBIA, ley 1014 de 2006, Capitulo 1, disposiciones generales, articulo 1, articulo 2, 15 de octubre de 2020 - Diario Oficial 51456 de 3 octubre de 2020

CONGRESO DE LA REPÚBLICA, ley 1258 2008, Capitulo 1, disposiciones generales, articulo 1 15 de octubre de 2020 - Diario Oficial 51456 de 3 octubre de 2020

CONGRESO DE LA REPÚBLICA, ley 1429 2010, Capítulo 1, Normas generales, artículo 1, artículo 2, 15 de octubre de 2020 - Diario Oficial 51456 de 3 octubre de 2020

CONGRESO DE LA REPÚBLICA, ley 1527 2012, Por medio de la cual se establece un marco general para la libranza o descuento directo y se dictan otras disposiciones, artículo 1 objeto de la libranza o descuento directo

CONGRESO DE LA REPÚBLICA, ley 590 2000, Capítulo I, disposiciones generales, artículo 1, artículo 2, capítulo II, artículo 1, párrafo 1.2.3.4, 15 de octubre de 2020 - Diario Oficial 51456 de 3 octubre de 2020

CONNECTAMERICAS, La tercerización en Colombia: de los bienes a los servicios

CONSTITUCION POLITICA DE COLOMBIA 1991, Artículo 1 al 10 título I, de los derechos, las garantías y los deberes, capítulo 1, de los derechos fundamentales, Artículo 11 al 40, título II, de los derechos, las garantías y los deberes.

CREDIFIEL, Jorge Rubén Iturralde, ¿Qué es el saneamiento financiero?, 2016, <https://blog.credifiel.com.mx/que-es-el-saneamiento-financiero>

DANE - Muestra trimestral de comercio exterior de servicios (MTCES) Información histórica., exportaciones, 2020

DANE: Proyecciones de Población departamentales y municipales por área 2005 - 2020». Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE. Consultado el 24 de junio de 2018

DANE: Proyecciones de Población departamentales y municipales por área 2005 - 2020». Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE. Consultado el 24 de junio de 2018.

DECRETO 1192 DE 2009, presidencia de la república, Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el fomento a la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones, artículo 1, parágrafo 1, capítulo II, parágrafo 1-9

DEFINICION.DE, Julián Pérez Porto y Ana Gardey. 2009. Definicion.de: Definición de proyecto de inversión <https://definicion.de/proyecto-de-inversion/>)

DINERO, El outsourcing está al alza en la economía colombiana, tercerización 2016, <https://www.dinero.com/edicion-impres/sectores/articulo/el-outsourcing-y-su-consolidacion-en-la-economia-colombiana/225414>MARCO HISTORICO

DINERO, El outsourcing está al alza en la economía colombiana, tercerización 2016, <https://www.dinero.com/edicion-impres/sectores/articulo/el-outsourcing-y-su-consolidacion-en-la-economia-colombiana/225414>MARCO HISTORICO

DINERO, El outsourcing financiero gana terreno, 2020. <https://www.dinero.com/Buscador?query=el%20outsourcing%20financiero%20gana%20terreno>

DINERO, Newsletter, El outsourcing financier131o gana terreno, 2009, www.dinero.com/

DINERO. Tendencias, SAS es el tipo de sociedad más usado en Colombia, 2009

DOCPLAYER, Teorías del desarrollo Financiero, <https://docplayer.es/40751594-2-teorias-del-desarrollo-financiero.html>

EC Muñoz · Mencionado por 11 · Artículos relacionados, Gestión comercial de servicios financieros <https://books.google.com.co/books>

ECOFINANZAS, intermediación financiera, término utilizado en finanzas, bancos, títulos y valores financieros

ECONOMÍA, Por Redacción Digital La Estrella, Tercerización en los bancos, 2011, <https://www.laestrella.com.pa/economia/110711/bancos-tercerizacion>

EISENBAND, N.I. (2013). Montaje producto financiero crédito libranza en Servicios Empresariales Generales (SEG S.A.S). Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA. Bogotá, Colombia. Pg.43

EISENBAND, N.I. (2013). Montaje producto financiero crédito libranza en Servicios Empresariales Generales (SEG S.A.S). Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA. Bogotá, Colombia. Pg.47, 48

EL TIEMPO, <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-521748>, Batallón de alta montaña.

ENCOLOMBIA , código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, derechos del corredor, artículo 1342, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

ENCOLOMBIA, código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, negocios celebrados bajo suspensión, artículo 1343, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

ENCOLOMBIA, código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, Circunstancias que pueden influir en la celebración del negocio, Artículo 1344, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

ENCOLOMBIA, código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, Obligaciones del corredor, Artículo 1345,

<https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

ENCOLOMBIA, código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, suspensión e inhabilidades Suspensión, Artículo 1346, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

ENCOLOMBIA, código de comercio, Título XIV, del corretaje, Sección I, Corredor en General, Artículo 1340, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>.

ENCOLOMBIA, código de comercio, título XIV, del corretaje, Sección I, remuneración de los corredores, artículo 1341, <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro4-13/>

EXELCREDIT, Servicios, Créditos libre inversión por libranza, Crédito compra de cartera, Crédito digital por libranza, <https://excelcredit.co/creditodelibranza/>

FITZGERALD y Vos, 1989, 11 pp. 27

FLACSOANDES, teorías del desarrollo financiero biblio.flacsoandes.edu.ec (Shaw, 1973. pp. 3-4).

FLACSOANDES, teorías del desarrollo financiero biblio.flacsoandes.edu.ec (Shaw, 1973. pp. 3-4). <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/catalog/resGet.php?resId=16150>

FOPEP, Atención al Pensionado, Estadísticas de Pensionados, Consulte Nuestras Estadísticas de Pensionados, 2020

GABRIELA, Gabriela Chávez, Teoría del emprendimiento según Alan Gibb, 2018, Allan Gibb

GALINDO, MAJNONI, Arturo Galindo, Giovanni Majnoni, represión financiera y el costo del financiamiento en Colombia, Los impuestos a las transacciones financieras en la OCDE, pág. 34

GRUPO DE DIARIOS DE AMERICA GDA, gda, 'Outsourcing' hecho en Colombia hace presencia mundial, El Tiempo, Colombia, <http://gda.com/detalle-de-la-noticia/?article=3979655>

GRUPO DE DIARIOS DE AMERICA GDA, gda, 'Outsourcing' hecho en Colombia hace presencia mundial, El Tiempo, Colombia, <http://gda.com/detalle-de-la-noticia/?article=3979655>

GRUPO VERONA, José Verona, La tercerización financiera ¿es una buena decisión?, 2020,

GUIA 18 RM.indd - Cámara de Comercio de Bogotá www.ccb.org.co › content › download › file

HERNADEZ SAMPIERI, Roberto; FERNANDEZ COLLADO, Carlos; y BAPTISTA LUCIO, Pilar. Metodología de la Investigación. McGraw-Hill Interamericana Editores. 4ª, Edición, México, 2006, P, 752

HOWARD, Howard Stevenson. 1999. Comunicación personal, La mentalidad emprendedora según Howard Stevenson, 2012,

HOWARD, Howard Stevenson. 1999. Comunicación personal, La mentalidad emprendedora según Howard Stevenson, 2012,

<https://skat.ihmc.us/rid=1ND33J9TM-1VKK478-472N/TEORIAS%20DEL%20EMPREDIMIENTO.pdf>

INSTITUTO GEOGRÁFICO AGUSTÍN CODAZZI – IGAC, Grupo de Cartografía y SIG - Oficina Asesora de Planeación 2010.

LOZADA, RIOS, Lozada Gallego, Nohora Lucía; Ríos Noreña, Adriana María, (2017). Estudio de factibilidad creación de outsourcing de servicios financieros enfocado en libranza para funcionarios del sector público en el municipio de Pereira año 2017, Universidad libre, URI: <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/handle/123456789/1388>

LOZADA, RIOS, Lozada Gallego, Nohora Lucía; Ríos Noreña, Adriana María, (2017). Estudio de factibilidad creación de outsourcing de servicios financieros enfocado en libranza para funcionarios del sector público en el municipio de Pereira año 2017, Universidad libre, URI: <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/handle/123456789/1388>

LOZADA, RIOS, Lozada Gallego, Nohora Lucía; Ríos Noreña, Adriana María, (2017). Estudio de factibilidad creación de outsourcing de servicios financieros enfocado en libranza para funcionarios del sector público en el municipio de Pereira año 2017, Universidad libre, URI: <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/handle/123456789/1388>

LOZADA, RIOS, Lozada Gallego, Nohora Lucía; Ríos Noreña, Adriana María, (2017). Estudio de factibilidad creación de outsourcing de servicios financieros enfocado en libranza para funcionarios del sector público en el municipio de Pereira año 2017, Universidad libre, URI: <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/handle/123456789/1388>

MCKINNON, RONALD I. (1973) 1974. Dinero y capital en el desarrollo económico. México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.

MEDINA, Emilio J. Medina-Smith, Dinero y Crecimiento Económico Auge, Ocaso y Resurgimiento de los Modelos Neoclásicos, pág. 1-14

MONTES DE OCA, Javier, Crédito, economipedia, <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

OIKOS ¿Por qué vivir en Fusagasugá? 2020 <https://www.oikos.com.co/constructora/noticias-constructora/fusagasuga-y-por-que-vivir-en-la-ciudad-jardin>

POPULATION, Population.City,

PORTAFOLIO, Mis finanzas, Lo que debe tener en cuenta al solicitar una compra de cartera, 2017, <https://www.Portafolio.Co/Mis-Finanzas/Lo-Que-Debe-Tener-En-Cuenta-Al-Solicitar-Una-Compra-De-Cartera-507107>

Post navegación, muchas empresas encuentran en el outsourcing un aliado a la hora de externalizar servicios.

PROCOLOMBIA, Noticias, Servicio al cliente, lo que más exporta Colombia en tercerización de servicios, 2020, <https://procolombia.co/noticias/servicio-al-cliente-lo-que-mas-exporta-colombia-en-tercerizacion-de-servicios>

PROCOLOMBIA, Noticias, Servicio al cliente, lo que más exporta Colombia en tercerización de servicios, 2020, <https://procolombia.co/noticias/servicio-al-cliente-lo-que-mas-exporta-colombia-en-tercerizacion-de-servicios>

PROCOLOMBIA, Noticias, Servicio al cliente, lo que más exporta Colombia en tercerización de servicios, 2020, <https://procolombia.co/noticias/servicio-al-cliente-lo-que-mas-exporta-colombia-en-tercerizacion-de-servicios>

PROFIMA, blog, finanzas corporativas, Outsourcing Financiero en Colombia, 2018. <https://www.profima.co/blog/finanzas-corporativas/41-outsourcing-financiero-en-colombia>

PULSO SOCIAL, Andy Freire, Andy Freire: «El emprendedor debe dejar de esperar la gran iluminación y pasar rápido a la acción», 2012,

RANKIA, Diferencias entre CIFIN y Datacrédito, Que es Cifin?, Que es Datacredito?2020

REPÚBLICA DE PANAMÁ SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, Acuerdo_9-2005.pdf,

https://www.superbancos.gob.pa/superbancos/documentos/leyes_y_regulaciones/acuerdos/2005/Acuerdo_9-2005.pdf

SAMPLE SIZE, <http://www.berrie.dds.nl/calcss.htm>, Sample Size Calculator for a proportion (absolute margin)

SCHUMPETER, J. 1935. Análisis del cambio económico. Ensayos sobre el ciclo económico. Ed. Fondo de cultura económica, México.

SCHUMPETER, J.A. Capitalismo, Socialismo y Democracia. Traducción Sergio Góis de Paula. Zahar Editores, Río de Janeiro: 1976

SECRETARÍA DE SALUD DEL ESTADO DE TABASCO MÉXICO, Aguilar-Barojas, Saraí, Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud, Salud en Tabasco, vol. 11, núm. 1-2, enero-agosto, 2005, fórmulas para calcular la muestra

en estudios descriptivos para estudios cuya variable principal es de Tipo cuantitativo y cualitativo, Secretaría de Salud del Estado de Tabasco, Villahermosa, México

Torres Guzmán Reinel, 07/11/2020 Inspiración propia producto de la experiencia durante 6 años como gerente de banca de inversión.

TUYU Publicado el Noticias Etiquetado externalización, outsourcing, subcontratación

TUYÚ Technology, Pero, ¿para qué sirve el outsourcing realmente?, <https://www.tuyu.es/que-es-outsourcing/#:~:text=La%20palabra%20outsourcing%20es%20un,traducir%20como%20subcontrataci%C3%B3n%20o%20externalizaci%C3%B3n>.

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA (documento pdf). Guía de Opciones de Grado. Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas, y Contables Fusagasugá; 2012, P.12

VARGAS, Christian Camilo Vargas Isaza (caps. 3, 4, 5 y 6 en exclusiva) Enán Arrieta Burgos Camilo Fernández Londoño Juanita Vieco Giraldo Centro de Estudios Sociales y Laborales (CESLA, Tercerización, externalización, subcontratación, outsourcing o BPO en Colombia, ,junio 2019, p19, p20, p21, p22, p23, p24, p25

VECIANA, José María Veciana, La Creación de Empresas. Un Enfoque Gerencial, Editorial: LA CAIXA, 2005,

VECIANA, José maría Veciana, creación de una empresa un enfoque gerencial, Colección Estudios Económicos, acaixa, Edición electrónica disponible en Internet:

www.estudios.lacaixa.es, pág. 97. 2006,
https://fgarcia.webs.ull.es/materiales/creac_empresas_veciana.pdf

VECIANA, José María Veciana, La Creación de Empresas. Un Enfoque Gerencial,
Editorial: LA CAIXA, 2005,

VENTAS Y NEGOCIOS, Distribuidor autorizado por banco avillas, Diana Carlina
Méndez Coordinadora comercial.

VIVECREDITOS, Productos, Créditos por Libranza,
<https://www.vivecreditos.com/productos>

WIKI ESTUDIANTES .ORG, Historia de la tercerización, 2013,
<https://www.wikiestudiantes.org/historia-de-la-tercerizacion/>

WILLIAMSON'S", en: la economía de instituciones y el capitalismo de la economía,
Economía y Sociedad Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. 26, p.
65-79 1990, 1991).

WORKANA, Glosario, ¿Qué es un FreeLancer?,
<https://www.workana.com/i/glosario/que-es-un-freelancer/>