

**CREACION DE LA EMPRESA**  
***MR. COACH COLOMBIA***

**ROBINSON ANTONIO BANDA GUERRA**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA LATINA - UNILATINA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**TECNOLOGIA EN GESTIÓN DE EMPRESAS**  
**BOGOTÁ, 2021**

**CREACION DE LA EMPRESA**  
***MR. COACH COLOMBIA***

**ROBINSON ANTONIO BANDA GUERRA**

**Trabajo de grado para obtener el título de Tecnólogo en Gestión de  
Empresas**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA LATINA - UNILATINA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**TECNOLOGIA EN GESTIÓN DE EMPRESAS**

**BOGOTÁ, 2021**

**NOTA DE ACEPTACION**

---

---

---

---

---

---

**PRESIDENTE DE JURADO**

---

**FIRMA DEL JURADO**

---

**FIRMA DEL JURADO**

**Bogotá \_\_\_ de \_\_\_\_\_ 2021**

## TABLA DE CONTENIDO

CAPITULO 1. ....	9
DE LA IDEA DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	9
1.1.    MOTIVACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN HACIA LA IDEA EMPRESA .....	9
1.1.1 Factores personales, sociales, económicos, tecnológicos, DOFA personal, conocimientos y experiencias frente a la idea empresa, antecedentes de la idea empresa	9
1.1.2. Justificación de la idea empresa.....	10
1.1.3. Identificación de la idea empresa .....	11
1.1.4. Estudio económico y estadísticas del sector donde se realizará la idea empresas ..	12
1.2.    ESTUDIO GENERAL DEL SERVICIO A DESARROLLAR .....	13
1.2.1. Antecedentes .....	13
1.2.2. Microambiente.....	15
1.2.3. Compañía .....	15
1.2.4. Proveedores .....	16
1.2.5. Intermediarios .....	17
1.2.6. Clientes.....	17
1.2.7. Competidores .....	18
1.3.    Macro Ambiente .....	18
1.3.1.    Cambios de tecnología .....	18
1.3.2.    Mega tendencia.....	19
1.3.3.    Cambios demográficos, culturales, tendencias sociales .....	19
1.3.4.    Competencia .....	20
1.3.5.    Barreras de entrada de nuevos competidores en el sector .....	20
1.3.6.    Poder de negociación con los proveedores .....	20
1.3.7.    Poder de negociación de los clientes .....	20
1.3.8.    Productos sustitutos.....	20
1.4.    Diferenciales.....	21
1.4.1.    En precio, calidad y otros .....	21
1.4.2.    Fichas técnicas del producto y/o servicio .....	22
CAPÍTULO 2 .....	23
EL MERCADO .....	23
2.1. PLAN DE MERCADEO .....	23
2.1.1. Objetivo general.....	23
2.1.2. Objetivos específicos.....	23
2.1.3. Estrategias de mercado .....	23

2.1.4. Investigación de mercados.....	24
2.1.4.1. Objetivo de investigación de mercado.....	24
2.1.4.2. Diseño del estudio de investigación de mercados.....	24
2.1.4.2.1. Instrumentos de recolección de datos primarios y secundarios.....	25
2.1.4.2.1.1. Instrumento de recolección de datos secundarios.....	25
2.1.4.2.1.2. Instrumento de recolección de datos primarios.....	25
2.1.4.3. Validación del instrumento de recolección de datos primarios.....	27
2.1.4.4. Determinación tamaño óptimo del mercado.....	27
2.1.4.5. Determinación de la muestra.....	28
2.1.4.6. Recolección de datos primarios.....	28
2.1.4.7. Análisis de información de recolección de datos primarios.....	32
2.1.4.8. Conclusiones generales de la investigación de mercados.....	40
2.2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	40
2.3. Las cuatro P.....	40
2.3.1. Producto o Servicio.....	41
2.3.1.1. Historia.....	41
2.3.1.3. Valor agregado.....	42
2.3.1.4. Diseño.....	42
2.3.2. Plaza.....	43
2.3.2.1. Ubicación geográfica.....	45
2.3.2.2. Canales de distribución.....	46
2.3.3. Precio.....	46
2.3.3.1 Costo total y unitario del producto o servicio.....	46
2.3.3.1.1. Determinación de costos fijos de producción o prestación del servicio.....	46
2.3.3.1.2. Determinación de costos variables de producción o prestación del servicio.....	47
2.3.3.1.3. Costo Total.....	47
2.3.3.1.4. Costo individual del producto o servicio.....	47
2.3.3.2. Análisis de precio de la competencia.....	48
2.3.3.3. Resultado estudio de mercado.....	48
2.3.3.5. Asignación de precio.....	48
2.3.4. Promoción.....	49
2.3.4.1. Imagen publicitaria.....	49
2.3.4.1. Canales publicitarios.....	50
CAPÍTULO 3.....	51

ESTUDIOS TÉCNICOS DEL PROYECTO .....	51
3.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONA .....	51
3.1.1. Organigrama de la empresa .....	51
3.1.2. Funciones de los cargos.....	52
3.2. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.....	53
3.2.1. Nombre de la empresa.....	53
3.2.2. Misión.....	53
3.2.3. Visión .....	53
3.2.4. Objetivos de la empresa.....	54
3.2.4.1. Objetivo en crecimiento y rentabilidad .....	54
3.2.4.2. Objetivo en participación de mercado.....	54
3.2.4.4. Matriz DOFA .....	55
3.2.4.5. Matriz DOFA con estrategias.....	56
3.3. IMAGEN CORPORATIVA.....	57
3.3.1. Logotipo de la empresa .....	57
3.3.2. Eslogan de la empresa.....	58
3.4. ESTUDIO TÉCNICO .....	58
3.3.1. Localización optima.....	58
3.4.2. Tamaño Optimo .....	58
3.4.3. Tecnología del proyecto.....	58
3.4.4. Diseño de proceso productivo .....	59
CAPÍTULO 4 .....	59
ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZATIVOS. ....	59
4.1. DEFINICIÓN FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA.....	59
4.1.1. Riesgo patrimonial .....	59
4.1.2. Figura Societaria escogida.....	60
4.1.3. Definición de S.A.S.....	60
4.1.4. Minuta de constitución, concepto y documento de constitución de la empresa ....	61
4.2. PROCEDIMIENTOS LEGALES PARA LA FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA .....	61
4.2.1. Formalización comercial.....	61
4.2.1.1. Cámara de Comercio, Registro Único empresarial, Consulta de Homonimia, CIU	62
4.2.2. Formalización tributaria .....	64
4.2.2.1. Impuestos nacionales y distritales que debe tributar la empresa .....	64
4.2.2.2. Registro Único tributario.....	67

4.2.2.3. Tramites DIAN: Firma digital y resolución de facturación.....	68
4.3. FORMALIZACIÓN LABORAL .....	69
4.3.1. Breve contexto de las obligaciones laborales en Colombia. ....	69
4.3.2. Afiliación patronal a EPS, FONDO DE PENSIONES y ARL .....	73
4.3.3. Cronograma de salud ocupacional, higiene y seguridad industrial .....	74
4.3.4. Funciones del comité paritario de salud ocupacional.....	78
4.3.5. Reglamento interno de trabajo.....	79
CAPITULO 5 .....	81
5. PLAN DE FINANCIACIÓN, PROMOCIÓN Y ETAPA PRE OPERATIVA.....	81
5.1 PLAN OPERATIVO .....	81
5.1.1. Definición .....	81
5.1.2. Estrategias para sus diseños.....	81
5.1.3. Paquetes de trabajo: tareas de formalización comercial, tributaria, laboral, etapa pre operativa, actividades de mercadeo, licencias de funcionamiento, bomberos, Sayco y Acinpro .....	83
5.2. PLAN FINANCIERO .....	83
5.2.1. Costos Fijos.....	83
5.2.2. Costos Variables .....	83
5.2.3. Proyección de ventas .....	84
5.2.4. Estado de resultados proyectado a cinco años.....	85
5.2.5. Flujo de Caja del proyecto.....	86
5.2.6. Indicadores financieros del proyecto empresa .....	86
5.3. ESTRATEGIA DE FINANCIACIÓN, APALANCAMIENTO Y RECONOCIMIENTO FUENTES DE FINANCIACIÓN.....	91
5.3.1. Determinación Inversión Mínima para el proyecto. ....	91
5.3.2. Determinación de rendimientos para los accionistas .....	93
5.3.3. WAAC. Costo promedio ponderado del Capital.....	94
5.3.4. Conclusiones sobre el apalancamiento financiero.....	94
5.4. FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA LA IDEA PROYECTO .....	95
5.4.1. Líneas de financiación y cooperación elegidas para concursar con el proyecto Fondo Emprender.....	95
Conclusiones Generales .....	96
Cibergrafia .....	97
Anexos.....	103
Minuta De Constitución .....	103

Formulario Registro único Empresarial.....	115
Formulario Registro Único Tributario .....	117
Formulario Resolución De Facturación .....	119
Formato de factura <i>Mr. Coach Colombia</i> .....	121
Formato contrato término indefinido <i>MR. COACH COLOMBIA S.A.S</i> .....	122
Licencias de funcionamiento.....	125
Certificado de seguridad .....	127
Certificado de Bomberos.....	128
Certificado de Sayco y Acinpro.....	129



## **CAPITULO 1.**

### **DE LA IDEA DEL PRODUCTO O SERVICIO**

#### **1.1. MOTIVACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN HACIA LA IDEA EMPRESA**

##### **1.1.1 Factores personales, sociales, económicos, tecnológicos, DOFA personal, conocimientos y experiencias frente a la idea empresa, antecedentes de la idea empresa**

La motivación para desarrollar este proyecto surge como una respuesta a la problemática que han presentado las pequeñas y mediana empresa en los últimos años que nos les permiten crecer en el mercado, el enfoque de este proyecto es detectar las diferentes falencias que puedan tener en su operación que no les permiten avanzar y consolidarse mercado y con base a esta información generar las estrategias más adecuadas para la solución de estos problemas.

Antes de empezar tenemos que saber que el coaching, para qué sirve y como por medio de esta herramienta podemos ayudar a las empresas a mejorar para desarrollo y crecimiento en el mercado.

En ese orden de ideas el coaching se define como un proceso de entrenamiento y aprendizaje, en donde las personas buscan desarrollar habilidades para mejorar aspecto de su vida eliminando los miedos y las barreras que no les permiten seguir avanzando tanto en su vida personal como en el ámbito profesional, ayudándolos a identificar que los detiene y como pueden superarlo para lograr lo que desean y esto también lo podemos aplicar en el entorno laboral con el fin de mejorar los procesos de los departamentos de la empresa y así alcanzar los objetivos de la organización.

La labor del coaching consiste en cuestionar, interrogar y buscar las causas de una situación o proceso para determinar donde hay falencia y esto con el fin de establecer las estrategias más adecuadas para su solución proporcionando un enfoque más claro de la situación que llevara a la persona a descubrir nuevas alternativas y las posibles soluciones que hay.

En este sentido el coaching como herramienta empresarial ayuda a las organizaciones y todos sus integrantes a adaptarse a los cambios, superar bloqueos y adquirir nuevas habilidades ayudándolos a detectar, mejorar y corregir errores dentro de la operación, el uso correcto de esta herramienta, pueden cambiar la dirección de la empresa

MATRIZ DOFA	
DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
Miedo a perder dinero Pensar mucho para actuar Muy Terco No me gusta que me cuestionen mis decisiones	Hoy en dia hay muchos curso, diplomados hasta carreras que se pueden hacer por internet en el exterior para mejorar mi hoja de vida  Actualmente muchas universiudad estan dando becas para estuidar en el exterios
FORTALEZAS	AMENAZAS
Responsable Disciplinado Trabajo en Equipo Formación Universitaria en proceso Buena Experiencia Laboral	Mucha competencia en mercado laboral Falta de Recursos

**Tabla 1. DOFA Personal.** Elaboración Propia

### 1.1.2. Justificación de la idea empresa

Como ya vimos anteriormente por medio del coaching se puede realizar un diagnóstico de situación determinada en donde se van a analizar las diferentes variables que intervienen en el proceso con la finalidad de detectar las falencias que no permiten que el proceso sea ejecutado con éxito, con la identificación del problema podemos establecer las estrategias más adecuada para su solución.

Según La Federación Internacional de Coaching (ICF) señala que los ejecutivos que emplean el coaching empresarial adquieren mejores habilidades para la toma de decisiones, mayor efectividad interpersonal y confianza. Ello llevará a una mejor productividad y mejores resultados para sus compañías.

Este proyecto está dirigido para las pequeñas y medianas empresas y sus equipos de trabajo que quieran expandir sus habilidades personales y profesionales.

Dentro de la empresa el coaching es una herramienta clave para desarrollar y enriquecer el potencial de cada una de las personas que componen la organización. Además, el coaching permite que los esfuerzos realizados brinden a la empresa un beneficio concreto y específico, capaz de reflejarse en la confianza de los trabajadores y de los clientes.

El *coaching* contribuye a clarificar los objetivos de la organización a fin de planificar de forma estratégica cada una de las metas. Además, el coaching

también favorece la comunicación en las relaciones que se establecen dentro de la organización.

### **1.1.3. Identificación de la idea empresa**

Los conflictos son algo normal en las empresas, pero detectarlos y resolverlos es clave, entre los problemas más comunes en las empresas encontramos:

- Falta de trabajo en equipo
- La falta de comunicación
- Jefes tóxicos
- Mobbing, también conocido como acoso psicológico laboral
- Exceso de trabajo
- Cumplimiento de indicadores
- Impuntualidad

Y por medio del coaching se puede mejorar todos estos aspectos que afecta directamente a la empresa y esa es la finalidad de este proyecto

En un mundo cada vez más competitivo, resulta primordial para las empresas contar con un asesor personalizado o coach, que ayude a los directivos y sus equipos de trabajo a potenciar sus fortalezas para obtener los mejores resultados posibles.

Cuanto mayor sea el grado de formación y preparación del personal, más alto será su nivel de productividad, tanto cualitativa como cuantitativamente. En este sentido, los programas de formación profesional o consultoría empresarial constituyen una de las inversiones más rentables, pues si una organización no avanza de forma pareja sufrirá consecuencias como estancamiento, retroceso o imposibilidad para competir en el mercado.

En muchas empresas, algunas personas piensan que la formación es un gasto innecesario; sin embargo, esta es una de las grandes inversiones que puede realizar una empresa para potenciar el desarrollo de sus empleados y lograr los objetivos de la organización.

Cuanto mayor sea el nivel de formación y preparación del personal, mayor será el nivel de productividad y desarrollo de la empresa. En este sentido, los programas de formación profesional o coaching empresarial son una de las inversiones más rentables, las capacitaciones continuas del personal permiten a los empleados planear, mejorar y realizar de manera más eficiente sus actividades

Y este es el fundamento de este proyecto que por medio de nuestros servicios podamos ayudar a las empresas que nos contraten a identificar y corregir sus falencias para potencializar su desarrollo y crecimiento en el mercado.

#### 1.1.4. Estudio económico y estadísticas del sector donde se realizará la idea empresas

Según la cámara de comercio de Bogotá se estima que en la ciudad de Bogotá cuenta con 788.675 medinas empresas y establecimientos de comercio a noviembre de 2019 en el Registro Mercantil. Esta información nos ayuda para determinar lo amplio que es el mercado y a donde podemos enfocar nuestro proyecto.

El coaching empresarial en Colombia es una profesión que poco a poco ha ido tomando fuerza debido a los beneficios que aportan a las empresas. De hecho, muchas organizaciones lo ven como incentivo para mantenerse vigentes y mejorar el funcionamiento interno.

Según un artículo del portal la república actualmente en Colombia, directores, gerentes y personas en todo tipo de cargos están acudiendo a un coach, en busca de “esa otra mirada” que los ayude a realizarse tanto profesional como personalmente.

En este sentido, el objetivo principal del coaching empresarial es: elevar el nivel de efectividad de los individuos y de la empresa, para el logro de sus metas y el alcance de niveles superiores en se desempeñó.

Se considera como una disciplina emergente ya que en comparación de otras que llevan cientos de años, sus primeras practicas alrededor del mundo datan de 25 a 20 años atrás y en Colombia, la historia empezó hace más o menos 10 años cuando se comenzaron a crear compañías que ofrecen el coaching como servicio a las empresas.

Por otro lado, Google Trends nos ofrece las siguientes estadísticas sobre las búsquedas relacionadas con el coaching empresarial en la ciudad de Bogotá en el último año, en la siguiente grafica podemos ver las búsquedas relacionadas con el coaching empresarial

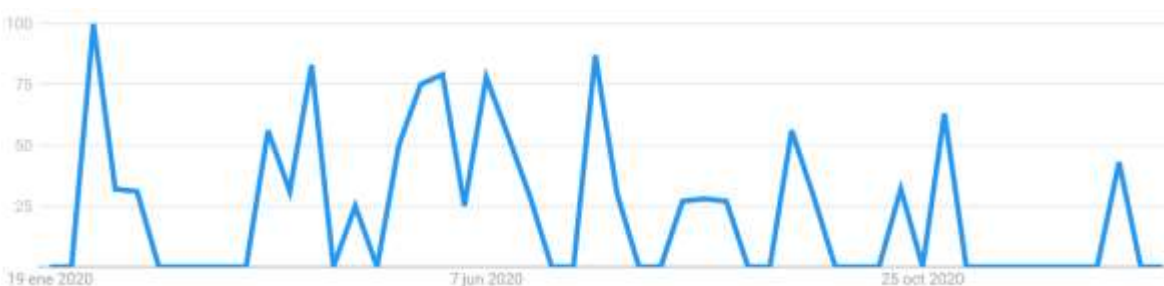


Grafico 1. Estadística de Búsquedas en el Web (Colombia) - Google Trends

Fuente: <https://trends.google.es/trends/explore?geo=CO&q=coaching%20empresarial>

Meses	Búsquedas en el Web (Colombia)
Enero	0
Febrero	163
Marzo	56
Abril	139
Mayo	229
Junio	161
Julio	117
Agosto	82
Septiembre	85
Octubre	32
Noviembre	63
Diciembre	43
<b>Total general</b>	<b>1170</b>

Tabla 2. Estadística de Búsquedas en el Web (Colombia) - Google Trends

## 1.2. ESTUDIO GENERAL DEL SERVICIO A DESARROLLAR

### 1.2.1. Antecedentes

Los antecedentes históricos más remotos del Coaching se encuentran en la filosofía griega, principalmente en Sócrates (filósofo ateniense, 470 años a.C.), quien creó un método llamado mayéutica consistente en un proceso inductivo, a través de preguntas reveladoras con sus discípulos, y mediante el cual lograba traer a la luz las cualidades y respuestas que éstos ya tenían en su interior.

Así mismo, en los diálogos de Platón (Atenas, 428 a.C.), basados en una secuencia de preguntas y respuestas, se puede reconocer la estructura arcaica de una sesión de Coaching.

También cabe mencionar a la ética aristotélica, basada en la búsqueda de la felicidad, lo cual sigue siendo la gran motivación que subyace a las sesiones de Coaching.

En la actualidad, la palabra Coaching es una palabra inglesa que puede traducirse como “entrenamiento”, pues procede del verbo inglés “to coach” que viene a significar “entrenar”. Por tanto, el coach es quien “entrena” y el coachee es el cliente, es decir quien es entrenado.

Comenzó a aplicarse a mediados de los años 70 dentro del ámbito deportivo cuando Timothy Gallwey (profesor de literatura y capitán en la Universidad de Harvard del equipo de tenis) se dio cuenta de que el principal freno de un deportista no está en su cuerpo, si no en su mente, y creó un método y libro titulado El Juego Interior, basado en la idea de que:

*“En cada actividad humana hay dos ámbitos de actuación: el externo y el interno. El juego exterior se juega en un escenario externo para superar los obstáculos externos para alcanzar un objetivo externo. El juego interior se lleva a cabo dentro de la mente del jugador y se juega contra varios obstáculos como el miedo, la duda, los lapsos de atención, y la limitación de conceptos o suposiciones. El juego interior se juega para superar los obstáculos autoimpuestos que impiden a la persona o equipo acceder a todo su potencial.” (Es el juego contra los obstáculos del miedo y la desconfianza de uno mismo)”*

Después, John Whitmore (piloto, hombre de negocios y coach) llevó el método de Gallwey al medio empresarial inglés con gran éxito, convirtiéndose en el precursor del Coaching de Negocios, Coaching Ejecutivo, y Coaching Personal. De hecho, ambos son los principales exponentes de la corriente del Coaching Humanista, originado y desarrollado principalmente en Europa, y cuya práctica está basada en la aplicación de herramientas de la Psicología Humanista, y pone el énfasis en el ser humano, en su potencial interior y en la capacidad de elección de una vida mejor.

Otra corriente es el Coaching Práctico o estadounidense, y tuvo como máximo exponente al estadounidense Thomas Leonard. La metodología utilizada con este sistema tan pragmático incentiva la autoestima, motiva a la acción y pone a prueba a sus clientes a través de nuevos desafíos.

Y la tercera corriente es el Coaching Ontológico que, originado en Sudamérica, ha tenido como principales exponentes a los chilenos Rafael Echeverría y Julio Olalla. Es el “entrenamiento del ser”, y explica al ser humano como un ser intrínsecamente lingüístico, donde las conversaciones son la clave para entender cómo somos los seres humanos y cómo desde ese conocimiento se puede cambiar nuestra vida.

También cabe mencionar el Coaching Sistémico como una modalidad que hace énfasis, mediante un enfoque de procesos, para ver totalidades e interrelaciones. Promueve en el cliente el desarrollo del talento individual, de sus competencias organizacionales y de ambientes de alto desempeño.

El enfoque que se adopta en Equilibrio y Desarrollo es integrador, pues apuesta por la práctica de un Coaching avanzado mediante:

Un trabajo equilibrado sobre el aprendizaje saber Ser y saber Hacer, que se basa en la capacidad del ser humano para desarrollar todo su potencial interno.

La máxima practicidad para que el enfoque sea cómodo y útil, y también más rápido tanto a personas como a grupos.

Trabajo con pensamiento sistémico, ya que cuando una persona, grupo u organización tienen conflictos, éstos se originan en estructuras subyacentes y no solo en errores individuales o mala voluntad.

Uso de diferentes disciplinas que proporcionen técnicas y herramientas efectivas.

El *coaching* empresarial representa una disciplina del siglo XX enfocada en maximizar tu potencial interior a través del diálogo. En los negocios, el coach utiliza diferentes técnicas para elevar tu desempeño, satisfacción y motivación al logro.

### 1.2.2. Microambiente

Este proyecto estará dirigido para la ciudad de Bogotá y sus alrededores, para aquellas empresas que necesiten algún apoyo para el mejoramiento de sus procesos y la búsqueda de estrategia para el cumplimiento de resultados en donde se trabajaran los siguientes aspectos:

- Administración del Tiempo.
- Organización de funciones.
- Crecimiento personal y profesional.
- Manejo de personal.
- Potencialización de habilidades personales. (capacitaciones)

### 1.2.3. Compañía

Para la formalización de este proyecto será por medio de una sociedad S.A.S ya que este tipo de sociedades se pueden formar por una o varias personas humanas o jurídicas.

Una de las ventajas de esta sociedad es que la responsabilidad de los socios está limitada a sus acciones.

Para poder constituir una S.A.S se necesitan seguir los siguientes puntos

**Elegir Nombre de la Empresa:** es necesario comprobar en el RUES si el nombre de su empresa está disponible. Una vez esto lo haya hecho puede continuar su proceso.

- Documentos Necesarios: es importante tener los documentos necesarios y adecuados para poder formar su empresa de una manera legal.
- Documento privado que confirme la constitución de la empresa
- Certificado de existencia: Deber ser expedido por el funcionario competente del domicilio de la sociedad
- Cédula/Pasaporte y fotocopia de la persona que se constituye como representante legal
- Conceder el poder de un abogado o a una persona natural para actuar en nombre del inversionista.
- Se debe definir los estatus de la sociedad que va a ser constituida
- Obtener el Pre-RUT
- Tener el formulario único empresarial

**Inscripción de la empresa:** para la creación de una empresa S.A.S en Colombia es necesario la inscripción en la Cámara de Comercio. Es muy importante asegurarse de tener todos los documentos necesarios mencionados anteriormente para poder realizar esta inscripción.

**Obtener una cuenta de ahorros:** se debe crear una cuenta de ahorros a nombre de la empresa. Para esto usted debe tener los documentos requeridos por el banco que haya elegido.

**Obtención de RUT:** para obtener el RUT definitivo es necesario la cédula del representante legal, registro mercantil y cuenta de ahorros que usted abrió anteriormente.

**Registro ante la DIAN:** una vez la empresa esté registrada con la Cámara de Comercio, el representante legal deber ser registrado ante la DIAN para ser reconocido legalmente y ser autorizado para firmar los impuestos.

**Firma digital:** al momento de crear una empresa en Colombia comúnmente se usa una firma digital. Esto es una forma legal de tramitar documentos por medio electrónico, facilitando el proceso y reduciendo costos.

#### 1.2.4. Proveedores

Para este proyecto los únicos proveedores que vamos a utilizar son:

**Regus:** es una corporación multinacional que proporciona oficinas con servicios a los clientes por contrato. Fundada en Bruselas, Bélgica en 1989, Regus Proporcionan oficinas equipadas, oficinas virtuales, salas de reuniones y videoconferencias a sus clientes

Por medio de esta empresa buscamos alquilar un espacio en la modalidad de coworking para desarrollar nuestra operación.

**Cicce:** es una institución educativa de formación para el trabajo y desarrollo humano, dedicada a la capacitación empresarial a la medida, así como a la formación y cualificación laboral para el fortalecimiento de competencias.

**Sistema contable Alegra:** es un Sistema informático que le permite a las empresas administrar sus recursos humanos, financieros-contables, productivos,



logísticos y más, las principales empresas del mundo utilizan SAP para gestionar de una manera exitosa todas las fases de sus modelos de negocios.

Por medio de este sistema llevaremos la contabilidad de la empresa y la facturación.

### **1.2.5. Intermediarios**

Un intermediario es un agente que vincula o comunica a dos o más partes interesadas en hacer una transacción o negociación.

Sin embargo, para este proyecto no contaremos con intermediarios ya que desde nuestro staff nos comunicaremos directamente con las empresas y por medio de nuestras campañas de publicidad nos daremos a conocer en el mercado

### **1.2.6. Clientes**

Este proyecto está dirigido para las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Bogotá tanto en el sector público y privado en donde tendremos en cuenta las siguientes Variables:

Su ubicación, el número de empresas en la ciudad y estrato socio económico

**Ubicación:** ciudad de Bogotá

**Números de empresas activas en la ciudad de Bogotá:**

Bogotá y la Región cuentan con **788.675** empresas y establecimientos de comercio a noviembre de 2019 en el Registro Mercantil, de las cuales, 144.550 se crearon entre enero y noviembre de 2019.

Este comportamiento significó un incremento del 14 % con respecto al mismo periodo del año anterior.

Distribuidas de la siguiente manera las cinco (5) localidades que albergan más empresas en la ciudad son: Suba con 82.107, Kennedy con 68.389, Engativá con 63.599, Usaquén, con 61.196 y Chapinero, 55.257.

Los resultados reflejan el continuo crecimiento de la base del sector privado, que son las micro y pequeñas empresas las cuales requieren mayor acompañamiento para que sean sostenibles.

Bogotá continúa consolidándose como la capital del emprendimiento de Colombia y como una de las ciudades más dinámicas de América Latina. Entre enero y noviembre de 2019 se crearon 144.550 empresas y establecimientos de comercio, 14 % más frente al mismo periodo del año anterior cuando se crearon 126.957.

El total de empresas y establecimientos de comercio activos a 30 de noviembre llegó a **788.675**, de las cuales el 91,4% son microempresas; 6,1% pequeñas; 1,8% medianas y 0,66%, son grandes

**Estrato social:** Todos los estratos socio económicos

### **1.2.7. Competidores**

Los principales competidores para este proyecto son:

Los coach que trabajan como freelance: Un freelancer es una persona que trabaja de forma independiente, brindando servicios profesionales de alguna clase sin establecer un contrato de exclusividad con un solo cliente o empresa. Sin embargo, más que un competidor podemos estas personas pueden llegar a ser aliados estratégicos los cuales se contratarían por eventos ya que los costos de contratación son más bajos que tenerlos bajo una nómina.

Por otro lado, en las plataformas digitales como **YOUTUBE** hay canales dedicados a estos temas

Y sumado a ellos las empresas que se encuentra operando en la ciudad, al realizar un busque en la web tenemos un amplio porfolio como por nombrar algunas empresas tenemos a: Aki Happi, Newfield Consulting, Crear Acción entre otras,

Somos conscientes que la competencia en el campo del coaching empresarial muy es amplia sin embargo con una buena gestión de marketing podremos hacernos notar en el mercado

## **1.3. Macro Ambiente**

### **1.3.1. Cambios de tecnología**

Para el desarrollo de este proyecto el factor tecnológico que vamos a utilizar son computadores para desarrollar nuestro material de trabajo, en nuestro proyecto también vamos a tener varios canales de comunicación con nuestros clientes, contamos con una página web en donde ofertaremos todos nuestros servicios que a sus ves nos servirá como carta de presentación, también contamos con un fan page en Facebook e Instagram, con la misma

finalidad darnos a conocer en el mercado para captar posibles clientes, por también necesitaremos teléfonos inteligentes para estar conectados y estar en constante interacción con nuestros clientes.

### 1.3.2. Mega tendencia

El concepto mega tendencia se está convirtiendo en uno de los términos que más interés despierta en una sociedad continuamente readaptada al cambio. La celeridad con la que la tecnología y su evolución marca nuestro día a día nos hace replantearnos qué viene a continuación, cuál es el siguiente paso y cómo lograré adaptarme a ello.

Podemos definir una mega tendencia como un conjunto de aspectos de la sociedad y del entorno que se dirigen inexorablemente hacia una dirección, transformando los comportamientos, los valores y los hábitos de consumo, cuyo impacto es global y de largo plazo.

Para este proyecto es importante contar con los mejores coaches con la mejor preparación para estar a la vanguardia del mercado ya que cada vez más los servicios de coaching están aumentando y cada vez más personas y empresas están solicitando este servicio.

### 1.3.3. Cambios demográficos, culturales, tendencias sociales

Los cambios demográficos, culturas y tendencias sociales que actualmente se están presentando en el país son notorios, y especialmente en Bogotá D.C. los cuales son muy amplios, pues en términos demográficos podemos ver que en Bogotá hay muchas personas las cuales provienen de muchas partes del país las cuales llegan aquí en busca de nuevas oportunidades por la gran proyección que tiene la ciudad.

Según el último estudio de población realizado por el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) Bogotá en el 2020 tuvo 7.743.95 de habitantes, un número bastante significativo, donde las costumbres culturales, sociales, religiosas, incluso políticas es un ejercicio del día a día, dentro de estas tendencias podemos ver que también han venido tomando fuerzas todo lo relacionado con fitness y el desarrollo personal, las personas más se están preocupando por verse bien y el desarrollo de sus habilidades por estas razones están adquiriendo cualquier tipo de servicios que suplan sus necesidades y en el campo de realización personal es donde entra **Mr. Coach Colombia** ya que por medio de nuestros servicios las personas se pueden entrenar y conseguir los resultados que desean.

#### **1.3.4. Competencia**

#### **1.3.5. Barreras de entrada de nuevos competidores en el sector**

Una de las barreras más relevante para nosotros es la falta de experiencia en el mercado por ese motivo el personal que contratamos tiene que tener la mejor preparación para que de esta forma podamos destacar en el mercado

Otra de nuestras barreras es la disponibilidad del capital para iniciar el proyecto, lo que significaría que debernos financiarnos con un banco o en su defecto buscar un socio para poder completar el capital requerido para la operación

La alta competencia también es una de las barreras que tenemos que contrarrestar en este caso con una buena campaña de marketing nos podremos hacer notar en el mercado y de esta forma captar a nuestros clientes y por medio de nuestros servicios fidelizarlos con la empresa

#### **1.3.6. Poder de negociación con los proveedores**

Para este proyecto se buscarán las mejores alternativas con nuestros proveedores buscando un beneficio entre las dos partes que vayan desde una financiación a 30 días y por otro lado buscar los mejores planes con los mejores precios con el fin de minimizar gastos en la operación.

#### **1.3.7. Poder de negociación de los clientes**

Para fidelizar a nuestros clientes se manejarán una serie de promociones que incentivarán al cliente a adquirir nuestros servicios y así mismo también se buscara manejar una línea de crédito a 30 días para los clientes más frecuentes y esto de la mano de voz a voz y de una buena campaña de publicidad podremos llegar a muchas más empresas

#### **1.3.8. Productos sustitutos**

Debido a la alta competencia en el mercado en **Mr. Coach Colombia** tenemos que reinventarnos por lo cual que dentro de nuestro portafolio de servicio vamos a contar con un servicio de psicología, otro campo que también es bastante amplio y que queremos aprovechar y que de cierta manera también está ligado con el coaching, por lo cual se busca integrar a nuestro proyecto este servicio de psicología lo que nos ayudara a ampliar nuestra rama de servicio y ampliar nuestros clientes

## 1.4. Diferenciales

### 1.4.1. En precio, calidad y otros

El portafolio de servicios que ofrecemos en **Mr. Coach Colombia** son:

- Talleres – Seminarios
- Capacitaciones
- Webinarios (charlas online)

Temas a trabajar

- Felicidad Y Productividad
- Comunicación Asertiva
- Liderazgo Gerencial
- Trabajo En Equipo
- Servicio Al Cliente
- Gestión de Tiempo
- Clima Laboral
- Manejo del estrés

Entre

Con cada uno de nuestros servicios la empresa puede mejorar en los siguientes aspectos

- Favorece el trabajo en equipo
- Se potencializa el talento individual
- La creatividad aumenta lo que permite nuevas alternativas para la solución de problemas
- La productividad también aumenta ya que las personas buscan nuevas alternativas para desarrollar sus funciones

Los beneficios del coaching empresarial son bastantes por lo cual es una buena alternativa que las empresas deberían tener en cuenta para su desarrollo y crecimiento.

En cuanto a los precios **Mr. Coach Colombia** maneja las siguientes tarifas

Portafolio	Costo	Duración
Talleres – Seminarios	4.000.000,00	4 Horas
Capacitaciones	7.500.000,00	8 Horas
Webinarios	50.000 c/u	1 Horas

Tabla 3. Portafolio de Servicios Elaboración Propia

### 1.4.2. Fichas técnicas del producto y/o servicio

Una ficha técnica de un servicio es un documento en el cual se detallan todas las características de un producto, incluyendo su composición, características físicas y técnicas, recomendaciones, modos de uso y otros datos relevantes.

<b>FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO</b>		
<b>CIUDAD:</b> Bogotá	<b>FECHA:</b> 01/01/2021	<b>VERSIÓN:</b> 1
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>		
<b>NOMBRE</b>	<i>Mr. Coach Colombia</i>	
<b>USUARIOS</b>	Pequeñas y medianas empresas / Personas Naturales	
<b>PROCESO</b>	Servicios de coaching empresarial	
<b>UBICACIÓN</b>	Bogotá D.C	
<b>DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO</b>		
<p>con nuestros servicios lo que buscamos es ayudar a las empresas a mejorar sus procesos internos y su interacción con el mercado detectando las falencias que no les permiten avanzar y consolidarse mercado. nuestros servicio esta enfocados en instruir y entrenar a la personas para mejorar los procesos de los departamentos y en el desarrollo de estrategia para el cumplimiento de resultados</p>		
<b>OBJETIVOS</b>		
<p>Administración del Tiempo.            Organización de funciones.            Crecimiento personal y profesional.            Manejo de personal.            Aumentar la motivación y satisfacción del equipo de una empresa.            Mejorar la comunicación interna en la organización.            Incrementar el rendimiento y productividad personal.</p>		
<b>METODOS</b>		
Talleres - Seminarios	Charlas - Webinars	Capacitaciones
<b>ELABORADO POR</b>	Robinson Banda	
<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b>	1/01/2021	
<b>FIRMA</b>		

Tabla 4. Ficha Técnica del Servicio - Elaboración Propia

## **CAPÍTULO 2 EL MERCADO**

### **2.1. PLAN DE MERCADEO**

#### **2.1.1. Objetivo general**

El objetivo principal de este proyecto ayudar a nuestros clientes a detectar las diferentes falencias que puedan tener en su operación que no les permiten seguir avanzando para consolidarse mercado y con base en esta información generar las estrategias más adecuadas para la solución de estos problemas para el cumplimiento de resultados.

Temas a trabajar

- Felicidad Y Productividad
- Comunicación Asertiva
- Liderazgo Gerencial
- Trabajo En Equipo
- Servicio Al Cliente
- Gestión de Tiempo
- Clima Laboral
- Manejo del estrés

#### **2.1.2. Objetivos específicos**

Mediante una investigación de mercados analizar la viabilidad comercial de este proyecto mediante las estrategias de las 4PS: Producto, Plaza, Precio, Promoción.

Identificar la necesidad del mercado por medio de un estudio de situacional que nos permita identificar las mejores estrategias para poder brindar mejores oportunidades de negocio dentro del mercado y con esto poseer un mayor dominio del mercado.

Definir un precio cómodo y justo para nuestros clientes, que a su vez nos permita ser competitivo con el de la competencia

Explorar cual es la mejor manera de comercializar nuestros servicios, por medio de la difusión de medios o estrategias publicitarias.

#### **2.1.3. Estrategias de mercado**

Teniendo en cuenta las condiciones y características de nuestro proyecto se proponen básicamente tres (3) tipos de estrategias.

**Publicidad:** utilizar a nuestro favor todas las herramientas tecnológicas que tenemos a la mano como lo son las redes sociales, los distintos medios de comunicación los cuales van a ser fundamental para darnos a conocer en el mercado.

**Estrategia de precios bajos:** La fijación de los precios de los servicios debe ser el resultado de un análisis de los diferentes aspectos que inciden en el mercado y la competencia, con esta información podremos ajustar los precios de nuestros servicios para comenzar a captar clientes y de esta manera poder ingresar al mercado y consolidarnos en el mismo.

**Analizar la competencia:** para poder consolidarnos en el mercado debemos conocer muy bien a nuestra competencia debes conocer que estrategias están utilizando y lo más importante que errores falencias tiene para nosotros evitarlas con el fin de mejorar nuestros procesos para prestar un servicio de calidad.

#### **2.1.4. Investigación de mercados**

Se puede definir la investigación de mercado como la herramienta de recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, con esta información se pueden tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.

La investigación de mercadeo permite a las empresas obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses.

##### **2.1.4.1. Objetivo de investigación de mercado**

Por medio de la investigación de mercado podemos evaluar los siguientes aspectos para mirar la viabilidad de nuestro proyecto en donde buscamos:

- Determinar si la idea nuestros servicios es atractiva para los clientes.
- Cuantificar en la ciudad de Bogotá el impacto y aceptación de nuestros servicios
- Determinar las percepciones de los clientes frente a los servicios que ofrecemos

##### **2.1.4.2. Diseño del estudio de investigación de mercados**

para el diseño de esta investigación de mercado tendremos en cuenta los siguientes factores:

- Definir información necesaria.
- Diseñar las fases: Exploratoria, Descriptiva o casual
- Procesos de Medición
- Diseño de instrumentos de recolección de datos.



- Diseño muestral
- Plan de análisis estadístico de datos.

#### **2.1.4.2.1. Instrumentos de recolección de datos primarios y secundarios**

Los datos primarios se recolectan de la experiencia de primera mano y no se utilizan en el pasado. Esta información es específica, altamente auténtica y precisa.

Los métodos y técnicas de recolección de datos secundarios son los datos que se han utilizado en el pasado. El investigador puede obtener datos de las fuentes tanto internas como externas a la organización.

##### **2.1.4.2.1.1. Instrumento de recolección de datos secundarios**

Las recolecciones de datos secundarios también pueden incluir técnicas cuantitativas y cualitativas. Estos se encuentran fácilmente disponibles y, por lo tanto, son menos lentos y caros en comparación con los datos primarios.

Sin embargo, en el caso de los métodos secundarios de recogida de datos, no se puede verificar la autenticidad de los datos recogidos.

##### **Fuentes internas de datos secundarios:**

- Registros de salud y seguridad de la organización
- Declaraciones de misión y visión
- Revistas
- Informe de ventas
- Resúmenes ejecutivos
- Fuentes externas de datos secundarios:
- Informes de los gobiernos
- Revistas de negocios
- Internet

##### **2.1.4.2.1.2. Instrumento de recolección de datos primarios**

Los métodos de recolección de datos primarios pueden dividirse en dos categorías: métodos cuantitativos y métodos cualitativos

Los métodos cuantitativos para la investigación de mercados y la previsión de la demanda suelen utilizar herramientas estadísticas. Aquí, la demanda se pronostica sobre la base de datos históricos.

Estos métodos y técnicas de recolección de datos primarios se utilizan generalmente para hacer pronósticos a largo plazo. Son altamente confiables, ya que el elemento de subjetividad es mínimo.

Análisis de series cronológicas o temporales: El término se refiere a un orden secuencial de valores de una variable, conocido como tendencia a intervalos de tiempo iguales. Utilizando tendencias, una organización puede predecir la demanda de sus productos y servicios para el tiempo proyectado.

**Técnicas de suavizado:** En los casos en que la serie temporal carece de tendencias significativas, se pueden utilizar técnicas de suavizado para eliminar una variación aleatoria de la demanda histórica. Esto ayuda a identificar patrones y niveles de demanda que pueden ser usados para estimar la demanda futura.

Los métodos más comunes utilizados en las técnicas de suavizado de la previsión de la demanda son el método de media móvil simple y el método de media móvil ponderada.

**Método Barométrico:** También conocido como el enfoque de los indicadores principales, este método se utiliza para especular sobre las tendencias futuras en función de la evolución actual. Cuando un evento pasado se considera para predecir el evento futuro, el evento pasado actuaría como un indicador principal.

## **Métodos cualitativos**

Los métodos de recolección de datos cualitativos son especialmente útiles en situaciones en las que no se dispone de datos históricos, no se necesitan números ni cálculos matemáticos.

La investigación cualitativa está estrechamente relacionada con palabras, sonidos, sentimientos, emociones, colores y otros elementos que no son cuantificables.

Estas técnicas se basan en la experiencia, el juicio, la intuición, las conjeturas, las emociones, etc.

Los métodos y técnicas de recolección de datos cuantitativos no proporcionan el motivo de las respuestas de los participantes, a menudo no llegan a las poblaciones su representadas y pueden abarcar largos períodos de tiempo para recopilar los datos. Por lo tanto, es mejor combinar métodos cuantitativos con métodos cualitativos.

**Estos son algunos de los métodos de recolección de datos cualitativos:**

**Encuestas:** Las encuestas se utilizan para recopilar datos de la audiencia objetivo y recoger información sobre sus preferencias, opiniones, elecciones y comentarios relacionados con tus productos y servicios.

**Sondeos:** Los sondeos se componen de una pregunta de opción única o múltiple. Cuando se requiere tener un pulso rápido de los sentimientos de la audiencia, puedes ir a las encuestas. Debido a que son de corta duración, es más fácil obtener respuestas de la gente.

**Entrevistas:** En este método, el entrevistador hace preguntas cara a cara o por teléfono a los encuestados. En las entrevistas cara a cara, el entrevistador hace una serie de preguntas al entrevistado en persona y anota las respuestas.

**Técnica Delphi:** En él, los expertos del mercado reciben las estimaciones y suposiciones de los pronósticos realizados por otros expertos de la industria. Pueden reconsiderar y revisar sus propias estimaciones e hipótesis sobre la base de la información proporcionada.

**Focus Group:** Es otro de los métodos y técnicas de recolección de datos en donde un pequeño grupo de personas, alrededor de 8-10 miembros, se reúnen para discutir las áreas comunes del problema con un moderador que regula la discusión.

**Cuestionario:** Un cuestionario es un conjunto impreso de preguntas, abiertas o cerradas, que los encuestados deben responder en función de sus conocimientos y experiencia con el tema

Para este proyecto el método escogido como fuente de datos primario será la encuesta

#### **2.1.4.3. Validación del instrumento de recolección de datos primarios**

En la encuesta desarrollada para este proyecto está estructurada con solo preguntas cerradas estos con el fin de que la información sea más sencilla de tabular y más precisa con el propósito de obtener mayor información acerca de las preferencias de las personas de los servicios de coaching prestados en el mercado, por lo que esta encuesta nos servirá como herramienta para tener una mejor visión del mercado y las preferencias de las personas y determinar a nuestros posibles clientes

Nuestros clientes serán las pequeñas y medianas empresas que se de la ciudad de Bogotá

#### **2.1.4.4. Determinación tamaño óptimo del mercado**

Este proyecto está dirigido para las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Bogotá tanto en el sector público y privado en donde tendremos en cuenta las siguientes Variables:

Su ubicación, el número de empresas en la ciudad

Bogotá y la Región cuentan con **788.675** empresas y establecimientos de comercio a noviembre de 2019 en el Registro Mercantil, de las cuales, 144.550 se crearon entre enero y noviembre de 2019, y estas son las cinco (5) localidades que albergan más empresas en la ciudad

Localidad	No de Empresas
Suba	82.107
Kennedy	68.389
Engativá	63.599
Usaquén	61.196
Chapinero	55.257

Tabla 5. Estadística de empresas en la ciudad de Bogotá – Fuente Cámara de comercio de Bogotá

Como podemos ver el hay un mercado muy amplio con el cual podemos trabajar

#### 2.1.4.5. Determinación de la muestra

Determinar el tamaño de la muestra que se va a seleccionar es un paso importante en cualquier estudio de investigación de mercados, se debe justificar convenientemente de acuerdo al planteamiento del problema, la población, los objetivos y el propósito de la investigación.

##### Tamaño de la Muestra

Poblacion	74.125.666
Z	1,645
Margen de error	10%
Nivel de confianza	90%
P	50%
Q	50%

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

Tamaño de la muestra  $\frac{50.146.476,33}{741.257,33}$  **67,65**

Grafico 2. Determinación de la muestra poblacional Elaboración propia

Para este proyecto el tamaño de la muestra ideal es de 70 encuestas

#### 2.1.4.6. Recolección de datos primarios

Para la estructuración de esta encuesta se tuvieron en cuenta algunos factores como las necesidades de información y los objetivos específicos de este proyecto

Estos son algunos de los aspectos más relevantes al momento de realizar estas en cuentas son:

**Tipos de preguntas:** esta encuetas está estructurada con preguntas cerradas únicamente con el fin que sea sencilla de responder

**Duración de diligenciamiento:** 8 minutos aproximadamente

## Numero de encuestas: 70

Las siguientes preguntas nos permitirán evaluar en primer lugar si las personas se sienten bien y sus lugares de trabajo y dos cual es la percepción de las personas frente al coaching empresarial

### Encuesta

Por favor, lea atentamente las preguntas y escoja solo una opción. Si tiene inquietudes, no dude en consultar al encuestador. (Encuesta valida hombre y mujeres mayores de 18 años).

Dirección de correo Electrónico \_\_\_\_\_

Empresa en donde Trabaja \_\_\_\_\_

¿Cuál es su edad?

- 18
- 18 – 25
- 25 – 30
- 30 – 40+

¿Está satisfecho/a con su trabajo?

- Si
- No

¿Se siente valorado en su trabajo?

- Si
- No

¿Piensa que trabaja más de lo necesario?

- Si
- No

¿Crees usted que el estilo de dirección de sus jefes influye en tu rendimiento laboral?

- Si
- No
- Tal ves
-

¿Estás de acuerdo con el estilo de dirección de tus jefes?

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- Desacuerdo
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

¿Se ha sentido alguna vez desmotivado/a en su trabajo?

- Siempre
- Algunas veces
- Nunca

¿Con qué frecuencia se siente sobrecargado/a de trabajo o estrés en su día a día?

- Siempre
- A veces
- Nunca

¿Tiene la oportunidad de crecimiento profesional?

- Si
- No

De acuerdo a este enunciado conteste las siguientes preguntas

El coaching se define como un proceso de entrenamiento y aprendizaje, en donde las personas buscan desarrollar sus habilidades para mejorar aspecto de su vida, eliminando los miedos y las barreras que no les permiten seguir avanzando tanto en su vida personal como en el ámbito profesional

¿Existen prácticas de coaching en la empresa en donde trabaja?

- Sí
- No

¿De acuerdo al enunciado considera recomendable las prácticas del coaching dentro de las empresas?

- Sí
- No

¿Considera que la práctica de coaching empresarial incide en el desempeño laboral de los empleados dentro de las empresas?

- Sí
- No

¿Considera que por medio del coaching empresarial se logra una mayor productividad en los puestos de trabajo?

- Si
- No
- Tal vez

¿Considera usted que las metas y los objetivos organizacionales se pueden lograr por medio de la práctica del Coaching?

- Si
- No
- Tal vez

¿Considera usted que el trabajo en equipo es una estrategia que se emplea actualmente en las empresas?

- Si
- No
- Tal vez

¿En qué lugar o lugares le gustaría poder contratar/utilizar nuestros servicios de coaching empresarial?

- Punto físico (oficina)
- Internet (Pagina web, redes sociales)

¿A través de que medio le gustaría recibir información sobre este servicio?

- Televisión / Radio
- Periódico / Revista
- Internet / correo electrónico
- Redes sociales
- Vallas publicitarias

## 2.1.4.7. Análisis de información de recolección de datos primarios

### Pregunta 1

¿Cuál es su edad?

70 respuestas

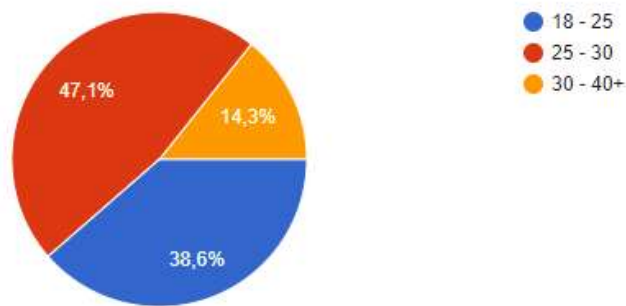


Gráfico 3. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 1- Fuente Google Docs

En la primera pregunta podemos evidenciar que el 47% de las personas encuestadas se encuentran en una edad de 25 a 30 años lo que indica que las empresas personas con experiencia que es un factor positivo para las empresas ya que con la experiencia de estas personas sus procesos son más sólidos sin embargo por el otro lado de la moneda podemos ver que el 38,6% son personas que están en edades de 18 a 25 lo que nos indica que en algunas de estas empresas están contratando talento joven, talentos que puede ir formando en el proceso

### Pregunta 2

¿Está satisfecho/a con su trabajo?

70 respuestas

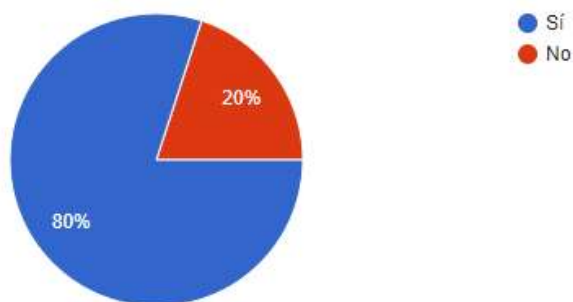


Gráfico 4. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 2- Fuente Google Docs



En la pregunta numero dos nos podemos dar cuenta que el 80% de las personas encuestadas se encuentra satisfecha en su trabajo sin embargo vemos que un 20% por alguna razón no está satisfecha en su trabajo y con este proyecto lo que buscamos e identificar estos factores que están afectando a las personas ya que si la persona no se siente bien en sus trabajos lo más seguro que el desempeño de sus funciones sea bajo y este propenso a cometer errores

### Pregunta 3

¿Se siente valorado en su trabajo?

70 respuestas

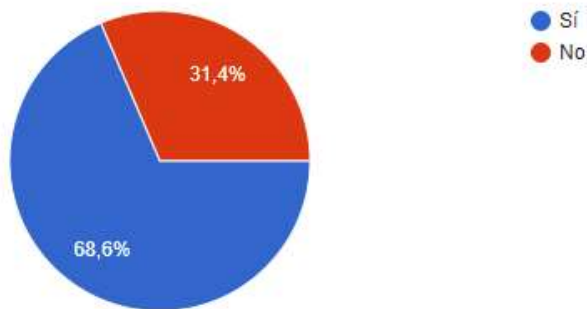


Gráfico 5. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 3- Fuente Google Docs

En la pregunta tres nos podemos dar cuenta que el 31% de las personas encuestadas cree que no es valorado en su trabajo y este tipo de cosas hacen que la gente no se sienta cómodos en sus puestos de trabajo y que su desempeño no sea el mejor

### Pregunta 4

¿Piensa que trabaja más de lo necesario?

70 respuestas

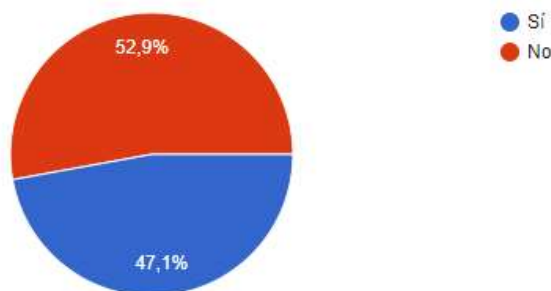


Gráfico 6. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 4- Fuente Google Docs

En la pregunta cuatro podemos ver que el 52% de las personas encuestadas siente que trabaja de más y esto se da ya que en muchas empresas los puestos de trabajo no están diseñados acorde a la operación y esto puede afectar mucho el desempeño de las personas ya que una sobresaturación de tareas la persona no va a poder cumplir con todas las tareas asignadas y por medio de nuestro proyecto podemos rediseñar el puesto y buscar las mejores estrategias para la optimización del puesto

## Pregunta 5

¿Crees usted que el estilo de dirección de sus jefes influye en tu rendimiento laboral?

70 respuestas

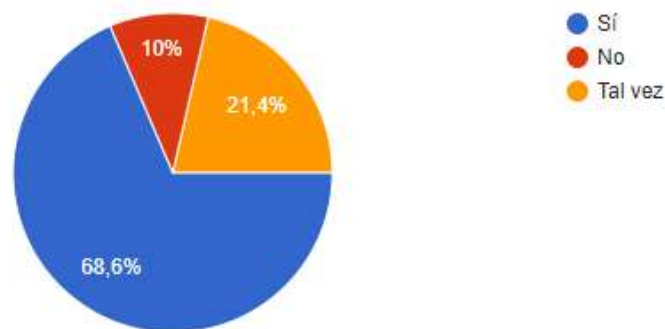


Gráfico 7. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 5- Fuente Google Docs

En la pregunta cinco nos podemos dar cuenta que el 68% de las personas cree que un buen jefe influye en el rendimiento laboral y esto es cierto una persona que este al mando de un departamento y tenga las cosas claras va saber liderar e identificar los problemas que se puedan presentar, pero así mismo darle la solución correspondiente

## Pregunta 6

¿Estás de acuerdo con el estilo de dirección de tus jefes?

70 respuestas

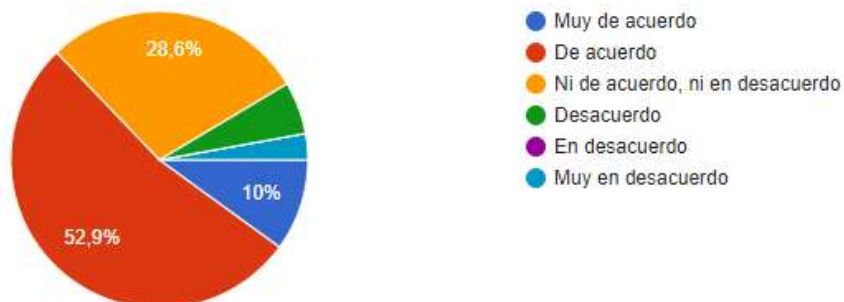


Gráfico 8. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 6 - Fuente Google Docs

En la pregunta seis nos podemos dar cuenta que el 28% de las personas encuestadas siente que sus jefes nos están sabiendo llevar sus áreas y esto al final es perjudicial para la empresa ya que, afecta sus procesos, pero con nuestro proyecto podemos ayudar a estos jefes a mejor y potencializar su liderazgo y sobre todo a la toma de decisiones

### Pregunta 7

¿Se ha sentido alguna vez desmotivado/a en su trabajo?

70 respuestas

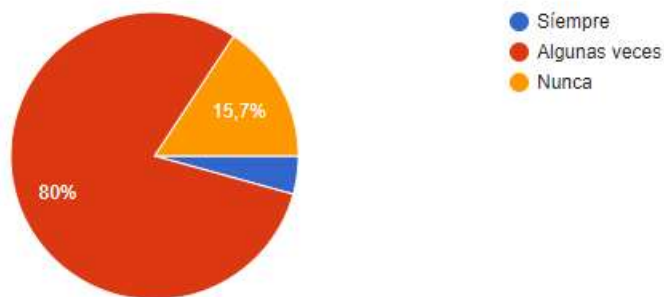


Gráfico 9. Estudio de mercado – Encuesta Preguntada 7 - Fuente Google Docs

En la pregunta siete nos podemos dar cuenta que el 80% de las personas se han sentido desmotivadas en su trabajo y esto es negativo para las empresas ya que si las personas no se sienten bien en el trabajo su desempeño no será el mejor y a larga sus procesos se verán afectados

### Pregunta 8

¿Con qué frecuencia se siente sobrecargado/a de trabajo o estrés en su día a día?

70 respuestas

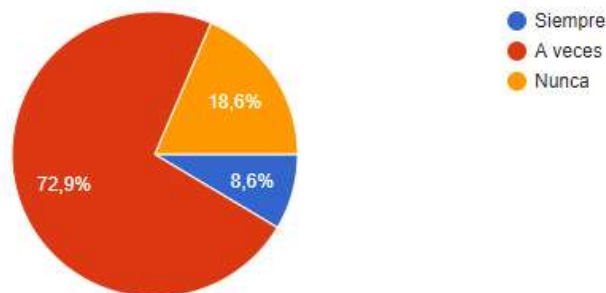


Gráfico 10. Estudio de mercado – Encuesta Preguntada 8 - Fuente Google Docs

En la pregunta 8 nos podemos dar cuenta como el 72% de las personas se siente sobre cargado o con estrés en sus día a día esto puede obedecer a una sobre carga laboral o a un mal clima laboral y a eso apunta este proyecto a mejorar todo este tipo de cosas que no le permiten a la persona sentirse bien en su trabajo y como por medio de nuestros servicios puede mejorar no solo personalmente, sino que profesionalmente también

### Pregunta 9

¿Tiene la oportunidad de crecimiento profesional?

70 respuestas

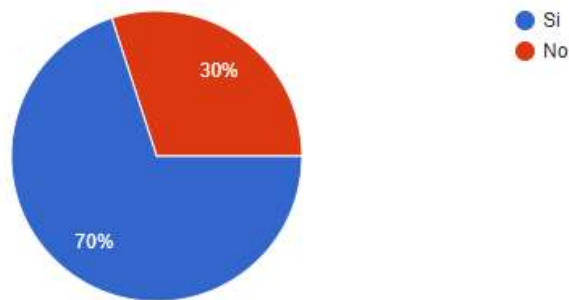


Grafico 11. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 9 - Fuente Google Docs

En la pregunta nueve nos podemos dar cuenta que el 30% de las personas no tiene una motivación a desarrollar su potencial ya que en la empresa en donde trabajan no tiene oportunidad de un ascenso sin embargo con la ayuda de nuestros servicios puede desarrollar sus habilidades y con estas buscar un mejor trabajo con mejores condiciones

### Pregunta 10

¿Existen prácticas de coaching en la empresa en donde trabaja?

70 respuestas

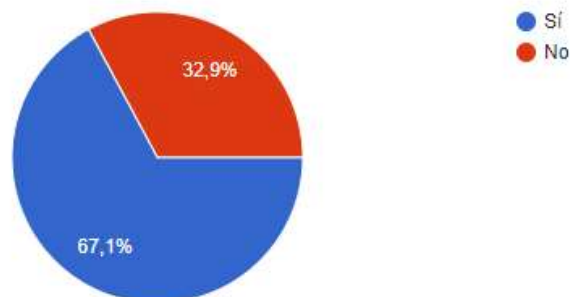


Grafico 12. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 10 - Fuente Google Docs

En la pregunta diez el 32% de los encuestados indican que en sus empresas no existen prácticas de coaching empresarial para nosotros puede ser algo positivo ya que en este 32% hay futuros clientes potenciales

### Pregunta 11

¿De acuerdo al enunciado considera recomendable las prácticas del coaching dentro de las empresas?

70 respuestas

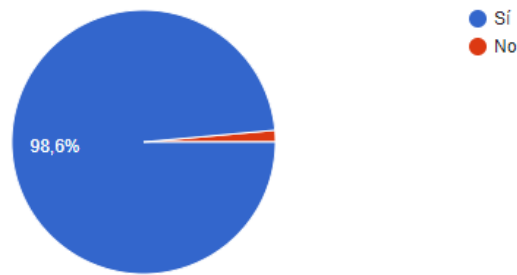


Grafico 13. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 11 - Fuente Google Docs

En la pregunta once nos podemos dar cuenta que las personas encuestadas considerara al coaching como una herramienta de desarrollo en las empresas

### Pregunta 12

¿Considera que la práctica de coaching empresarial incide en el desempeño laboral de los empleados dentro de las empresas?

70 respuestas

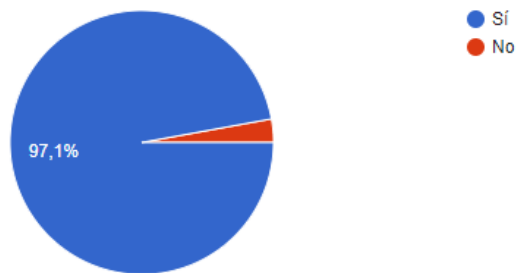


Grafico 14. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 12 - Fuente Google Docs

En la pregunta doce nos podemos dar cuenta que el 97% de las persona piensan que el coaching ayuda a las empresas a su desempeño

### Pregunta 13

¿Considera que por medio del coaching empresarial se logra una mayor productividad en los puestos de trabajo?

70 respuestas

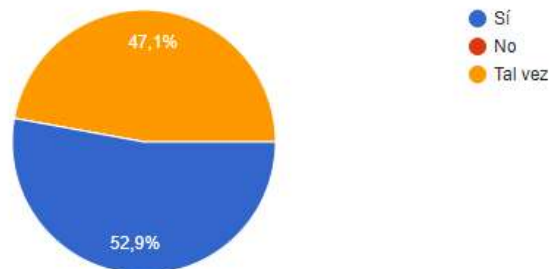


Gráfico 15. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 13 - Fuente Google Docs

En la pregunta trece podemos ver que un 52% de las personas encuestadas considera que por medio de coaching se puede tener mejores resultado en 47% restante es parte de nuestro mercado objetivo

### Pregunta 14

¿Considera usted que las metas y los objetivos organizacionales se pueden lograr por medio de la práctica del Coaching?

70 respuestas

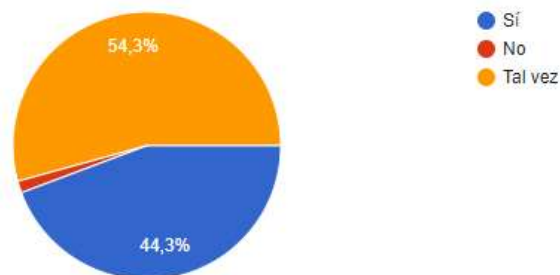


Gráfico 16. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 14 - Fuente Google Docs

En la pregunta catorce el 54% tiene dudas con respecto a las practicas de coaching en las empresas esto puede ser por que en sus empresas no hay practicas de coachin empresarial o por otro motivos para este proyecto este porcentaje es importante por que nosotros vemos alli clientes potenciales a los cuales les podemos llegar

### Pregunta 15

¿Considera usted que el trabajo en equipo es una estrategia que se emplea actualmente en las empresas?

70 respuestas

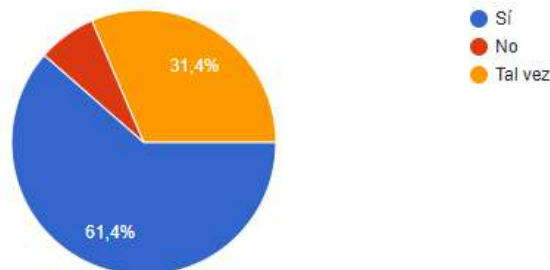


Grafico 17. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 15 - Fuente Google Docs

En la pregunta Quince las opiniones estan divididas un 7,2 % piensan que el trabajo en equipo no es importante en las empresa y un 31,4% creen que es posible que el trabajo en equipo ayude al desempeño de las empresas y por medio de este proyecto buscamos cambiar esto.

### Pregunta 16

¿En qué lugar o lugares le gustaría poder contratar/utilizar nuestro servicio de coaching empresarial?

70 respuestas

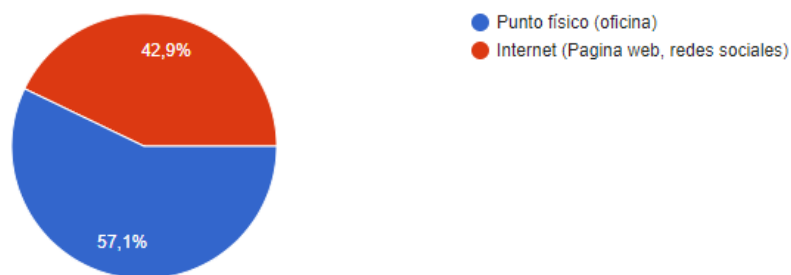


Grafico 18. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 16 - Fuente Google Docs

En La pregunta dieciséis el 57% de los encuestados le gustaría poder contratar nuestros servicios en un punto físico aunque el 42% prefiere contactarnos por internet

## Pregunta 17

¿A través de que medio le gustaría recibir información sobre este servicio?

70 respuestas

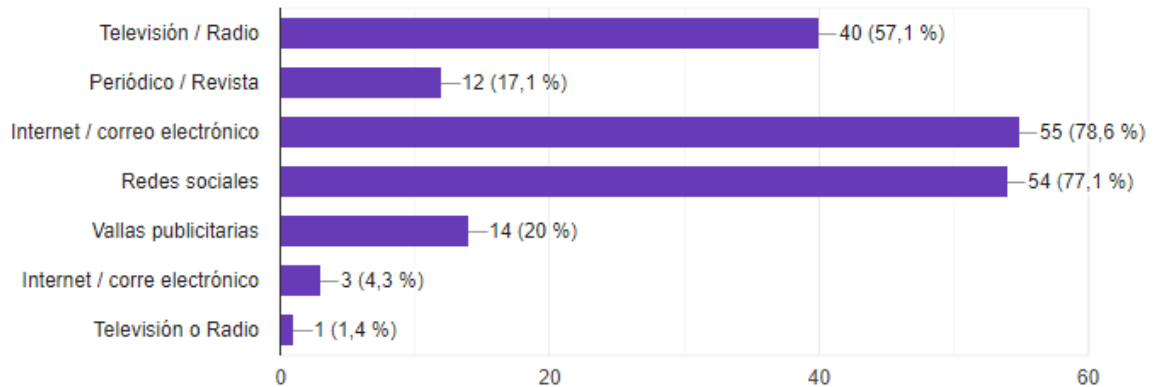


Gráfico 19. Estudio de mercado – Encuesta Pregunta 17 - Fuente Google Docs

En la pregunta diecisiete podemos ver que la gran mayoría de las personas prefiere recibir información por medio de sus redes sociales y sus correos electrónico en internet.

### 2.1.4.8. Conclusiones generales de la investigación de mercados

Esta investigación de mercado nos permitió reafirmar el éxito de nuestro proyecto ya que los resultados demuestran que hay un gran porcentaje de las personas que no se sienten bien en sus puestos trabajos, otra parte se siente que están sobrecargadas de funciones en sus trabajos, y por otro lado algunos cuestionan el liderazgo de sus jefes, ahora bien en la segunda parte de la encuesta los datos nos demuestran que en muchas de las empresas en la cuales trabajan las personas encuestadas no existen las prácticas de coaching lo que es positivo para nosotros ya que allí tenemos futuros clientes potenciales.

## 2.2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

### 2.3. Las cuatro P

El concepto “las 4 P del marketing” se utiliza para definir a una de las estrategias más conocidas y aplicadas en este ámbito, que consiste en analizar los 4 elementos fundamentales: el producto o Servicio, el precio, el punto de venta y la promoción.



### 2.3.1. Producto o Servicio

El portafolio de servicios que ofrecemos en **Mr. Coach Colombia** son:

**Talleres – Seminarios:** Los talleres permitirán a los participantes adquirir nuevos conocimientos y el desarrollo de nuevas habilidades las cuales pueden aplicar tanto en su vida personal como y profesional

desarrollando capacidades y fortalezas que le permitirán incrementar su eficacia y autoconfianza potencializando los talentos individuales, así como su capacidad para liderar un equipo de trabajo.

**Capacitaciones:** Las capacitaciones laborales es un método aplicado por las empresas para que su personal adquiera nuevos conocimientos profesionales, dentro del área en la que se desempeña normalmente con el fin de mejorar los procesos de la compañía

**Webinarios:** En los Webinarios se tratarán temas específicos como, por ejemplo:

Temas a trabajar

- Comunicación Asertiva
- Liderazgo Gerencial
- Trabajo En Equipo
- Servicio Al Cliente
- Gestión de Tiempo
- Clima Laboral
- Manejo del estrés

#### 2.3.1.1. Historia

El coaching empresarial representa una disciplina del siglo XX enfocada en maximizar tu potencial interior a través del diálogo. En los negocios, el coach utiliza diferentes técnicas para elevar tu desempeño, satisfacción y motivación al logro.

En relación a su origen, es natural que haya muchas opiniones encontradas al respecto por ser una teoría. Sin embargo, se llega a un consenso al afirmar que el coaching nació en la antigua Grecia y una de las versiones más osadas señala a Sócrates como el padre de esta disciplina tan difundida en la actualidad.

La motivación detrás de esta relación se debe al diálogo socrático o método dialéctico que consiste en una serie de preguntas del maestro al alumno para que éste último encuentre el camino de la respuesta. Esta técnica sería retomada en los años 60 como parte de las terapias cognitivo-conductuales y años antes de que apareciera el coaching empresarial.

La forma que conocemos hoy de este proceso se la debemos a 2 personajes importantes en su concepción: John Withmore y Tim Galley. Más entendido como un entrenamiento, ellos formularon que se trata de una intervención individual. Esta idea se diferenciaba de otros sistemas de aprendizaje relacionados a los negocios y el deporte.

Ahora que sabemos el origen y qué es coaching empresarial, trataremos de poner en perspectiva el desarrollo más reciente de esta disciplina. Aquí el punto importante es que la base de este proceso sigue estando relacionada con un intercambio personal que busca la autorreflexión e introspección mediante una guía profesional.

Hoy día, la aplicación de este conjunto de herramientas puede llevar un proceso de asimilación que está entre los 4 a 6 meses. En este período se estima que las sesiones necesarias para profundizar el aprendizaje oscilan de 4 a 10 mensuales (dependiendo del coach) y con una duración promedio de 90 minutos.

De igual forma, la contratación de un coach para una organización determinada suele estar en manos del jefe de departamento de recursos humanos. No obstante, la tendencia más reciente indica que tanto CEOs, gerentes, ejecutivos y empleados están tomando más la iniciativa para acceder a este servicio. Esto un claro indicativo de que esta disciplina sigue consolidándose como un recurso valioso para mantener la competitividad empresarial.

#### **2.3.1.3. Valor agregado**

Calidad en el servicio: para este proyecto la calidad del servicio que prestamos es muy importante ya que esta será la carta de presentación para nuestros clientes y de esta forma resaltar en el mercado y consolidarnos en el mismo y más con la alta competencia que hay actualmente, por ende, el personal contratado tiene que ser el más preparado y capacitado.

#### **2.3.1.4. Diseño**

Este proyecto está estructurado y proyectado para ofrecer 40 horas de trabajo por cada coach durante el mes, divididas de la siguiente manera por seminarios se estima realizar 3 negocios, por capacitaciones 3 negocios y 4 Webinars mensuales para un total de 40 horas sin embargo el número este número de horas tendrá variación dependiendo de las empresas que contraten nuestros servicios.

Servicio	Tiempo
Talleres – Seminarios	4 Horas
Capacitaciones	8 Horas
Webinarios	1 Horas

Tabla 6. Portafolio de Servicios Elaboración Propia

### 2.3.2. Plaza

Después de evaluar varios lugares llegamos a la conclusión que abrir nuestras oficinas en el norte de la ciudad por el plus que le da al proyecto por medio de la modalidad coworking estos espacios están dotados con todo lo que uno necesita y por una módica suma se puede tener acceso a una buena oficina totalmente amoblada, estos espacios cuentan con las siguientes características

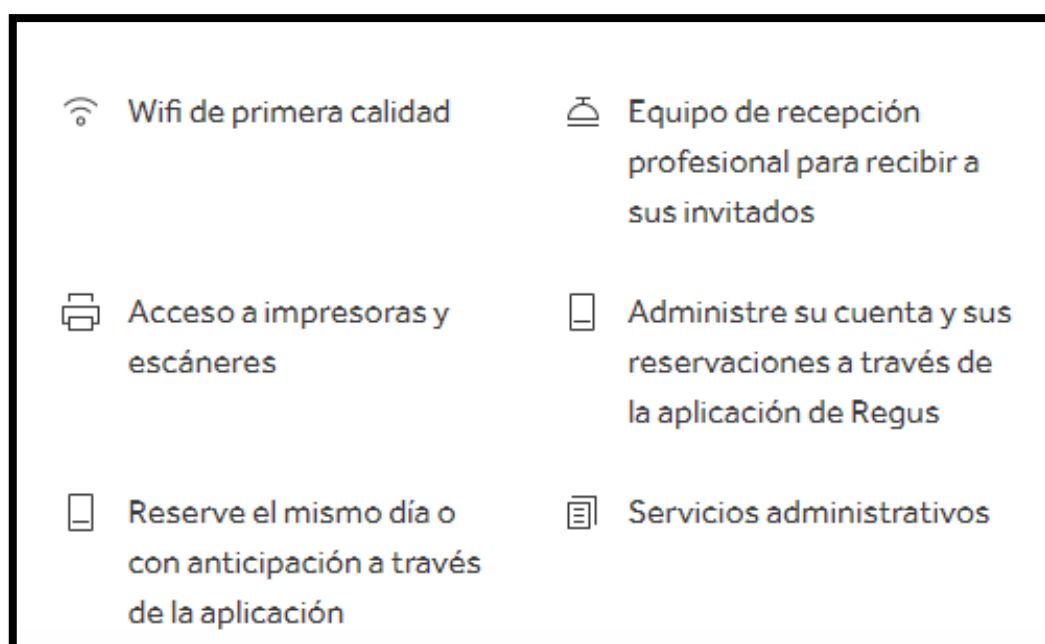


Grafico 20. Característica oficina coworking – Fuente Regus

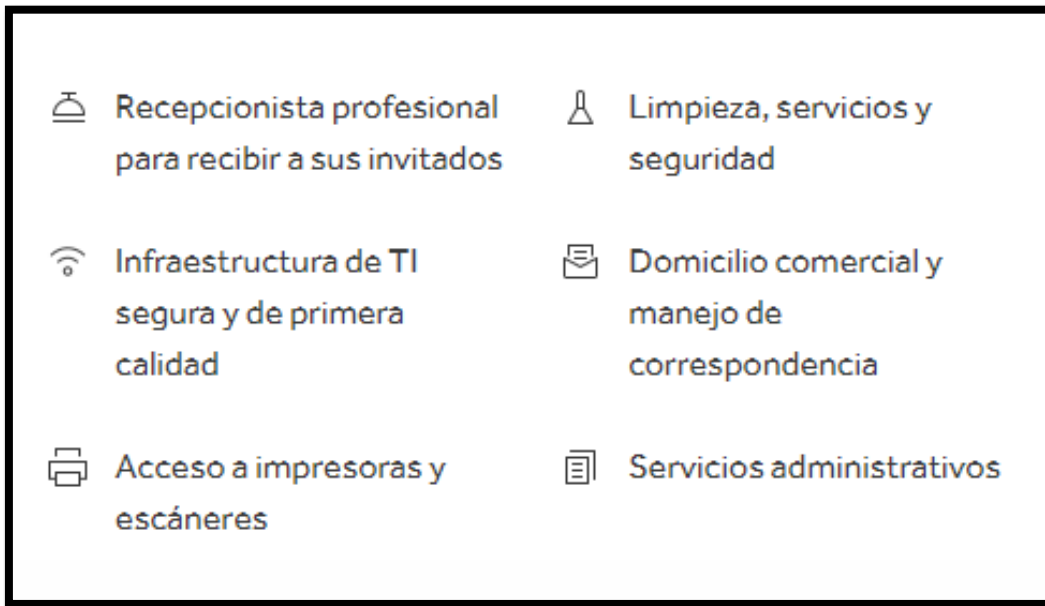


Grafico 21. Característica oficina coworking – Fuente Regus

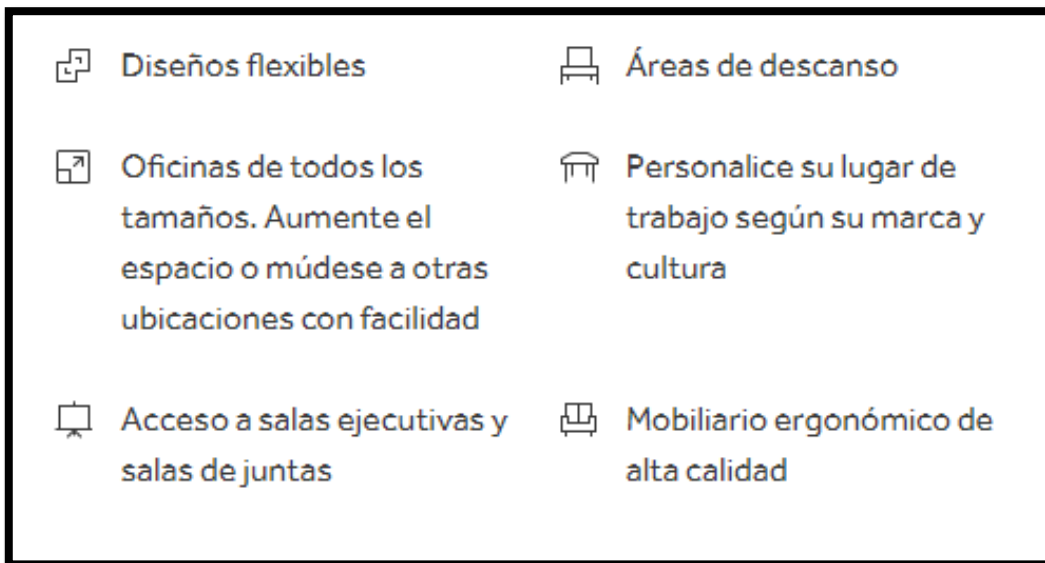


Grafico 22. Característica oficina coworking – Fuente Regus

Como podemos ver estos son perfecto para nuestro proyecto ya cuenta con todas las herramientas para poder llevar acabo nuestra operación

La oficina escogida para establecer nuestro centro de negocio estará ubicada

Edificio QBO, parque la 93 quinto piso, Bogotá

Y estas son las tarifas mensuales por su portafolio de servicios

- **Espacio de oficina:** Desde COP 780.000 por persona al mes
- **Coworking:** Desde COP 740.000 por persona al mes
- **Oficinas virtuales:** Desde COP 160.000 por mes
- **Salas de juntas:** Desde COP 72.100 por hora

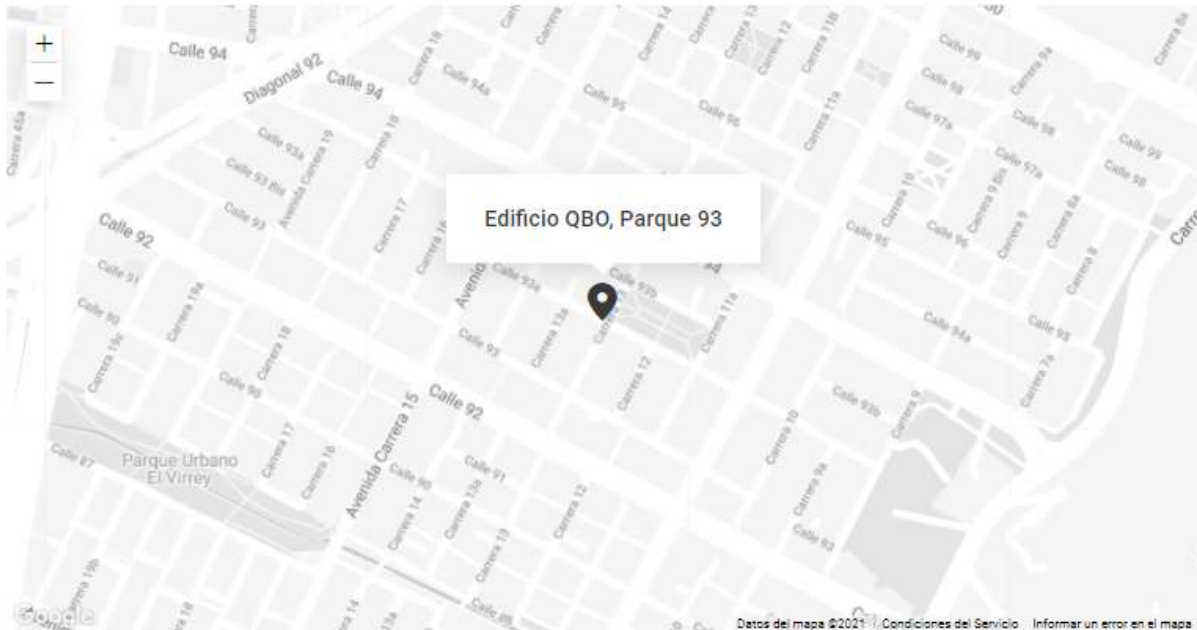


Grafico 23 – Ubicación geográfica edificio QBO - Fuente Regus <https://www.regus.com/es-mx/colombia/bogota/qbo-4122>

### 2.3.2.1. Ubicación geográfica

Para este proyecto vamos a trabajar bajo la modalidad de coworking, Los espacios de coworking son oficinas compartidas en las que profesionales autónomos, teletrabajadores y empresarios se dan cita para trabajar, y donde los gestores del espacio intentan conectar y crear oportunidades profesionales y personales entre y para sus miembros.

En su mayoría se trata de profesionales que no necesitan más que un portátil, un teléfono y una buena conexión a internet para poder realizar su trabajo: programadores, diseñadores, gestores de comunidades online, periodistas, comerciales, consultores.

La gran diferencia de este espacio singular con respecto a los centros de negocio y las clásicas oficinas compartidas es la figura del gestor, la persona que trabaja a tiempo completo para que los miembros se conozcan mejor y generar el clima de confianza y las dinámicas de colaboración que van a permitir acelerar las oportunidades de trabajo y ayuda.

El *coworking* es, en esencia, una evolución del trabajo colaborativo. El concepto nació en San Francisco en 2005 debido a los cambios en la economía. Como seres humanos, somos sociales; y nuestra economía es cada vez más social, con más contactos, con más interacciones. Gracias a la evolución de

internet, somos más productivos que nunca. Una sola persona es capaz de efectuar el trabajo que antes realizaba una empresa.

### 2.3.2.2. Canales de distribución

Los canales de distribución son el conjunto de medios que utiliza una empresa para hacer llegar el producto desde el fabricante hasta el cliente final.

Como este proyecto está fundamentado en un servicio de coaching empresarial los canales por los nos daremos a conocer serán:

Los medios de comunicación (radio, televisión), Las Redes sociales, para llevar a cabo este proceso contrataremos una agencia de publicidad que se encargara de toda la gestión de publicidad en el mercado.

### 2.3.3. Precio

El precio es la cantidad necesaria para adquirir un bien o un servicio esta suele ser una cantidad monetaria.

En cuanto a los precios **Mr. Coach Colombia** maneja las siguientes tarifas por cada uno de los servicios prestados:

Portafolio	Costo	Duración
Talleres – Seminarios	4.000.000,00	4 Horas
Capacitaciones	7.500.000,00	8 Horas
Webinarios	50.000 c/u	1 Horas

Tabla 7. Portafolio de Servicios Elaboración Propia

### 2.3.3.1 Costo total y unitario del producto o servicio

#### 2.3.3.1.1. Determinación de costos fijos de producción o prestación del servicio

Los costos fijos son aquellos costos que no dependen de la producción directamente los cuales se generan periódicamente, es decir, produzca o no produzca la empresa estos costos deben ser cancelados.

Para nuestro proyecto los costos fijos serian, el arriendo de la oficina que alquilemos para llevar acabo nuestra operación, los salarios de nuestros empleados. entre otros.

### **2.3.3.1.2. Determinación de costos variables de producción o prestación del servicio**

Los costos variables son aquellos costos que varían de acuerdo con la producción que se desarrolla en una empresa u organización, es decir, con la cantidad de bienes o servicios que se estén produciendo.

Entre las principales características de los costos variables podemos destacar que:

- Son controlables a corto plazo.
- No dependen del tiempo sino del volumen de unidades producidas.
- Son proporcionales a la actividad.
- Son controlados y regulados por la gerencia de la organización.
- Para nuestro proyecto los costos variables serían el transporte de nuestros coach, el material de papelerías, los salarios de los coach que contratemos etc.

### **2.3.3.1.3. Costo Total**

Los costos totales se refieren a la totalidad de costos que intervienen en la operación, en ese orden de ideas los costos totales se componen de la siguiente manera: la suma de costos variables y costos fijos nos da los costos totales, por ejemplo, para los costos fijos sería el alquiler de un edificio y los salarios de los empleados, y para los costos variables la materia prima, entre otros.

Los costos totales se calculan de la siguiente manera:

costos totales = costos fijos + costos variables.

### **2.3.3.1.4. Costo individual del producto o servicio**

Normalmente la estimación del costo de un proyecto se realiza al inicio del mismo, en la fase de planificación; la estimación de los costos permite a las empresas elaborar el presupuesto que se va a emplear en la operación, lo cual es muy importante, ya que al conocer todos los costos que se van a incurrir en la operación esto le permitirá a la empresa elaborar las estrategias correspondientes para minimizar los costos de la operación y de esta forma maximizar las ganancias.

### 2.3.3.2. Análisis de precio de la competencia

El análisis de precios es muy importante para determinar el valor en el mercado de un productos o servicios.

Al realizar este proceso deben tener en cuenta todos los costos que incurrieron en la operación y seguido a ello, que precios están determinados para productos o servicios similares en el mercado

En el mercado de coaching los precios de los servicios pueden varias mucho ya que hay muchas empresas que cobran por horas de trabajo y establecen una tarifa, o hay otras que cobran por aforo, en este mercado cada coach es libre de establecer sus propias tarifas,

Por ejemplo, la empresa integral coaching por una sección online y dependiendo del tema a trabajar tiene tarifas entre \$ 100.000 a 150.000 pesos por persona

La empresa Mano a la obra por una sección de coaching ejecutivo cobra \$ 200.000 por persona

### 2.3.3.3. Resultado estudio de mercado

Hoy en día hacer un estudio de mercado es muy importante para las empresas por más pequeña que sea, y más por la alta competencia que podemos encontrar en el mercado con el fin de determinar si nuestro proyecto tiene posibilidades de mantenerse en el mercado.

Por estos motivos las investigaciones de mercado son muy importante, sin embargos realizar un estudio de mercado es costoso, pero es una de las alternativas más adecuadas para mira la viabilidad de un producto o servicios.

Un estudio de mercado nos da luces acerca de los problemas y necesidades que podrían tener nuestros clientes y con base a esta información podemos dar solución y satisfacer las necesidades de nuestros clientes por medio de los servicios que prestamos.

### 2.3.3.5. Asignación de precio

Para la asignación de precios de los servicios que vamos a ofrecer con nuestro proyecto nos asesoramos sobre el tema, los costos de nuestra operación serian

Para una **Taller - Seminario** por 4 horas, el alquiler del lugar de trabajo más el coach que contratemos, más el material de trabajo para 30 a 45 personas tendríamos costos en la operación aprox. por \$ 2.000.000



Por otro lado, las **Capacitaciones** un coach entrenado con todas las certificaciones correspondiente nos puede estar cobrando \$ 4.000.000 y ello hay que sumarle el alquiler del lugar de trabajo, el material de trabajo

Por un **webinar** un coach entrenado con todas las certificaciones correspondiente nos puede estar cobrando \$ 1.000.000 la hora por sus servicios

Y las tarifas que manejamos en este proyecto son las siguientes tarifas

Portafolio	Costo	Duración
Talleres – Seminarios	4.000.000,00	4 Horas
Capacitaciones	7.500.000,00	8 Horas
Webinarios	50.000 c/u	1 Horas

Tabla 8. Portafolio de Servicios Elaboración Propia

### 2.3.4. Promoción

Las promociones se realizarán mediante ofertas de precio, regalos, promociones y descuentos especiales esto con el fin de llamar la atención de nuestros clientes y buscar que ellos se fidelicen con la marca

#### 2.3.4.1. Imagen publicitaria



Grafico 24. Imagen Publicitaria *Mr. Coach Colombia* S.A.S –Elaboración propia

#### **2.3.4.1. Canales publicitarios**

Los medios publicitarios son los canales que utilizan las empresas para mostrar sus productos o servicios, y con el objetivo de persuadir a la audiencia para que los compren o contraten sus servicios.

Como este proyecto está fundamentado en un servicio de coaching empresarial los canales por los nos daremos a conocer serán:

Los medios de comunicación (radio, televisión), Las Redes sociales, para llevar a cabo este proceso contrataremos una agencia de publicidad que se encargara de toda la gestión de publicidad en el mercado.

## CAPÍTULO 3

### ESTUDIOS TÉCNICOS DEL PROYECTO

#### 3.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONA

##### 3.1.1. Organigrama de la empresa

Para poder ejecutar nuestro proyecto el factor más importante es el Recurso humano, para este proyecto necesitamos contratar personal altamente calificado en las diferentes áreas que integran una empresa como lo son los departamentos Administrativo, Financiero, Mercadeo, de Recursos Humanos, de Gerencia, de comercial y ventas etc. para garantizar que nuestros clientes reciban un servicio de calidad ya que conociendo cada uno de los departamentos y las áreas de la empresa podemos enfocarnos en las identificación de las falencias a trabajar y las soluciones correspondientes necesarias.

Para ello nuestros personales debe tener mínimo un año de experiencia en el campo con estudios en administración de empresas o Psicología o estudios relacionados con el coaching empresarial, ya que en estas carreras abarca los temas a trabajar en nuestro proyecto y son fundamentales para el desarrollo de cada uno de los servicios que prestamos.

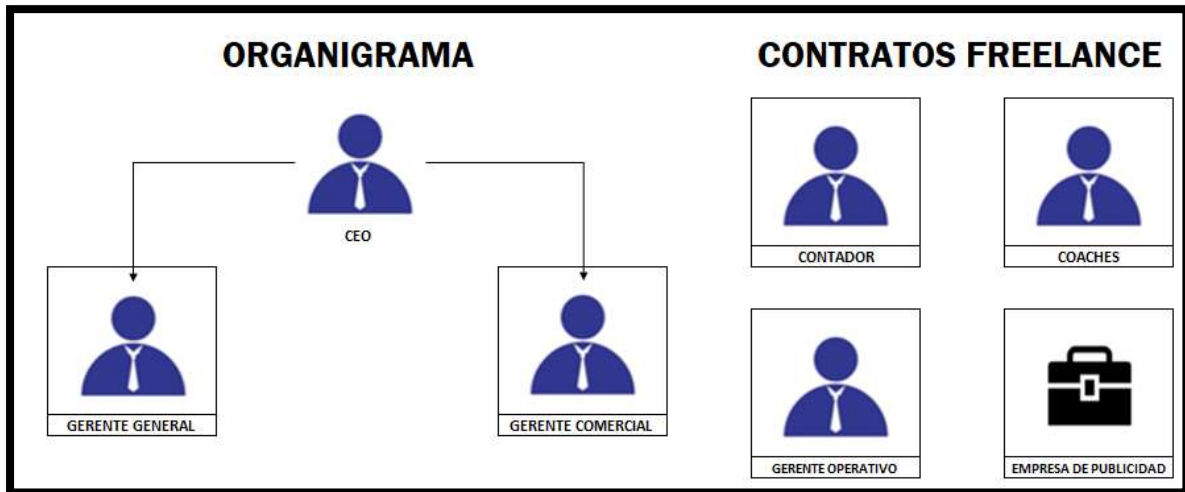


Grafico 25. Organigrama *Mr. Coach Colombia* – Elaboración propia

### 3.1.2. Funciones de los cargos

Para cumplir con los objetivos propuestos en este proyecto, se deberá contar con el siguiente equipo de trabajo el cual está diseñado atendiendo las necesidades del proyecto, a continuación, encontrará el organigrama de nuestra empresa definiendo las líneas de autoridad y el área a la cual pertenece cada cargo.

Para este proyecto necesitamos el siguiente personal

**Gerente General:** Se encargará de llevar el direccionamiento del proyecto, el gerente se encargada de las siguientes funciones

- Planeación de las actividades que se desarrollen dentro de la empresa
- Organizar los recursos de la entidad
- Definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, entre otras muchas tareas
- Fijación de una serie de objetivos que marcan el rumbo y el trabajo de la organización
- Crear una estructura organizacional en función de la competencia, del mercado, de los agentes externo para ser más competitivos y ganar más cuota de mercado
- Estudiar los diferentes asuntos financieros, administrativos, de marketing, etcétera.

**Gerente Comercial:** Planificar, organizar, dirigir, controlar y coordinar eficientemente el sistema comercial, diseñando estrategias que permitan el logro de los objetivos empresariales, dirigiendo el desarrollo de las actividades de marketing y las condiciones de venta de los servicios postales y afines.

### Contratos Por Freelance

**Empresa De Publicidad:** se encargará de hacer la respectiva publicadas para la empresa y el manejo de las redes sociales de las misma, además del manejo de la página web, entre otras funciones

**Coaches:** se encargarán de realizar las siguientes actividades los cuales serán contratados cuando se necesiten

- Sesiones Presenciales y/o en línea de Coaching Ejecutivo
- Capacitaciones
- Talleres - Seminarios
- Webinarios

**Un Contador:** Se encargará de todo el movimiento financiero de la empresa el contador se encargada de las siguientes funciones

- Documentar informes financieros para los clientes
- Revisar los libros contables de los clientes.
- Analizar las ganancias y los gastos.
- Elaborar el balance de los libros financieros.
- Redactar informes sobre el estado financiero de sus clientes.
- Manejar registros, sistemas y presupuestos financieros.
- Hacer auditorías financieras para sus clientes.
- Asesorar a los clientes en materia financiera, tales como mejoras para su negocio, reducción de costos entre otros.

**Gerente Operativo:** es aquel profesional que se encarga de la administración, planificación, implementación y supervisión de los diferentes procesos u operaciones que una empresa realiza en su día a día.

## **3.2. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

### **3.2.1. Nombre de la empresa**

Un nombre de empresa es un título que da el derecho exclusivo a utilizar cualquier signo o denominación como identificador de una determinada empresa. Sirve para distinguirla de otras, sobre todo cuando realizan actividades iguales o al menos muy parecidas.

Para este proyecto escogimos el siguiente nombre ***Mr. Coach Colombia***

### **3.2.2. Misión.**

En ***Mr. Coach Colombia*** nos dedicamos a la prestación de servicio de coaching, consultoría y capacitaciones empresariales e individuales y por medio de nuestros servicios buscamos satisfacer las necesidades de nuestros propiciándoles un servicio de calidad.

### **3.2.3. Visión**

Nuestro objetivo es ser la empresa de referencia en el mercado reconocidos por la calidad de nuestros servicios contribuyendo de una formar positiva a nuestros clientes

### 3.2.4. Objetivos de la empresa

Posicionar nuestra empresa en el mercado siendo líderes y referentes en el ramo de coaching, consultoría y capacitaciones empresariales e individuales

Brindar un excelente servicio con precios razonables y asequibles a nuestros clientes, lo que permita una fidelización con nuestra empresa.

#### 3.2.4.1. Objetivo en crecimiento y rentabilidad

El objetivo de crecimiento de nuestro proyecto se va a enfocar en un crecimiento anual, en se orden de ideas se proyectó que para el segundo la empresa tenga un crecimiento del 20% eso si esto dependerá de las ventas anuales, analizando el mercado tener un 20% de crecimiento anual es bueno y es una meta que sabemos se puede llegar a cumplir ya que con una buena captación de clientes y una buena campaña de marketing este objetivo es posible.

Para el primer año con el modelo de negocio que tenemos pactado se busca tener ingresos mensuales por un valor de \$ 75.500.000 mensuales aprox. y al año de \$ 906.000.000 aprox. con una estimación de crecimiento de 20% anula después del segundo año

#### 3.2.4.2. Objetivo en participación de mercado

La proyección de este proyecto se va a enfocar en un crecimiento anual del 20% en cada uno de sus servicios esto dependerá de la demanda potencial en el mercado y con ello buscamos abarcar los siguientes factores.



Figura 1. Proyección de en el mercado – Fuente Economipedia

### 3.2.4.4. Matriz DOFA



Figura 2. Matriz DOFA – Fuente <https://unejemplosencillo.blogspot.com/>

#### DEBILIDADES

- Es un proyecto nuevo
- Poca experiencia en el mercado

#### OPORTUNIDADES

- Sector en constante crecimiento, el mercado del coaching es muy amplio.
- Las redes sociales son un aliado muy importante para este proyecto para dar a conocer nuestros servicios
- Uso de las Tecnologías de la información y la comunicación

#### FORTALEZAS

- inversión baja para iniciar el proyecto
- Diversificación del portafolio de servicios, la variedad de servicios que ofrecemos con este proyecto se ajusta a las necesidades de nuestros clientes.
- Sesiones virtuales, la utilización de las nuevas tecnologías, nos ayudan a ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes desde la distancia por medio de los distintos canales de comunicación que existen (video llamada, correo electrónico, WhatsApp, etc).

- Estrategia de precios

## **AMENAZAS**

- Alta competencia en el mercado
- Riesgo elevado de nuevos competidores; cualquier persona puede ejercer como coaching con una preparación básica

### **3.2.4.5. Matriz DOFA con estrategias**

#### **Fortalezas + Oportunidades**

El coaching empresarial es una práctica que en lo últimos año ha tomado mucha fuerza en las empresas, utilizando el coaching como herramienta para mejorar sus procesos, capacitar a su personal con el fin de ser más competitivos en el mercado.

El coaching ayuda a las personas a ver más allá de lo que perciben sus ojos y les brinda una visión distinta de las cosas, y eso es lo que se busca con este proyecto ayudar a las empresas a dar soluciones a los problemas que no permiten que avanza y crecer en el mercado.

Por otro lado, para este proyecto la tecnología es muy importante ya que con los últimos acontecimientos que está afrontando el mundo, en donde todos debemos estar aislados las diferentes herramientas tecnológicas nos ayudaran a estar más cerca con nuestros clientes desde la distancia

#### **Fortalezas + Amenazas**

Con las fortalezas que contamos buscamos disminuir las amenazas que se encuentran identificadas, minimizando el impacto que pueda tener en el proyecto y que puedan llegar a afectarlo, para estar un paso delante de nuestra competencia, analizamos el mercado identificando cuáles son las falencias de nuestra competencia para que en nuestro proyecto no se repitan estos mismos errores.

Como somos una nueva empresa en el mercado, el buen servicio será uno de nuestros pilares más importantes y por ello contamos con el mejor personal, el cual cuenta con una excelente preparación profesional lo que nos ayudará a resaltar en el mercado

#### **Debilidades + Amenazas**

Con el fin que nuestras debilidades no se conviertan en amenazas, la buena estructuración de nuestros servicios, la contratación de un buen personal, podremos mitigar y controlar los factores que pueda afectar a nuestro proyecto.



## Debilidades + Oportunidades

Nuestras debilidades las podemos contrarrestar con una buena preparación estudiando todos los factores que nos puedan llegar a afectar reduciendo las debilidades y optimizando nuestras fortalezas y para ello es importante contar con el mejor personal el cual se estará capacitación constantemente para prestar el mejor servicio para nuestros clientes, para solucionar el problema de la experiencia buscamos realizar alianzas estratégicas con otras empresas que nos puedan ayudar a brindar un mejor servicio.

### 3.3. IMAGEN CORPORATIVA

#### 3.3.1. Logotipo de la empresa

El logotipo se define como un símbolo formado por imágenes o letras que sirve para identificar una empresa, marca, institución o sociedad y las cosas que tienen relación con ellas.

**Lo más importante de un logotipo es que sea:**

- **LEGIBLE:** independientemente del tamaño al que lo usemos
- **RESPONSIVE:** que podamos adaptarlo a diferentes escalas y formatos sin perder su esencia (imprescindible con la importancia que han tomado las redes sociales y las webs adaptativas).
- **REPRODUCIBLE** en cualquier material.

Que genere **IMPACTO VISUAL**, de manera que nos llame la atención a simple vista y sea fácilmente recordado.

**ATEMPORAL Y ÚNICO**, diferenciándose dentro de la competencia y con un diseño perdurable en el tiempo.

El logotipo de **Mr. Coach Colombia** es el siguiente



Figura 3. Logo *Mr. Coach Colombia* – Elaboración Propia

### **3.3.2. Eslogan de la empresa**

El eslogan es una frase o dos que destaca lo que hace una empresa, hace hincapié en un valor o característica, o aclara la misión de su marca.

El eslogan de **Mr. Coach Colombia** es **“Una forma distinta de ver el mundo”**

## **3.4. ESTUDIO TÉCNICO**

### **3.3.1. Localización optima**

Para este proyecto vamos a trabajar bajo la modalidad de coworking, Los espacios de coworking son oficinas compartidas en las que profesionales autónomos, teletrabajadores y empresarios se dan cita para trabajar, y donde los gestores del espacio intentan conectar y crear oportunidades profesionales y personales entre y para sus miembros.

La oficina escogida para establecer nuestro centro de negocio estará ubicada en la **Calle 93 #19-55** escogimos la sede de este proyecto en esta ubicación por las vías de acceso, es una zona comercial y más por el plus que le puede dar a nuestro proyecto

### **3.4.2. Tamaño Optimo**

Este proyecto está estructurado y proyectado para ofrecer 40 horas de trabajo por cada coach durante el mes, divididas de la siguiente manera Talleres - seminarios se estima vender 3 negocios al mes, al igual con los demás servicios prestados por la empresa 3 capacitaciones, 4 Webinars online vendidos en el mes para un total de 10 servicios vendidos para un total de 60 horas para un total de 40 negocios vendidos el primer año y más de 480 horas al año claro este número puede aumentar todo depende de una buena campaña de publicidad y por otro lado y no menos importante el servicio que prestemos a nuestros clientes

### **3.4.3. Tecnología del proyecto**

Para poder ejecutar nuestro proyecto el factor más importante es el Recurso humano, para este proyecto necesitamos contratar personal altamente calificado en las diferentes áreas que integran una empresa como lo son los departamentos Administrativo, Financiero, Mercadeo, de Recursos Humanos, de Gerencia, de comercial y ventas etc. con el fin garantizar que nuestros clientes reciban un servicio de calidad y solo un personal altamente entrenado y capacitado lo puede hacer

Por otro lado, el factor tecnológico también es muy importante ya que por medio de este nos vamos apoyar para el desarrollo de nuestras actividades desde el uso de equipos de computación y como estrategia de mercadeo la utilización de las redes sociales en donde nos daremos a conocer

#### **3.4.4. Diseño de proceso productivo**

Cada uno de nuestros servicios está estructurado de la siguiente manera  
Para los talleres y seminarios y capacitaciones el proceso se fundamenta

##### **Análisis Y Diagnostico**

- Reunión con los jefes de cada departamento (análisis de las necesidades del cliente),
- Propuesta de servicios. capacitación, webinar, seminarios etc.
- Primer contacto con el cliente, se evalúan y se especifican el aspecto a trabajar

##### **Planificación De La Acción**

- Sesión de coaching.
- Se emite un informe
- Se hace el respectivo Feedback.
- Evaluación Y Seguimiento.

## **CAPÍTULO 4**

### **ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZATIVOS.**

#### **4.1. DEFINICIÓN FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA**

La forma jurídica de una empresa es la modalidad legal que un profesional o sociedad escoge para llevar a cabo una actividad económica. Afecta a las obligaciones tributarias y contables, a la afiliación a la Seguridad Social y a la responsabilidad frente a terceros.

Toda persona física o grupo de personas que va a desarrollar una actividad debe elegir una modalidad legal también conocida como forma jurídica.

La forma jurídica determina a su vez diferentes aspectos del negocio:

- Las obligaciones fiscales y de contabilidad.
- La inversión económica inicial.
- La afiliación a la Seguridad Social.
- La responsabilidad frente a terceros.

##### **4.1.1. Riesgo patrimonial**

Riesgo patrimonial es la probabilidad de ocurrencia de cualquier evento interno o externo en una organización que nos afecta en tiempo, costo, calidad y

alcance. La administración de esos eventos, en donde los directores o gerentes tienen toda la responsabilidad directa en todos los planes y acciones preventivas para gestionar o disminuir que cuando se presente un riesgo puedan aplicar medidas correctivas.

#### **4.1.2. Figura Societaria escogida**

La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capital, de naturaleza comercial, conformada por una o varias personas naturales o jurídicas, que fue creada por la ley 1258 de 2008.

Una de las características de la S.A.S es su constitución, que como su nombre lo indica, es simplificada en la medida en que se puede constituir mediante documento privado, excepto si en su constitución se aportan bienes sujetos a escritura pública, caso en el cual sí se debe constituir mediante escritura pública.

Es decir que por regla general no es necesario constituir la mediante escritura pública en notaría, sino que es suficiente con un contrato privado, que luego se inscribe en el registro mercantil, según lo contempla el artículo 5 de la ley 1258 de 2008.

El único formalismo especial, es la necesidad de autenticar el documento privado de constitución por todos los que participen en él, autenticación que no es una escritura pública, sino un simple reconocimiento de firmas ante notario.

El capital de la S.A.S está conformado por acciones de igual valor, que no puede ser negociadas en el mercado de valores o bolsa de valores, como es el caso de las sociedades anónimas.

#### **4.1.3. Definición de S.A.S.**

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, insistió Plata.

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 constitución.

#### **4.1.4. Minuta de constitución, concepto y documento de constitución de la empresa**

La Minuta de constitución es un documento, de carácter privado, que contiene la declaración de voluntad de constituir la empresa. En este documento se tiene que detallar:

Los datos generales y los de los socios: nombres y apellidos, edades y números de DNI

- A qué se va a dedicar la empresa
- Qué tipo de empresa que se va constituir
- El tiempo de duración de la empresa
- Dónde va a funcionar (domicilio comercial)
- Los estatutos, las pautas y directivas, sanciones, responsabilidades, cargos entre otras
- Los aportes de cada miembro, los cuales pueden ser: bienes dinerarios (dinero y sus medios sustitutos tales como cheques, pagarés, letras de cambios, etc.) y/o bienes no dinerarios (inmuebles o muebles tales como escritorios, sillas, etc.)
- El capital social o patrimonio social de la empresa
- Este documento debe ser elaborado y firmado por un abogado.

## **4.2. PROCEDIMIENTOS LEGALES PARA LA FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

### **4.2.1. Formalización comercial**

La formalización empresarial, según la Cámara de Comercio de Bogotá, se resume en ejercer una actividad económica bajo las normas del Estado, es decir: “trabajar con todas las de la ley”. La formalización permite que el empresario se proyecte en el tiempo consolidando su iniciativa.

Además, la formalización les permite a los empresarios ganar más visibilidad en el mercado, acceder a diferentes servicios financieros, participar en licitaciones o concursos, contratar con el Estado y tener acceso a los programas de promoción, desarrollo y fortalecimiento que lideran las Cámaras de Comercio del país.

Las empresas formalizadas también pueden recibir recursos del Estado, algunos en calidad de préstamo y otros que pueden llegar a ser condonados. Estos procesos de cofinanciación generalmente se dan en el marco de convocatorias que realizan las Cámaras de Comercio, iNNpulsa o el Programa de Transformación Productiva, entre otros, para el desarrollo de diversos proyectos encaminados a fortalecer las competencias de los negocios.

La formalización también es un requisito para exportar y contribuye a la probabilidad de supervivencia de las firmas. Según Confecámaras, las empresas que exportan tienen un 70% de probabilidades de permanecer activas en

contraste con el 50% que tienen aquellas que se dedican a satisfacer el mercado interno.

#### **4.2.1.1. Cámara de Comercio, Registro Único empresarial, Consulta de Homonimia, CIU**

Cámara de Comercio de Bogotá: La Cámara de Comercio de Bogotá es una institución que ha marcado el desarrollo de la ciudad y la región, y su historia, íntimamente ligada a los acontecimientos económicos, políticos, sociales y culturales de esta capital, se remonta al año 1878 cuando un grupo de visionarios, conformado por José Manuel Restrepo, Ramón del Corral, José Camacho Roldán y Jorge Holguín, se propuso fomentar la creación de empresas, defender los intereses de los empresarios y emprendedores de la ciudad, y ser un organismo asesor y consultor del Gobierno.

El Registro Único Empresarial y Social (RUES): es un sistema integrado de información en tiempo real, que ofrece servicios a empresarios de todo el país. También, agiliza las consultas y trámites del registro mercantil, del registro de proponentes o de las entidades sin ánimo de lucro que administran las Cámaras de Comercio.

**Consulta de Homonimia:** El Control Nacional de Homonimia permite que el registro de nombres de sociedades y establecimientos de comercio sea controlado no solo en la jurisdicción en la cual se realiza la inscripción del mismo sino también a nivel nacional. Esta consulta permite conocer si existen o no otras empresas o establecimientos con el mismo nombre de la empresa que el empresario desea registrar. Antes de consultar un nombre tenga en cuenta las siguientes recomendaciones:

De acuerdo con la Ley, la Cámara de Comercio no registra nombres iguales a otros que ya se encuentren inscritos. En consecuencia, no se matricula a una persona natural o jurídica, ni a un establecimiento de comercio, sucursal o agencia que tenga el mismo nombre de otro ya inscrito.

Es responsabilidad del usuario realizar la Consulta de Marca para evitar conflictos con los Nombres registrados ante la Superintendencia de Industria y Comercio

La inscripción por parte de la Cámara de Comercio de un nombre no significa que él no genere confusión o error en el mercado.

Tenga en cuenta que la inscripción en el registro mercantil de un nombre similar a otro ya inscrito no impide la posible aplicación de sanciones por la autoridad competente.

Para evitar posibles sanciones legales, evite matricular nombres que puedan generar confusión con otros ya registrados.

Es conveniente que el nombre que se pretende utilizar sea tan distinto como sea posible de los que ya se encuentren registrados.

Ninguna Cámara de Comercio del país se encuentra autorizada para reservar un determinado nombre. Si entre el tiempo de la consulta del nombre y el momento en el que se presente para inscripción el nombre respectivo ya se ha inscrito otro igual, no podrá accederse al registro. La consulta no le garantiza ninguna prioridad al nombre ni ningún derecho a usarlo. Para evitar este inconveniente realice su matrícula lo antes posible.

No son diferenciadores las expresiones que identifican el tipo de sociedad o que por ley deben añadirse al nombre (Ltda, S.A, S en C). Por ej.: Carnes y Carnes S en C se considera idéntico al nombre Carnes y Carnes Ltda.

Tenga en cuenta que en caso de duda conviene que se acerque a la sede de la cámara de comercio más cercana para preguntar expresamente por la posibilidad de inscribir un determinado nombre.

Para la consulta de homonimia se realiza en la página de la cámara de comercio de Bogotá:



Figura 4. Consulta de Homonimia – Fuente Cámara comercio

**CIIU:** Todas las actividades económicas de las empresas se deben identificar de acuerdo con el Código Internacional Industrial Uniforme denominado CIIU y adoptado por nuestro país para la Clasificación Empresarial, a través de la Clasificación Nacional de Ocupaciones.

El CIIU Con el propósito de clasificar las actividades económicas de los empresarios del país de la manera más precisa, las cámaras de comercio del país, a partir del año 2000, se rigen por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas. El Código CIIU fue elaborado por la Organización de Naciones Unidas y la revisión 4 es una adaptación para Colombia hecha y revisada por el DANE.

Para el caso de **Mr. Coach Colombia** contamos con la siguiente nomenclatura del código CIIU:

## 7020: Actividades de consultoría de gestión

### Búsqueda por código CIIU

Seleccione el método de búsqueda:

Por código CIIU  Estructura detallada

Digite el código:

SECCIÓN >>				
Seleccionar	Código CIIU	SHD	Descripción	Nota Explicativa
<a href="#">Seleccionar</a>	7020		Actividades de consultoría de gestión	<a href="#">Ver Nota</a>

Figura 4. Consulta código CIIU – Fuente Cámara de Comercio

### 4.2.2. Formalización tributaria

Al igual que las demás formas societarias, la SAS debe cumplir con las obligaciones tributarias impuestas por la ley. Su proceso contributivo se fundamenta en el artículo 95 numeral 9º de la Constitución Política de Colombia, según el cual todos los ciudadanos tienen el deber de “contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del Estado dentro de conceptos de justicia y equidad”.

Los impuestos nacionales que generan obligaciones especiales de procedimiento para el pago y el control de los mismos son: el Impuesto de Renta y Complementarios (Ganancias Ocasionales), el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto de Timbre, Impuesto a los Gravámenes Financieros, y el Impuesto al Patrimonio y el recaudo anticipado denominado

Retención en la Fuente.

#### 4.2.2.1. Impuestos nacionales y distritales que debe tributar la empresa

Tener una empresa es sinónimo de inversión, producción, desarrollo y comercio. Pero también de responsabilidad y de cumplir con todas las obligaciones tributarias que amerite afrontar cada año. En el siguiente post veremos qué impuestos pagan en Colombia las empresas.

cada año las personas naturales, jurídicas y grandes contribuyentes deben declarar y pagar sus impuestos ante la DIAN como lo establece la ley. Todos sin falta deben ser responsables de pagar estos tributos y así evitar ser sancionados y multados.



En Colombia las empresas deben cancelar sus tributos, y entre los impuestos que deben pagar se encuentran:

- Impuesto de Renta
- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Retención en la Fuente
- ICA
- Impuesto al Patrimonio
- Gravamen a los Movimientos Financieros

### **Impuesto de Renta**

La Declaración de Renta es un impuesto anual el cual grava las utilidades que genere la empresa del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. Cada año es modificada la tarifa del impuesto, teniendo para los últimos cuatro años las siguientes cifras:

- Año 2019: 33%
- Año 2020: 32%
- Año 2021: 31%
- Año 2022: 30%

La fecha de la declaración anual es programada y publicada en el Calendario Tributario de la DIAN, y se determina conforme el número de identificación tributario (NIT) asignado a la empresa.

### **Impuesto al Valor agregado (IVA)**

El IVA es un impuesto de carácter nacional que grava la venta de bienes, la prestación de servicios, las importaciones y la circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar. La tarifa general actualmente es del 19%. Esta tarifa determina que toda empresa que venda bienes o preste servicios, debe calcular un 19% adicional al valor del producto por concepto de IVA.

Toda empresa responsable de declarar IVA tiene dos periodos para pagar como lo establece el artículo 600 del estatuto tributario, uno bimestral y otro cuatrimestral.

**Bimestral:** contribuyentes con ingresos brutos al 31 de diciembre del año gravable anterior iguales o superiores a 92.000 UVT (\$3.152.840 para el 2019)

**Cuatrimstral:** contribuyentes con ingresos en el año anterior menores a 92.000 UVT (3.152.840 para el 2019)

La declaración para ambos periodos debe realizarse entre el 12 y el 26 de mayo como lo estipula el Decreto 2345 de diciembre de 2019.

## **Retención en la Fuente**

No es propiamente un impuesto, pero si es un mecanismo anticipado de recaudo del impuesto de renta. Las retenciones se manejan en dos vías, activas y pasiva.

**Las activas:** toda persona jurídica cada vez que cancela, está obligado a efectuar la retención en la fuente al beneficiario. Este valor recaudado debe ser declarado y pagado mensualmente, dentro de las fechas previamente fijadas por el calendario tributario.

**Las pasivas:** cuando la empresa presta sus servicios o vende bienes, su cliente deberá realizarle una retención en la fuente, de manera que todo negocio debe tener en cuenta actividad y usuarios para proyecta su flujo de caja, restando de los mismos el valor de la retención en la fuente que se le debe efectuar. En otras palabras, la retención en la fuente debe ser restada al impuesto de renta total que deberá pagar al año siguiente.

## **ICA**

El Impuesto de Industria y Comercio (ICA) es un impuesto de carácter municipal que se genera por el ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios en jurisdicción del Distrito Capital de Bogotá, ya sea que se cumpla de forma permanente u ocasional, en inmueble determinado, con establecimiento de comercio o sin ellos.

Existen dos regímenes de pago, el común y el simplificado.

### **ICA: Régimen Común**

A este régimen pertenecen las personas jurídicas y aquellas naturales que realizan una actividad industrial, comercial o de servicios, de forma permanente u ocasional y deben declarar y pagar el impuesto ICA, cada dos meses.

En cuanto a las fechas para declarar y pagar el Impuesto de Industria y Comercio en el Régimen Común, fueron modificadas por la ampliación de la cuarentena generada por el COVID- 19 en Resolución SDH-000256 de 2020.

### **ICA: Régimen Simplificado**

A este régimen pertenecen las personas que cumplen con las siguientes características:

- Que en el año anterior o en el año en curso obtener ingresos brutos totales provenientes de la actividad, inferiores a 3.500 UVT.
- No tener más de un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejerzan su actividad.

- En el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.
- No ser un usuario aduanero.
- No celebrar en el año inmediatamente anterior ni en el año en curso contratos de venta de bienes y/o prestación de servicios gravados por valor individual, igual o superior a 3.500 UVT.
- El monto de sus consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras durante el año anterior o durante el respectivo año no debe superar la suma de 3.500 UVT.

### **Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF)**

Este impuesto se conoce como el 4 por 1.000 (monto de la transacción multiplicado por 0.004), que cobran las entidades financieras por las transacciones financieras que se hacen en cuentas de ahorro y corriente. El GMF fue creado con el fin de cubrir las crisis habidas y por haber en el país.

El recaudo del impuesto lo hacen las entidades bancarias, pero luego debe ser enviado a las arcas del gobierno.

Conocer qué impuestos que pagan en Colombia las empresas permite a los dueños de empresas y a los nuevos emprendedores, estar al día con la declaración y pago oportuno de todos estos tributos, que no solo son nacionales, sino que también son de orden municipal. Pagar a tiempo evita sanciones y pagar dinero extra sobre el monto declarado.

#### **4.2.2.2. Registro Único tributario**

El Registro Único Tributario, RUT, administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio; los responsables del Régimen Común y los pertenecientes al régimen simplificado; los agentes retenedores; los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros, y los demás sujetos de obligaciones administradas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, respecto de los cuales esta requiera su inscripción.

### **Contar con el RUT le permite:**

- Que terceros con quienes usted sostenga una relación comercial, laboral o económica identifiquen su actividad económica registrada en el RUT.
- Acreditar e identificar la actividad económica ante terceros con quienes sostenga una relación comercial, laboral o económica en general.
- Identificar y reconocer sus obligaciones Tributarias Aduaneras y Cambiarias TAC frente al Estado Colombiano.
- Realizar los trámites relacionados con el cumplimiento de las obligaciones TAC a través de los servicios en línea y presenciales que le ofrece la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- La inscripción en el RUT no tiene ningún costo, el trámite es completamente gratuito, así como el formulario requerido para ello.
- La inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), deberá efectuarse en forma previa al inicio de la actividad económica, al cumplimiento de obligaciones administradas por la U.A.E. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), y en general, a la realización de operaciones en calidad de importador, exportador o usuario aduanero.

Las personas naturales que en el correspondiente año gravable adquieran la calidad de declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, acorde con lo establecido en los artículos 592, 593 y 594-1 del Estatuto Tributario, tendrán plazo para inscribirse en el Registro Único Tributario (RUT) hasta la fecha de vencimiento prevista para presentar la respectiva declaración. Lo anterior, sin perjuicio de la obligación de registrarse por una situación diferente.

#### **4.2.2.3. Tramites DIAN: Firma digital y resolución de facturación**

**La Firma Electrónica:** es un conjunto de datos electrónicos que acompañan o están asociados a un documento electrónico y cuyas funciones básicas son

- Identificar al contribuyente de manera inequívoca.
- Asegurar la integridad del documento firmado, es decir que sea exactamente el mismo que el original y no ha sufrido alteración o manipulación alguna.
- Asegurar la exclusividad del documento firmado.

- Los datos que utiliza el firmante para realizar la firma son únicos y exclusivos y, por tanto, posteriormente, no puede negarse la firma el documento.
- La base legal de la Firma Electrónica en Colombia está recogida en la Ley 527 de 1999 y la define como “valor numérico que se adhiere a un mensaje de datos y que, utilizando un procedimiento matemático conocido, vinculado a la clave del iniciador y al texto del mensaje, permite determinar que este valor se ha obtenido exclusivamente con la clave del iniciador y que el mensaje inicial no ha sido modificado después de efectuada la transformación”.
- Con la expedición de la Resolución No. 00070 del 3 de noviembre de 2016, modificada por la Resolución 22 de abril 3 de 2019, se define la Firma Electrónica como la combinación de una Identidad Electrónica y
- un Código Electrónico que sirve para el cumplimiento de deberes formales y tareas electrónicas habilitadas en los Servicios Informáticos Electrónicos de la DIAN.
- Resolución No. 00070 del 03 de noviembre de 2016: Por la cual se reglamenta el uso de firma electrónica en los servicios informáticos electrónicos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.
- La resolución de facturación es una autorización para la utilización de ciertos números para ser utilizados en los consecutivos de las facturas, esta autorización debe pedirse ante la DIAN, esta resolución tiene una vigencia máxima de dos (2) años a partir de la fecha de emisión; y si al cabo de los dos años estos consecutivos no se han utilizado se deberá se debe pedir autorización a la DIAN para ampliar la fecha de vencimiento o pedir una nueva resolución.
- Todo contribuyente que esté obligado a expedir factura debe solicitar la respectiva resolución de autorización a la DIAN.
- Esta autorización es exigida por la DIAN incluso a los no responsables del impuesto a las ventas, antiguo régimen simplificado, en el caso en que opten por expedir factura.

### **4.3. FORMALIZACIÓN LABORAL**

#### **4.3.1. Breve contexto de las obligaciones laborales en Colombia.**

De acuerdo con las normas laborales vigentes, cuando una empresa firma un contrato de trabajo con una persona el empleador no solo queda obligado a realizar el pago de un salario, sino que además debe cumplir con otro tipo de obligaciones como lo es el pago de las prestaciones sociales, la seguridad social de acuerdo al código sustantivo del trabajo

Las empresas están facultadas para firmar contratos de trabajo que, de acuerdo con su duración, pueden ser a término fijo o indefinido, y pactarse de manera verbal o escrita.

A continuación, veremos algunas de las más detalladas las obligaciones laborales que unan empresa debe cumplir cuando contrata a una persona:

- La seguridad social: es el conjunto armónico de entidades públicas y privadas, normas y procedimientos y está conformado por los regímenes generales establecidos para pensiones, salud, riesgos laborales, subsidio familiar y los servicios sociales complementarios que se definen en la ley. Este es un sistema que cubre eventualidades como la de alteración a la salud, incapacidad laboral, desempleo, vejez y muerte, para cuya protección se establecieron los sistemas de Salud, Pensiones, Riesgos Laborales y de Subsidio Familiar.
- Beneficios para trabajadores
- Garantía de protección de los derechos fundamentales.
- Prestaciones asistenciales y económicas para el trabajador y su familia.
- Generación de ingresos que mejoran la económica doméstica.
- Recreación y cultura para el trabajador y la familia.
- Seguridad y salud en el trabajo.

### **Beneficios para empleadores**

- Permitir que los trabajadores y sus familias se beneficien del sistema de seguridad social integral.
- Crear y mantener un ambiente laboral seguro para los trabajadores y contratistas.
- Cobertura de los riesgos por parte del sistema
- Cumplimiento de las normas
- Aumento de la productividad del negocio.

**Vacaciones laborales:** Todo trabajador vinculado con un contrato de trabajo tiene derecho a vacaciones anuales remuneradas en las condiciones que a continuación se señalan.

El trabajador tiene derecho a 15 días hábiles continuos de vacaciones por cada año de trabajo.

Así lo señala el artículo 186 del código sustantivo del trabajo:

*«Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas.»*

Para el caso de los trabajadores que desarrollan las siguientes actividades le corresponden por vacaciones 15 días hábiles por cada 6 meses de trabajo:

*«Los profesionales y ayudantes que trabajan en establecimientos privados dedicados a la lucha contra la tuberculosis, y los ocupados en la aplicación de rayos X, tienen derecho a gozar de quince (15) días de vacaciones remuneradas por cada seis (6) meses de servicios prestados.»*

Se hace énfasis en que las vacaciones corresponden a 15 días hábiles, más no calendario, es decir, que se tienen que descontar los domingos y festivos, a partir del día en que el trabajador inicia el disfrute de las vacaciones.

Las vacaciones se causan una vez se cumple un año de trabajo, ya que la norma señala que se otorgan a los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un año.

**Pensión:** Es una prestación económica que reciben mensualmente los trabajadores, dependientes o independientes, en el momento de su retiro laboral con base en los aportes que hicieron a un fondo de Pensión Obligatoria durante su vida laboral.

Puede ser de vejez, cuando se recibe al término de las semanas, años cotizados y valor acumulado en el fondo de pensiones; de invalidez, cuando se está incapacitado en más del 50% para laborar; o de sobrevivencia, cuando el trabajador muere y la reciben quienes lo sobreviven.

Adicionalmente, la reforma pensional del 2003, Ley 797 de 2003, dispuso un incremento en la cotización de 0.5% sobre el salario base de cotización para el 1 de enero del 2006. • Al trabajador le corresponde: 4% de salario mensual • Al empleador le corresponde: 12% del salario mensual.

**Salud:** El sistema cubre las contingencias que afectan la salud del trabajador y de su familia que están establecidas en el programa de atención denominado Plan Obligatorio de Salud -POS- y la maternidad. El empleador debe consignar el 12% del salario mensual del trabajador, del cual el 8% está a cargo del empleador y el 4% restante a cargo del empleado. Este monto es deducido del salario mensual del trabajador.

En ese orden de ideas la salud se paga de la siguiente manera

- **empleado: 4% • empleador: 8.5%**

**Riesgos profesionales:** La ley 100 de 1993 fue la base para que se estructurara el Sistema de Riesgos Profesionales y fue el Decreto 1295 de 1994 quien definió cómo operaría este sistema en las empresas colombianas. En diciembre del 2002 se expidió la ley 776 donde se dictan normas sobre la organización, administración y prestaciones del Sistema General de Riesgos Profesionales. El Sistema General de Riesgos Profesionales lo conforman:

- Las ARPS, es decir, las Administradoras de Riesgos Profesionales públicas y privadas.
- Los empleadores y los trabajadores
- Las entidades encargadas del control y vigilancia del sistema como el Ministerio de Protección Social.

El Sistema General de Riesgos Profesionales tiene un fin básico: Prevenir, proteger y atender a los trabajadores de las enfermedades y accidentes de trabajo. Las actividades que se desarrollan para lograr este fin común son:

Mejorar los lugares de trabajo para evitar los accidentes y las enfermedades.

Establecer procesos de trabajo seguros y entregar los elementos de protección personal cuando sea necesario.

Atender al trabajador en caso de presentarse un accidente de trabajo o una enfermedad profesional.

Con el Sistema General de Riesgos Profesionales los trabajadores están cubiertos en todo lo relacionado con los riesgos que se generen en su trabajo.

Así como la salud tiene unas entidades denominadas Entidades Promotoras de Salud que administran el sistema, los riesgos profesionales tienen las llamadas Administradoras de Riesgos Profesionales ARPs, para atender lo relacionado con la prevención y atención de accidentes y enfermedades de trabajo.

El pago definido por la ley para el Sistema General de Riesgos Profesionales es asumido completamente por la empresa. A diferencia del Sistema de Salud y de Pensiones donde el trabajador también aporta.



La responsabilidad del Sistema General de Riesgos Profesionales es compartida entre la empresa, la ARP y el trabajador. La empresa afilia a todos sus trabajadores al Sistema y desarrolla programas de prevención.

La ARP asesora a la empresa en los programas de prevención y atiende los trabajadores que se accidenten o se enfermen por causas propias de su trabajo.

El trabajador acata las normas de seguridad y prevención de la empresa y utiliza sus elementos de protección personal.

Primas de servicios: Equivalente a 15 días de salario por el tiempo laborado durante el semestre. Esta prestación se paga el 30 de junio y el 20 de diciembre, o a la terminación del contrato de trabajo.

**Auxilio transporte:** Los trabajadores que devenguen hasta dos salarios mínimos legales mensuales tienen derecho al pago del auxilio de transporte fijado por el Gobierno Nacional.

#### **4.3.2. Afiliación patronal a EPS, FONDO DE PENSIONES y ARL**

Fondo de Pensiones: Los fondos de pensiones son el ahorro de los afiliados, el cual está compuesto por los aportes realizados por el empleador o por el trabajador y los rendimientos que dichos recursos generan.

Cada afiliado tiene a su nombre una cuenta de ahorro individual que junto con otras cuentas conforman lo que se conoce como Patrimonio Autónomo, lo que significa que los recursos administrados son de los afiliados y no hacen parte de la sociedad que los administra (la AFP).

**EPS:** son las Empresas Promotoras de Salud Subsidiada que administran los recursos de Seguridad Social en Salud, las cuales están debidamente autorizadas por la Superintendencia Nacional de Salud, con resolución vigente y que poseen una red de servicios de Salud que les permite asegurar los beneficios definidos en el POS-S. Estas administradoras pueden ser:

- Cajas de compensación familiar (CCF) Empresas Solidarias de Salud (ESS).
- Entidades promotoras de salud (EPS) públicas, privadas o mixtas.

**Sistema General De Riesgos:** De acuerdo con el Ministerio de Trabajo, el Sistema General de Riesgos Laborales es el que “articula el sistema de prevención de accidentes de trabajo y enfermedades laborales, a través de programas de salud ocupacional y prevención de riesgos”.

Así mismo, atiende los siniestros laborales por medio de prestaciones de subsidio por incapacidad, indemnización por incapacidad permanente parcial, pensión de invalidez y pensión de sobreviviente.

El objetivo principal del Sistema General de Riesgos Laborales es prevenir, proteger y atender a los trabajadores de las enfermedades y accidentes de trabajo. De acuerdo con el Decreto 1295 de 1994, el cual define cómo opera este sistema en las empresas colombianas, describe las siguientes estrategias para lograrlo:

Actividades de promoción y prevención que permitan mejorar las condiciones de trabajo y salud de los trabajadores.

Atención al trabajador en caso de presentarse un accidente de trabajo o una enfermedad laboral.

Reconocimiento y pago de las prestaciones económicas por incapacidad permanente parcial o invalidez, consecuencia de accidentes o enfermedades laborales, o muerte, según el caso.

Reconocimiento del origen de los accidentes de trabajo y las enfermedades laborales. Así como también, adecuación de los lugares de trabajo.

#### **4.3.3. Cronograma de salud ocupacional, higiene y seguridad industrial**

Es el conjunto de actividades asociado a disciplinas variadas, cuyo objetivo es la promoción y mantenimiento del más alto grado posible de bienestar físico, mental y social de los trabajadores de todas las profesiones promoviendo la adaptación del trabajo al hombre y del hombre a su trabajo.

**Objetivo general:** Promover la salud y el bienestar de los trabajadores, Identificar, evaluar y controlar los factores de riesgo ocupacionales, los prevenir accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales, apoyar los procesos de atención en salud y de rehabilitación, dando cumplimiento a las disposiciones legales vigentes en materia de salud ocupacional.

Objetivos de la Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional Promover, mantener y mejorar las condiciones de salud y de trabajo en la Organización, con el fin de preservar un estado de bienestar físico, mental y social de los trabajadores, tanto a nivel individual como colectivo, que mejore la productividad de la misma.

Desarrollar actividades de prevención de Enfermedades laborales y accidentes de trabajo a todo nivel en la Organización, con el fin de disminuir las pérdidas por daños a los equipos, materias primas o las generadas por ausentismo laboral.

Evaluar de forma cualitativa y cuantitativa la magnitud de los factores de riesgos presentes en la Organización.

Analizar la magnitud de los factores de riesgo e implementar los sistemas de control requeridos para evitar efectos nocivos en los trabajadores, las instalaciones, la comunidad y el medio ambiente.

Elaborar, analizar y actualizar las estadísticas de la información recolectada en los diferentes registros implementados, los cuales permitirán controlar el comportamiento de los factores de riesgo existentes y detectar la presencia de nuevos agentes agresores.

Promover las Normas Internas de Salud Ocupacional y el Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial, para facilitar el control de los factores de riesgo y prevenir la aparición de accidentes y Enfermedades laborales.

Conformar y fomentar los grupos de apoyo del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo: Comité Paritario de Salud Ocupacional y Brigada de Emergencia, los cuales liderarán el desarrollo y adecuado cumplimiento de las metas establecidas por la Organización, en beneficio de la salud de los trabajadores.

### **Normas de seguridad industrial vigentes**

- Resolución 2013 de 1986: COPASO.
- Decreto 614 de 1984: bases para la administración de la salud ocupacional en el País.
- Resolución 1016 de 1989: reglamenta la organización y funcionamiento de los PSO.

- Decreto Ley 1295 de 1994: organización y administración de los riesgos profesionales en el País.
- Decreto 1832 de 1994: tabla de enfermedades profesionales.
- Decreto 1281 de 1994: actividades de alto riesgo.
- Ley 776 de 2002: reforma a las prestaciones en SGRP.
- Decreto 2800 de 2003: afiliación al SGRP de trabajadores independientes.
- Resolución 2346 de 2007: Historias Clínicas Ocupacionales.
- Resolución 3673 de 2008: trabajo en alturas.
- Resolución 1401 de 2007: Investigación de Accidentes de trabajo.
- Resolución 2844 de 2007: Guías de atención integral en salud ocupacional.
- Resolución 1013 DE 2008: Guías de atención integral en salud ocupacional.
- Resolución 1956 de 2008: consumo de cigarrillo.
- Ley 1010 de 2006: Acoso Laboral.
- Decisión 584 de la CAN: definición de accidente de trabajo y enfermedad profesional

## Cronograma de salud ocupacional

CRONOGRAMA DE SALUD OCUPACIONAL MR. COACH COLOMBIA													
<b>REALIZADO POR:</b>		Jimena Vargas											
<b>CARGO:</b>		Líder Nacional de salud ocupacional											
<b>FECHA DE INICIO:</b>		Enero de 2021											
<b>FECHA DE TERMINACION:</b>		Diciembre de 2021											
<b>NOMBRE DE LAS ACTIVIDADES</b>		<b>MESE</b>											
		<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>
<b>Elaboración Del Plan De Gestión De Salud Ocupacional</b>	Planeación Nacional del Cronograma de S.O	X											
<b>Reunión Del Copaso</b>	Reunión Mensual de Comité Paritario de Salud Ocupacional	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Administración De Riesgos Profesionales (ARP)</b>	Administración de la plataforma de la ARP SURA: Afiliación, Retiros, Reportes de Novedades a la ARP SURA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Divulgación De Actividades De Salud Ocupacional</b>	Cartilla, video, cartelera portal de Salud Ocupacional	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Seguimiento Al Plan De Gestión De Salud Ocupacional A Nivel Nacional</b>	Socialización y seguimiento al plan de formación y cronograma Nacional de la ARP	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Emermedica "Área Protegida"</b>	Solicitud de Servicio Médico, acompañamiento y registro estadístico	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Carnetización ARP SURA</b>	Impresión Nacional de la Carnetización ARP SURA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Evaluación de la Gestión Nacional de Salud Ocupacional ARP SURA</b>	Gestión de Resultados de Actividades de Salud Ocupacional 2012												X
<b>Recomendaciones De Cómo Actuar En Caso de Evacuación</b>	Divulgación de la presentación en Flash acerca de las recomendaciones de cómo actuar en caso de evaluación.							X					

Tabla 9. Cronograma de salud ocupacional Elaborado por Julieth Lozano Vega

#### **4.3.4. Funciones del comité paritario de salud ocupacional**

Es un organismo de promoción y vigilancia de las normas y reglamentos de seguridad y salud en el trabajo dentro de la Institución, a través de actividades de promoción, información y divulgación. El COPASST debe garantizar que los riesgos de enfermedad y accidentes derivados del trabajo sean reducidos al mínimo posible.

Se llama paritario porque está conformado por igual número de personas en representación del empleador (Rectoría) y de los trabajadores. “Paritario” se refiere a “paridad”, “igualdad” y “equidad”. Los representantes del empleador serán nombrados directamente por la Rectoría y los trabajadores elegirán los suyos mediante votación libre.

El comité tiene vigencia por dos (2) años a partir de la fecha de su instalación. Una vez se cumplen estos dos años se debe abrir el proceso para una nueva elección.

El COPASST es un comité de importante apoyo para la ejecución del sistema de gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, ya que desde su gestión pueden impulsar actividades de promoción y prevención para apoyar la intervención en la reducción de los riesgos. También adquiere gran importancia en la medida que escuchan y tramitan solicitudes de los trabajadores en temas que puedan afectar su salud y seguridad en el trabajo.

##### **Funciones:**

- Proponer medidas y el desarrollo de actividades de promoción y prevención
- Proponer actividades de capacitación en SST
- Colaborar con los funcionarios de entidades gubernamentales de seguridad y salud en el trabajo
- Vigilar el desarrollo de las actividades que en materia de seguridad y salud en el trabajo
- Analizar accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y proponer al empleador las medidas correctivas
- Visitar periódicamente los lugares de trabajo e inspeccionar
- Estudiar y considerar las sugerencias que presenten los trabajadores
- Acompañar las auditorías al sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo

#### 4.3.5. Reglamento interno de trabajo

El reglamento de trabajo es el conjunto de normas que gobiernan la relación entre el empleador y los trabajadores, en las que se incluyen las conductas que son sancionables, lo mismo que las sanciones a imponer y el procedimiento para imponerlas.

El artículo 105 del código sustantivo del trabajo señala expresamente las empresas o empleadores que deben tener un reglamento de trabajo, y son:

- Empresas comerciales que ocupen más de 5 trabajadores.
- Empresas industriales que ocupen más de 10 trabajadores.
- Empresas agrícolas, ganaderas o forestales que ocupen más de 20 trabajadores.
- Empresas mixtas que tenga más de 10 trabajadores.

Si bien el reglamento de trabajo afecta a empleador y trabajadores, es el empleador quien tiene la facultad para elaborar el reglamento e incluir en él según su voluntad, sin que los trabajadores tengan derecho a participar en la elaboración de su contenido.

En todo caso, el empleador no tiene libertad absoluta para colocar aspectos que puedan perjudicar al trabajador en la medida que vayan contra sus derechos fundamentales, o que desmejore condiciones que la ley claramente ha establecido, pues en tal caso, dice el artículo 109 del código sustantivo del trabajo, esas cláusulas serán ineficaces.

El artículo 108 del código sustantivo del trabajo señala qué debe contener un reglamento de trabajo y por cuestión de espacio resaltamos las siguientes:

- Horas de entrada y salida de los trabajadores; horas en que principia y termina cada turno si el trabajo se efectúa por equipos; tiempo destinado para las comidas y períodos de descanso durante la jornada.
- Condiciones de admisión, aprendizaje y período de prueba.
- Horas extras y trabajo nocturno; su autorización, reconocimiento y pago.
- Días de descanso legalmente obligatorio; horas o días de descanso convencional o adicional; vacaciones remuneradas; permisos, especialmente lo relativo a desempeño de comisiones sindicales, asistencia al entierro de compañeros de trabajo y grave calamidad doméstica.
- Lugar, día, hora de pagos y período que los regula.
- Orden jerárquico de los representantes del empleador, jefes de sección, capataces y vigilantes.
- Normas especiales que se deben guardar en las diversas clases de labores, de acuerdo con la edad y el sexo de los trabajadores, con miras a conseguir la mayor higiene, regularidad y seguridad en el trabajo.
- Obligaciones y prohibiciones especiales para el empleador y los trabajadores.
- Escala de faltas y procedimientos para su comprobación; escala de sanciones disciplinarias y forma de aplicación de ellas.

- La persona o personas ante quienes se deben presentar los reclamos del personal y tramitación de éstos, expresando que el trabajador o los trabajadores pueden asesorarse del sindicato respectivo.
  - Régimen sancionatorio en el reglamento interno de trabajo.
  - El reglamento de trabajo debe prever todas las conductas que pueden ser objeto de sanción, la sanción para cada conducta y la gradualidad de la conducta o falta.
- 
- Una vez definidas las conductas sancionables y sus niveles de gravedad, se deben fijar las sanciones que corresponden a cada conducta, que pueden ser las siguientes:
    - Memorandos, llamados de atención, etc.
    - Suspensión del contrato.
    - Multas.
    - Despido.

Los llamados de atención o memorandos pueden ser incluidos en la hoja de vida que servirá como antecedentes en contra del trabajador

La suspensión de contrato de trabajo no puede exceder de 8 días por la primera vez que se impone, y no puede ser superior a 2 meses en caso en casos de reincidencia.

Pero el empleador puede imponer varias veces la suspensión como sanción, siempre que cada vez la suspensión no supere los límites legales.



## **CAPITULO 5**

### **5. PLAN DE FINANCIACIÓN, PROMOCIÓN Y ETAPA PRE OPERATIVA.**

#### **5.1 PLAN OPERATIVO**

##### **5.1.1. Definición**

Es un documento oficial en el que los responsables de una organización o entidad establecen una serie de objetivos que se desean cumplir. En otras palabras, se trata de una estrategia general en la que se indica qué se quiere conseguir y cuáles son los pasos para lograrlo. Normalmente un plan operativo se realiza con carácter anual y por este motivo se utilizan las siglas POA, es decir, Plan Operativo Anual.

El objetivo de cualquier plan operativo consiste en que una organización se ubique, se visualice y se proyecte. Como es lógico, este tipo de estrategias están diseñadas para alcanzar unas metas determinadas. Se podría decir, en síntesis, que para ejecutar algo de manera exitosa es necesario que previamente haya una planificación.

##### **5.1.2. Estrategias para sus diseños**

Un plan operativo anual (POA) es un documento oficial en donde se plasma la planificación estratégica de una empresa orientada al futuro. En ella se pueden incluir aspectos como los objetivos, presupuestos y metas que los equipos esperan cumplir en el periodo de un año.

El plan operativo sirve para concretar los objetivos que una organización debe o quiere conseguir anualmente. Con él, tu empresa y sus miembros sabrán cómo actuar cuando surjan problemas o se emprenda un nuevo proyecto. Este documento debe contener:

- Resultados e indicadores anuales
- Actividades para lograr cada resultado
- Personas responsables de cada actividad
- Recursos a utilizar y los que están disponibles
- Cronograma de actividades

Entre sus principales características, el POA debe ser un documento corto, ágil y sencillo. Para hacerlo se requiere la participación de todo el personal o el equipo asignado que hará uso de él. Este debe incluir, además de las descripciones de las actividades y objetivos, fechas límites para cumplir con todas las tareas indicadas.

Por lo regular, este plan es liderado por mandos intermedios. Todo dependerá del tipo de proyecto que se quiera realizar. Por ejemplo, los gerentes son los más adecuados para manejar el plan operativo, debido a que son los responsables de asignar recursos, puestos y actividades.

## La estructura de un plan operativo anual

- Portada: agrega datos institucionales como el título del plan operativo anual, nombre del departamento o área y fecha de entrega.
- Índice: se recomienda realizarlo cuando todo tu plan operativo esté listo. servirá para localizar más rápido temas o datos.
- Introducción: realiza un planteamiento claro donde destagues la importancia del POA, sus características, intereses, metodologías, etc. Al igual que el índice, se sugiere dejarlo al final para que se olvide incluir algún detalle.
- Justificación: se indican las razones por las cuales el POA ha sido creado y cuáles son sus contribuciones a la empresa.
- Estructura organizativa: este elemento ayuda a identificar a los responsables del plan operativo. Deben establecerse las actividades y labores de cada uno.
- Análisis FODA: necesario para diagnosticar el entorno en el que se desenvuelve la empresa. En él se consideran los aspectos internos y externos que influyen en la gestión de los procesos.
- Objetivos estratégicos: objetivos generales y de largo plazo que definen las metas a alcanzar.

**Objetivos tácticos:** objetivos a mediano plazo.

**Metas:** se desprenden de los objetivos y deben ser específicas, medibles, relevantes y cuantificables.

**Indicadores:** se relacionan con los objetivos estratégicos y permiten conocer los niveles de eficacia, eficiencia y efectividad.

**Resultados esperados:** pueden expresarse de forma cuantitativa y cualitativa. Se documentan con base en los planes, programas y proyectos del POA.

### 5.1.3. Paquetes de trabajo: tareas de formalización comercial, tributaria, laboral, etapa pre operativa, actividades de mercadeo, licencias de funcionamiento, bomberos, Sayco y Acinpro

## 5.2. PLAN FINANCIERO

### 5.2.1. Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos costos que no dependen de la producción directamente los cuales se generan periódicamente, es decir, produzca o no produzca la empresa estos costos deben ser cancelados.

Para nuestro proyecto los costos fijos serian, el arriendo de la oficina que alquilemos para llevar acabo nuestra operación, los salarios de nuestros empleados, gastos administrativos.

Costos Fijos	Mensuales	Anulas
Arriendo Coworking	1.480.000,00	17.760.000,00
Nomina	4.845.472,56	58.145.670,72
Gastos Administrativos (S.C)	190.000,00	2.280.000,00
Prestamo del banco (Cuota)	918.286,00	11.019.432,00
	7.433.758,56	89.205.102,72

Tabla 10. Costos Fijos - Elaboración Propia

### 5.2.2. Costos Variables

Los costos variables son aquellos costos que varían de acuerdo con la producción que se desarrolla en una empresa u organización, es decir, con la cantidad de bienes o servicios que se estén produciendo.

Entre las principales características de los costos variables podemos destacar que:

- Son controlables a corto plazo.
- No dependen del tiempo sino del volumen de los servicios vendidos.
- Son proporcionales a la actividad.
- Son controlados y regulados por la gerencia de la organización.

Para nuestro proyecto los costos variables serían los salarios de los coach, los honorarios del contador, el transporte de nuestros coach, el material de papelerías, alquiler de espacios.

Costos Variables	Mensuales	Anuales
Salarios de los coach	22.000.000,00	264.000.000,00
Honorarios del contador	700.000,00	8.400.000,00
Centro de capacitaciones (6)	540.000,00	6.480.000,00
Gastos Administrativos	200.000,00	2.400.000,00
Publicidad, propaganda, marketing visual.	1.500.000,00	18.000.000,00
	<b>24.940.000,00</b>	<b>299.280.000,00</b>

Tabla 11. Costos Variables - Elaboración Propia

### 5.2.3. Proyección de ventas

Una proyección de ventas es un cálculo estimado, utilizando técnicas estadísticas, que permite conocer la previsión de ventas de una empresa en un período de tiempo futuro.

Para este proyecto por cada una de nuestros servicios se estructuró una proyección de venta a 5 años con un incremento anual del 20% desde el segundo año de operación

Para este proyecto se estima que para el primer año se venda 60 servicios de nuestro portafolio y anualmente se proyecta un crecimiento de 20% este porcentaje podrá variar de acuerdo al comportamiento del mercado.

PROYECCION DE VENTAS TALLERES - SEMINARIO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio Seminario x Empresa	4.000.000,00	4.000.000,00	4.000.000,00	4.000.000,00	4.000.000,00
Total Servicios Anuales	36	43	52	62	75
Ingreso mensual	144.000.000,00	172.800.000,00	207.360.000,00	248.832.000,00	298.598.400,00

PROYECCION DE VENTAS CAPACITACIONES					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio Capacitación	7.500.000,00	7.500.000,00	7.500.000,00	7.500.000,00	7.500.000,00
Total Servicios Anuales	36	43	52	62	75
Ingreso mensual	270.000.000,00	324.000.000,00	388.800.000,00	466.560.000,00	559.872.000,00

PROYECCION DE VENTAS WEBINARES ONLINE					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio Seminario x Empresa	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Total Servicios Anuales	24	29	35	41	50
Aforo	50	50	50	50	50
Ingreso mensual	60.000.000,00	72.000.000,00	86.400.000,00	103.680.000,00	124.416.000,00

Ingreso Mensuales	39.500.000,00	47.400.000,00	56.880.000,00	68.256.000,00	81.907.200,00
Ingresos Anuales	474.000.000,00	568.800.000,00	682.560.000,00	819.072.000,00	982.886.400,00

Tabla 12. Proyección de Ventas Proyectado - Elaboración Propia

## 5.2.4. Estado de resultados proyectado a cinco años

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

Estado de resultados					
Mr. Coach Colombia					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	474.000.000,00	568.800.000,00	682.560.000,00	819.072.000,00	982.886.400,00
Costo de Venta	272.880.000,00	357.360.000,00	369.936.000,00	454.627.200,00	539.456.640,00
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>201.120.000,00</b>	<b>211.440.000,00</b>	<b>312.624.000,00</b>	<b>364.444.800,00</b>	<b>443.429.760,00</b>
Gastos Administrativos	86.585.670,72	86.585.670,72	86.585.670,72	86.585.670,72	86.585.670,72
Gastos de Ventas	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00
<b>Utilidad operacional</b>	<b>96.534.329,28</b>	<b>106.854.329,28</b>	<b>208.038.329,28</b>	<b>259.859.129,28</b>	<b>338.844.089,28</b>
Gastos Financieros	11.019.432,00	11.019.432,00	11.019.432,00	11.019.432,00	11.019.432,00
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>85.514.897,28</b>	<b>95.834.897,28</b>	<b>197.018.897,28</b>	<b>248.839.697,28</b>	<b>327.824.657,28</b>
Impuestos	9.480.000,00	11.376.000,00	13.651.200,00	16.381.440,00	19.657.728,00
<b>Utilidad Neta</b>	<b>76.034.897,28</b>	<b>84.458.897,28</b>	<b>183.367.697,28</b>	<b>232.458.257,28</b>	<b>308.166.929,28</b>

Tabla 13. Estado de Resultados Proyectado - Elaboración Propia

## Balance General

El balance general, también conocido como balance de situación, balance contable o estado de situación patrimonial, es un estado financiero que refleja en un momento determinado la información económica y financiera de una empresa, separadas en tres masas patrimoniales: activo, pasivo y patrimonio neto.

Balance General					
Mr. Coach Colombia					
Activo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja Banco	75.000.000,00	75.000.000,00	75.000.000,00	75.000.000,00	75.000.000,00
Clientes	474.000.000,00	568.800.000,00	682.560.000,00	819.072.000,00	982.886.400,00
<b>Total Activos</b>	<b>549.000.000,00</b>	<b>643.800.000,00</b>	<b>757.560.000,00</b>	<b>894.072.000,00</b>	<b>1.057.886.400,00</b>
<b>Pasivo</b>					
Obligaciones Laborales	397.965.102,72	484.341.102,72	499.192.302,72	586.613.742,72	674.719.470,72
Creditos Bancarios	50.000.000,00	50.000.000,00	50.000.000,00	50.000.000,00	50.000.000,00
<b>Total pasivos</b>	<b>447.965.102,72</b>	<b>534.341.102,72</b>	<b>549.192.302,72</b>	<b>636.613.742,72</b>	<b>724.719.470,72</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital social	25.000.000,00	25.000.000,00	25.000.000,00	25.000.000,00	25.000.000,00
Resultado del ejercicio	76.034.897,28	84.458.897,28	183.367.697,28	232.458.257,28	308.166.929,28
<b>Total Patrimonio</b>	<b>101.034.897,28</b>	<b>109.458.897,28</b>	<b>208.367.697,28</b>	<b>257.458.257,28</b>	<b>333.166.929,28</b>
<b>Pasivo + patrimonio</b>	<b>549.000.000,00</b>	<b>643.800.000,00</b>	<b>757.560.000,00</b>	<b>894.072.000,00</b>	<b>1.057.886.400,00</b>

Tabla 14. Balance General Proyectado - Elaboración Propia

## 5.2.5. Flujo de Caja del proyecto

El flujo de caja, registra el dinero que entra y sale de un negocio en un período determinado. Este informe financiero toma en cuenta los ingresos por ventas y los egresos por el pago de cuentas de manera que podamos conocer la liquidez de la empresa.

Flujo de caja					
Mr. Coach Colombia					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	0	76.034.897,28	84.458.897,28	183.367.697,28	232.458.257,28
<b>Ingresos</b>					
Ventas	474.000.000,00	568.800.000,00	682.560.000,00	819.072.000,00	982.886.400,00
<b>Total ingresos</b>	<b>474.000.000,00</b>	<b>568.800.000,00</b>	<b>682.560.000,00</b>	<b>819.072.000,00</b>	<b>982.886.400,00</b>
<b>Egresos</b>					
Salarios de los coach	264.000.000,00	348.000.000,00	360.000.000,00	444.000.000,00	528.000.000,00
Sistema contable	2.280.000,00	2.280.000,00	2.280.000,00	2.280.000,00	2.280.000,00
Materiales de oficina	2.400.000,00	2.880.000,00	3.456.000,00	4.147.200,00	4.976.640,00
Honorarios del contador	8.400.000,00	8.400.000,00	8.400.000,00	8.400.000,00	8.400.000,00
Pago Nomina	58.145.670,72	58.145.670,72	58.145.670,72	58.145.670,72	58.145.670,72
Arriendo Coworking	17.760.000,00	17.760.000,00	17.760.000,00	17.760.000,00	17.760.000,00
Alquiler de espacios	6.480.000,00	6.480.000,00	6.480.000,00	6.480.000,00	6.480.000,00
Publicidad	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00
Prestamo del banco	11.019.432,00	11.019.432,00	11.019.432,00	11.019.432,00	11.019.432,00
Pago de Impuestos	9.480.000,00	11.376.000,00	13.651.200,00	16.381.440,00	19.657.728,00
<b>Total Egresos</b>	<b>397.965.102,72</b>	<b>484.341.102,72</b>	<b>499.192.302,72</b>	<b>586.613.742,72</b>	<b>674.719.470,72</b>
<b>Flujo de caja economico</b>	<b>76.034.897,28</b>	<b>84.458.897,28</b>	<b>183.367.697,28</b>	<b>232.458.257,28</b>	<b>308.166.929,28</b>

Tabla 15. Flujo de Caja Projectado - Elaboración Propia

## 5.2.6. Indicadores financieros del proyecto empresa

Los indicadores financieros expresan las relaciones existentes entre las cifras extraídas de los estados financieros y de otros informes contables de una empresa.

Se utilizan para reflejar el comportamiento y rentabilidad de una empresa con claridad y objetividad. Además, se reflejan numéricamente, y tras analizar dichos números es posible determinar si existe una desviación en la empresa que deba ser corregida a la brevedad posible.

En esencia, los indicadores financieros son el resultado de relacionar dos cifras, o cuentas, del balance general de la compañía, o de su estado de pérdidas y ganancias.

Existen distintos tipos de indicadores financieros, a continuación, te presentaremos los más importantes

#### ❖ **Indicador de liquidez:**

Este indicador mide la capacidad de la empresa de generar dinero en efectivo para cubrir los compromisos y obligaciones que se vencen en el corto plazo.

En palabras más sencillas, la liquidez mide la capacidad de pago en efectivo que tiene una determinada compañía.

Cuanto más alto es el indicador de liquidez, pues mayor es la posibilidad de que la compañía sea capaz de liquidar, o cancelar sus deudas, a corto plazo.

Clasificación de los indicadores de liquidez:

Estos se clasifican en indicadores estáticos y dinámicos, a continuación, se detallan

#### **Indicadores estáticos:**

- Capital de trabajo.
- Prueba ácida.
- Razón corriente.
- Importancia del activo corriente.

#### **Indicadores dinámicos:**

- Flujo de caja.
- Rotación de los activos corrientes.
- Ciclo operativo.
- Rotaciones históricas y proyectadas.

#### ❖ **Indicador de rentabilidad:**

Su nombre lo dice, mide la rentabilidad de la empresa en el tiempo, es decir, que determina su grado de sostenibilidad.

Para que un negocio sea rentable y sostenible es necesario llevar a cabo una excelente administración de los costos y gastos, con la finalidad de que puedan convertirse en utilidad. En pocas palabras, el indicador de rentabilidad mide las utilidades o ganancias de la compañía.

Sin duda, los negocios rentables ameritan una administración impecable y un excelente manejo de los recursos.

### **Clasificación de los indicadores de rentabilidad:**

- Margen neto de utilidad.
- Margen bruto de utilidad.
- Rentabilidad del patrimonio.
- Gastos de administración y ventas.
- Margen operacional de actividad.

### ❖ **Indicador de endeudamiento:**

También es conocido como indicador de estructura de capital, y mide la capacidad que tiene la compañía de contraer obligaciones que le permitan financiar sus inversiones y operaciones con su propio capital.

De modo que con este índice financiero se evalúa la capacidad de atender sus obligaciones en función de su patrimonio.

Destaca que los altos índices de endeudamiento son favorecedores cuando la tasa de rendimiento de los activos totales supera al costo promedio de la financiación.

### **Elementos a tomar en cuenta con este indicador:**

- Las cuentas del patrimonio (si su valor no posee una certeza absoluta).
- Pasivos que no son totalmente exigibles.
- Prorrogabilidad del pago de pasivos a su fecha de vencimiento.
- Préstamos de socios (estos pueden optar por incrementar su plazo, o por convertir dicho préstamo en una inversión).
- Clasificación de los indicadores de endeudamiento:
- Endeudamiento sobre los activos totales.
- Concentración de endeudamiento.
- Endeudamiento de leverage.

### ❖ **Indicador de eficiencia:**

Este indicador mide la capacidad de la entidad para administrar sus recursos. En esencia, sirve para evaluar la forma en que se gestionaron los recursos, y, por ende, se centra en la relación que existe entre los costos de las materias primas y los de los productos finales.



## Margen de utilidad

El margen utilidad Indica la rentabilidad de un producto, servicio o negocio y es expresado como un porcentaje. Así, mientras más alto sea este valor, mejor se encuentra económicamente la empresa.

Margen de Utilidad	
Utilidad Bruta	201.120.000,00
Ventas Netas	474.000.000,00
	42,43

Tabla 16. Indicador Margen de Utilidad- Elaboración Propia

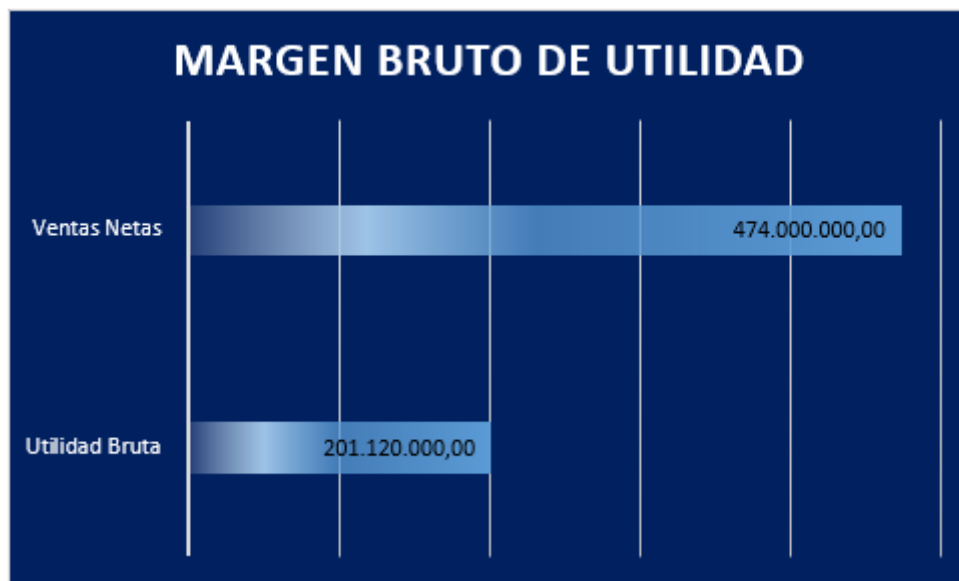


Gráfico 26 – Indicador Margen de Utilidad - Elaboración Propia

## Indicador de solvencia

El ratio de solvencia mide la capacidad de una empresa de hacer frente al pago de sus deudas. Es decir, si una empresa tuviese que pagar todas sus deudas en un momento dado, determina si tendría activos para hacer frente a esos pagos.

El resultado ideal de este indicador sería 1,5

Menor que 1,5 = La empresa no posee la solvencia necesaria para hacer frente a sus pagos a corto plazo

Aunque una empresa tenga un ratio de solvencia inferior a 1,5 no implica que la empresa esté en una situación delicada de inestabilidad, cada empresa puede escoger una forma de negocio

Igual a 1,5 La empresa puede correr el riesgo de poseer demasiados activos corrientes, por ejemplo dinero en caja, al no tenerlo invertido puede perder valor con el paso del tiempo

Indice de solvencia	
Activo corriente	549.000.000,00
Pasivo corriente	447.965.102,72
<b>1,23</b>	

Tabla 17. Indicador de Solvencia - Elaboración Propia

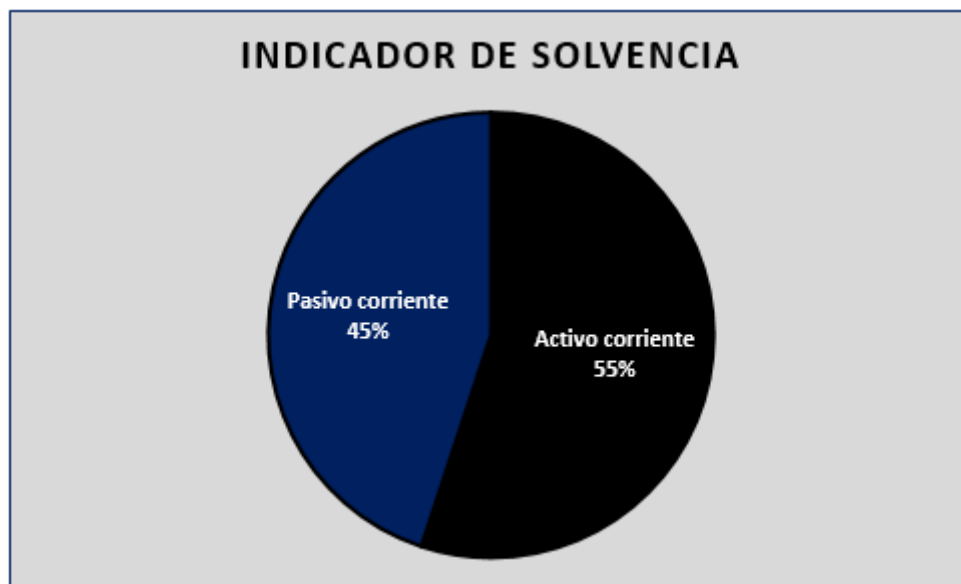


Gráfico 27 – Indicador de Solvencia- Elaboración Propia

### Indicador de Endeudamiento

índice de endeudamiento es uno de los ratios de solvencia y un indicador financiero que se basa en la comparación de los pasivos y el patrimonio neto para obtener una cifra que determina la solvencia de una organización; es decir, por cada peso que produce la empresa, qué porcentaje corresponde a una deuda.

Este índice sirve para interpretar y analizar la proporción entre bienes propios y financiados por deuda en una empresa. Además, es una cifra muy útil al momento de solicitar un crédito, ya que las entidades financieras necesitan saber el nivel de endeudamiento de la empresa antes de otorgarlo.

Indice de Endeudamiento	
Pasivo	447.965.102,72
Patrimonio	101.034.897,28
<b>4,43</b>	

Tabla 18. Indicador de Endeudamiento - Elaboración Propia

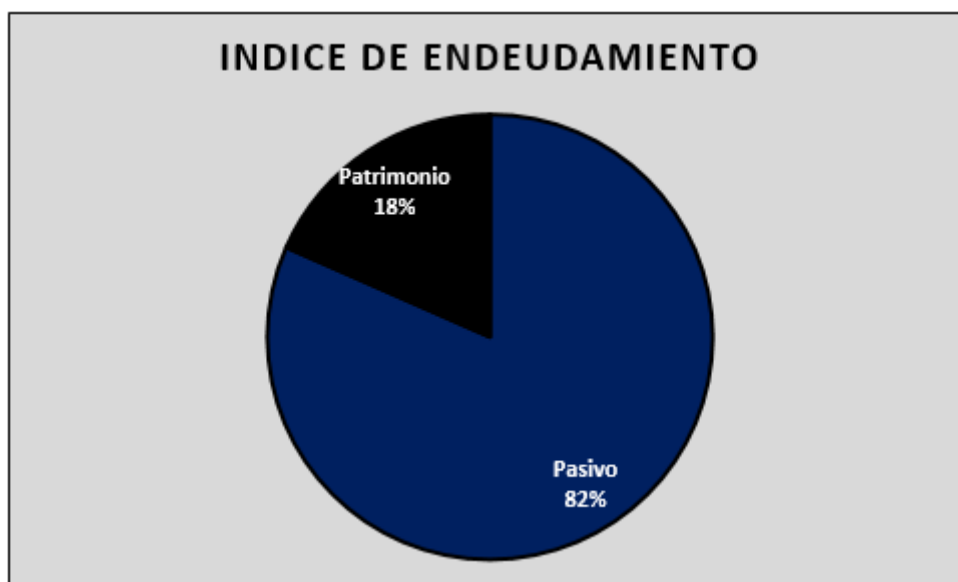


Grafico 28 – Indicador de Endeudamiento - Elaboración Propia

### 5.3. ESTRATEGIA DE FINANCIACIÓN, APALANCAMIENTO Y RECONOCIMIENTO FUENTES DE FINANCIACIÓN

#### 5.3.1. Determinación Inversión Mínima para el proyecto.

Hoy en día encontramos varias alternativas para buscar recurso para financiar un proyecto entre las opciones encontramos entidades públicas como Innpulsa Colombia, el Sena, Colciencias; fonade, fondo emprender las cuales son organizaciones que apoyan a los emprendedores a la hora de iniciar algún proyecto eso si hay que seguir cierto tipo de requisitos para conseguir el financiamiento de estas organizaciones.

Por otro lado, también algunos establecimientos financieros, fondos de capital y, más recientemente, inversionistas privados, a través del llamado crowdfunding, le están apostando a esas iniciativas con potencial de desarrollo y de alto impacto Conocer las diferentes de financiamiento el cual permite adoptar por la mejor alternativa que le convenga al proyecto según las necesidades del mismo

De acuerdo al análisis financiero realizado en este proyecto, podemos concluir una buena alternativa de fuente de financiamiento externa para nuestro proyecto, sería viable tomar un crédito con tasa de interés baja, teniendo en cuenta la inversión propia con la que contamos para cubrir ante las obligaciones financieras de nuestro proyecto.

Además, para este proyecto es muy importante tener una cartera muy controlada ya que por medio de ellos podremos tener la liquidez de recursos necesarias para el buen funcionamiento y el éxito de este proyecto.

Por otro lado, es muy importante negociar con nuestros proveedores para establecer acuerdos de pago, a fin de prolongar las fechas de pago y priorizar el recaudo de las ventas realizada para que de esta forma podemos trabajar el dinero y de esta forma poder cumplir con las obligaciones contraídas

En ese orden de ideas la distribución de aporte queda de la siguiente manera

- Capital Inicial: **\$ 75.000.000**
- Capital propio **25.000.000**
- Financiamiento extremo, Préstamo Bancario **\$ 50.000.000** a un plazo de **60 meses**

El banco que escogimos para fue Bancolombia ya que cuenta con una **Tasa 7,89%**, ya que para este tipo de créditos de libre inversión es uno de los bancos que más baja tiene la tasa de interés Efectiva anula



Figura 5. Simulador de Crédito Bancolombia - Fuente: <https://comparabien.com.co/creditos-consumo/result>

### 5.3.2. Determinación de rendimientos para los accionistas

#### Valor Presento neto

El Valor Presente Neto (VPN) o Valor Actual Neto (VAN) es el método más conocido para evaluar proyectos de inversión a largo plazo, ya que permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: Maximizar la inversión. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Figura 5. Formula Valor Presente Neto - Fuente: Rankia

#### Tasa interna de retorno (TIR)

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

Saldo Inicial	75.000.000
Tasa de descuento	10%

Año	Ingresos	Egresos	Flujo de Efectivo Neto	Valor Presente
0	0,00	0,00	-75.000.000,00	-75.000.000,00
1	400.000.000,00	397.965.102,72	2.034.897,28	1.849.906,62
2	568.800.000,00	484.341.102,72	84.458.897,28	69.800.741,55
3	682.560.000,00	499.192.302,72	183.367.697,28	137.766.864,97
4	819.072.000,00	586.613.742,72	232.458.257,28	158.772.117,53
5	982.886.400,00	674.719.470,72	308.166.929,28	191.347.417,45

Valor presente de la suma de los fujos actualizados		559.537.048,13
Valor presente Neto (VPN)	484.537.048	484.537.048,13
Tasa de Retorno (TIR)	95%	
Indice de rentabilidad	7,5	7,5

Tabla 19. Calculo TIR - Elaboración Propia

### 5.3.3. WAAC. Costo promedio ponderado del Capital

El **WACC**, de las siglas en inglés *Weighted Average Cost of Capital*, también denominado coste promedio ponderado del capital (CPPC), es la tasa de descuento que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros a la hora de valorar un proyecto de inversión. El cálculo de esta tasa es interesante valorarlo o puede ser útil teniendo en cuenta tres enfoques distintos: como activo de la compañía: es la tasa que se debe usar para descontar el flujo de caja esperado; desde el pasivo: el coste económico para la compañía de atraer capital al sector; y como inversores: el retorno que estos esperan, al invertir en deuda o patrimonio neto de la compañía.

Fórmula para calcularlo:

	Año 1	Año 2
ROE	0,85	0,88
ROA	34,67	36,93
WACC	31%	31%

$$WACC = [ E * K_e + D * K_d * (1 - T_x) ] / ( E + D )$$

Weighted Average Cost of Capital

### 5.3.4. Conclusiones sobre el apalancamiento financiero

De acuerdo al análisis financiero realizado en este proyecto, podemos concluir que en cuanto a la elección de financiamiento externo, lo más viable y recomendable es tomar un crédito con un banco con tasa de interés baja, ya que estas entidades piden muy poco requisito para otorgarlo sin embargo la información se debe validar muy bien ya que la mayoría de los bancos manejan unas tasas de interés muy alta, y en este análisis que realizamos encontramos que unos de los bancos que manejan una de las tasas más bajas es el Banco Bancolombia que tiene una tasa de interés para créditos de libre inversión de 7,89 % E.A ,

Además, para este proyecto es muy importante tener una cartera muy contralada ya que por medio de ella la empresa tendrá la liquidez adecuada para su buen funcionamiento y cumplimiento de sus obligaciones.

por otro lado, también es importante negociar con nuestros los proveedores y llegar acuerdos de pago que favorezcan a las dos partes, con el fin trabajar mejor el dinero y de esta forma tener un flujo necesario de dinero para pagar las obligaciones contraídas

## **5.4. FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA LA IDEA PROYECTO**

### **5.4.1. Líneas de financiación y cooperación elegidas para concursar con el proyecto Fondo Emprender.**

**Fondo Nacional de Proyectos de desarrollo - FONADE:** El Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo FONADE es una Empresa Industrial y Comercial del Estado, de carácter financiero, dotada de personería jurídica, patrimonio propio, autonomía administrativa, y vinculada al Departamento Nacional de Planeación. Es la única empresa estatal dotada jurídica, técnica y financieramente de facultades para agenciar proyectos de desarrollo y apoyar la fase de preparación de los mismos. Es agente en el ciclo de proyectos de desarrollo, financiando y administrando estudios, y coordinando la preparación de proyectos de desarrollo. Para ello, entre otras actividades, otorga avales y garantías para créditos destinados a la fase de preparación de proyectos, prepara esquemas de gerencia de proyectos, impulsa el desarrollo de firmas consultoras nacionales en sectores críticos para el desarrollo económico, y celebra contratos de fomento de actividades científicas, tecnológicas y ambientales. Su financiamiento no reembolsable se hace contra apropiaciones del presupuesto nacional o con las utilidades líquidas y asignadas. Sus órganos de dirección y administración son el Gerente y la Junta Directiva, la cual está integrada por el Director del Departamento Nacional de Planeación (DNP), quien la preside, el Subdirector del DNP y el Gerente de la entidad.

**Fondo Emprender:** El artículo 40 de la Ley 789 de 2002, establece la creación del Fondo Emprender como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, el cual será administrado por esta entidad y tendrá como objetivo exclusivo financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales que su formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en instituciones reconocidas por el Estado de conformidad con la ley, buscando integrar los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas. En el caso de las asociaciones estas tendrán que estar compuestas mayoritariamente por aprendices. El Fondo facilita el acceso a capital al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

## Conclusiones Generales

La aplicación de *coaching* es una de las herramientas más útiles e importantes que las empresas deberían tener en cuenta dentro de sus organizaciones, ya por medio del *coaching* las empresas pueden detectar todas las falencias que nos les permiten desarrollar su máximo potencial en el mercado, ahora bien el *coaching* también ayuda a las personas a potencializar al máximo sus habilidades ayudándolos a su crecimiento profesional y personal, hoy en día las prácticas del *coaching* en las empresas ha aumentado significativamente, ya que se han dado cuenta que la única manera de resaltar en el mercado evolucionando y adaptándose en él.

Este proyecto está fundamentado para ayudar a las empresas a encontrar su mejor versión y como por medio de una buena estructuración de sus procesos con las estrategias más adecuadas y no menos importante un personal capacitado estén a la vanguardia del mercado.

Y todo esto es posible de la mano de buen direccionamiento y más en un mercado tan cambiante como el nuestro, las empresas deben aprender a evolucionar y adaptarse a las nuevas tendencias del mismo.

En conclusión, el *coaching* empresarial es de gran importancia para las organizaciones, ya que por medio de él nos daremos cuenta como está funcionando la empresa y cuáles son las áreas que deben de mejorar.

En cuanto a la rentabilidad de este proyecto es muy buena ya que con una inversión moderada las ganancias son muy buenas y con el modelo de negocio que tenemos los costos de la operación son muy bajos.

con un capital de 75.000.000 millones la empresa podrá estar en funcionamiento los primeros 6 meses de operación cumpliendo con todas sus obligaciones financieras.

Aunque no todo es tan positivo en el mercado del *Coaching* hay mucha competencia por lo cual para nosotros es muy importante hacer una buena campaña de publicidad y lo más importante contar con el mejor personal para resaltar en el mercado y consolidarnos en el mismo.



## Cibergrafía

<https://www.larepublica.co/alta-gerencia/el-modelo-de-coaching-empresarial-mas-alla-de-la-tendencia-2041743> Consultado el 20 de Enero de 2021 a las 8 am.

<https://equilibrioydesarrollo.com/breve-historia-del-coaching/#:~:text=Los%20antecedentes%20hist%C3%B3ricos%20m%C3%A1s%20remotos,el%20cual%20lograba%20traer%20a> Consultado el 20 de Enero de 2021 a las 8 am.

<https://www.argentina.gob.ar/justicia/derechofacil/leysimple/sociedad-por-acciones-simplificada-sas> Consultado el 20 de Enero de 2021 a las 8 am.

<https://www.bizlatinhub.com/es/como-crear-formar-una-empresa-s-a-s-en-colombia/> Consultado el 20 de Enero de 2021 a las 8 am.

<https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2019/Diciembre-2019/Aumento-14-el-numero-de-empresas-creadas-en-Bogota-y-la-Region> Consultado el 20 de Enero de 2021 a las 8 am.

<https://economipedia.com/definiciones/intermediario.html>

<https://veigler.com/coaching-empresarial/> Consultado el 20 de Enero de 2021 a las 8 am.

<https://www.finect.com/grupos/ebn-banco/articulos/que-megatendencias-como-invertir-ellas> Consultado el 20 de Enero de 2021 a las 8 am.

<https://www.educativo.net/articulos/la-importancia-del-coaching-en-la-empresa-605.html> Consultado el 23 de Enero de 2021 a las 8:30 am.

<https://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/que-tan-importante-es-el-coaching> Consultado el 23 de Enero de 2021 a las 8:30 am.

<https://blog.adecco.com.mx/2020/02/14/importancia-capacitacion-de-personal/> Consultado el 23 de Enero de 2021 a las 8:45 am.

[https://blogs.imf-formacion.com/blog/recursos-humanos/capital-humano/que-es-el-coaching-empresarial-objetivos/#%C2%BFCuales\\_son\\_los\\_objetivos\\_del\\_Coaching\\_empresarial](https://blogs.imf-formacion.com/blog/recursos-humanos/capital-humano/que-es-el-coaching-empresarial-objetivos/#%C2%BFCuales_son_los_objetivos_del_Coaching_empresarial)  
Consultado el 23 de Enero de 2021 a las 8:50 am.

<https://www.marketing-xxi.com/concepto-de-investigacion-de-mercados-23.htm> Consultado el 23 de Enero de 2021 a las 12:00 pm.

<https://www.questionpro.com/blog/es/metodos-de-recoleccion-de-datos/>  
Consultado el 24 de Enero de 2021 a las 7:45 am.

<https://economipedia.com/definiciones/4-ps-del-marketing.html> Consultado el 24 de Enero de 2021 a las 8:45 am.

<https://actioncoachcolombia.com/blog/el-coaching-empresarial-origen-y-evolucion/> Consultado el 24 de Enero de 2021 a las 9:45 am.

<https://economipedia.com/definiciones/coste-total.html> Consultado el 24 de Enero de 2021 a las 9:45 am.

<https://economipedia.com/definiciones/precio.html> Consultado el 24 de Enero de 2021 a las 11:45 am.

<https://economipedia.com/definiciones/coste-unitario.html> Consultado el 24 de Enero de 2021 a las 12:45 am.

<https://www.gerencie.com/costos-fijos.html> Consultado el 30 de Enero de 2021 a las 7:00 am.

<https://glosario.mott.pe/marketing/palabras/costos-totales> Consultado el 30 de Enero de 2021 a las 8:20 am.

<https://mundonegocios.net/la-ventaja-de-una-buena-interpretacion-de-un-estudio-de-mercado/> Consultado el 20 de Enero de 2021 a las 9:20 am.

<https://economipedia.com/definiciones/medios-publicitarios.html> Consultado el 30 de Enero de 2021 a las 10:00 am.

<https://www.gladysgbegnedji.com/estimar-los-costos-del-proyecto/>  
Consultado el 31 de Enero de 2021 a las 1:00 pm.

<https://milenarey.com/product/sesiones-coaching-ejecutivo/> Consultado el 31 de Enero de 2021 a las 1:15 am.

<https://tiempodenegocios.com/nombre-de-empresa/> Consultado el 31 de Enero de 2021 a las 1:30 am.

<https://www.tailorbrands.com/es/blog/que-es-un-eslogan#:~:text=En%20pocas%20palabras%2C%20un%20eslogan,la%20misi%C3%B3n%20de%20su%20marca.> Consultado el 31 de Enero de 2021 a las 2:30 pm.

<https://www.hazhistoria.net/blog/%C2%BFqu%C3%A9-es-un-logotipo>  
Consultado el 31 de Enero de 2021 a las 3:00 pm.

<https://debitoor.es/glosario/forma-juridica#:~:text=La%20forma%20jur%C3%ADdica%20de%20una,la%20responsabilidad%20frente%20a%20terceros.> Consultado el 13 de Febrero de 2021 a las 8:45 am.

<https://www.gerencie.com/principales-caracteristicas-de-una-sociedad-por-acciones-simplificada-sas.html> Consultado el 13 de Febrero de 2021 a las 8:45 am.

<https://destinonegocio.com/pe/emprendimiento-pe/la-minuta-de-constitucion-de-una-empresa-2/> Consultado el 13 de Febrero de 2021 a las 8:50 am.

<https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/administracion-y-finanzas/formalizar-negocio> Consultado el 13 de Febrero de 2021 a las 9:00 am.

<https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Camara-de-Comercio-de-Bogota> Consultado el 13 de Febrero de 2021 a las 10:00 am.

<https://centrodeinnovacion.mintic.gov.co/es/experiencias/registro-unico-empresarial-y-social#:~:text=El%20Registro%20%20C3%9Anico%20Empresarial%20y,empresarios%20de%20todo%20el%20pa%C3%ADs.> Consultado el 23 de Febrero de 2021 a las 4:00 pm.

<https://www.rankia.co/blog/dian/4653867-que-impuestos-pagan-colombia-empresas> Consultado el 27 de Febrero de 2021 a las 4:30 pm.

<https://www.dian.gov.co/impuestos/personas/Paginas/preguntas.aspx> Consultado el 27 de Febrero de 2021 a las 4:45 pm.

<https://www.dian.gov.co/impuestos/Paginas/FirmaElectronica.aspx> Consultado el 27 de Febrero de 2021 a las 5:45 pm.

<https://incloud.com.co/blog/facturacion-electronica-blog/resolucion-de-facturacion/> Consultado el 27 de Febrero de 2021 a las 6:45 pm.

<https://www.abtasty.com/es/blog/segmentacion-de-mercado-definicion-tipos-y-estrategia/> Consultado el 27 de Febrero de 2021 a las 7:35 pm.

<https://www.mintrabajo.gov.co/empleo-y-pensiones/empleo/subdireccion-de-formalizacion-y-proteccion-del-empleo/que-es-la-seguridad-social> Consultado el 27 de Febrero de 2021 a las 8:50 pm.

<https://www.gerencie.com/vacaciones-laborales.html> Consultado el 27 de Febrero de 2021 a las 9:40 pm.

<https://www.arlsura.com/index.php/component/content/article?id=320:-sp-10308> Consultado el 27 de Febrero de 2021 a las 10:45 pm.

<https://www.segurosbolivar.com/blog/proteccion-arl/todo-lo-que-debe-saber-sobre-el-sistema-general-de-riesgos-laborales/> Consultado el 06 de Marzo de 2021 a las 8:33 am.

<http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/2220/Legislaci%C3%B3n%20en%20seguridad%20y%20salud%20ocupacional%20en%20Colombia.pdf?sequence=2#:~:text=Normas%20de%20seguridad%20industrial%20vigentes&text=Decreto%20Ley%201295%20de%201994,riesgos%20profesionales%20en%20el%20Pa%C3%ADs.&text=Decreto%201832%20de%20>

994%20%3D%20tabla%20de%20enfermedades%20profesionales.&text=Decreto%201281%20de%201994%20%3D%20actividades%20de%20alto%20riesgo.&text=Ley%20776%20de%202002%20%3D%20reforma%20a%20las%20prestaciones%20en%20SGRP. Consultado el 06 de Marzo de 2021 a las 8:45 am.

<https://www.fumc.edu.co/gestion-humana/comite-paritario-seguridad-salud-trabajo/> Consultado el 27 de Febrero de 2021 a las 9:22 am.

<https://www.gerencie.com/reglamento-interno-de-trabajo.html> Consultado el 06 de Marzo de 2021 a las 9:45 am.

<https://www.definicionabc.com/economia/plan-operativo.php> Consultado el 06 de Marzo de 2021 a las 9:50 am.

<https://blog.hubspot.es/marketing/plan-operativo-anual> Consultado el 06 de Marzo de 2021 a las 10:15 am.

<https://economipedia.com/definiciones/proyeccion-de-ventas.html> Consultado el 06 de Marzo de 2021 a las 10:40 am.

<https://www.gerencie.com/estado-de-resultados.html> Consultado el 06 de Marzo de 2021 a las 11:05 am.

<https://www.rentafija.com/indicadores-financieros/> Consultado el 06 de Marzo de 2021 a las 11:45 am.

<https://debitoor.es/glosario/definicion-ratio-de-solvencia#:~:text=El%20ratio%20de%20solvencia%20mide,hacer%20frente%20a%20esos%20pagos.> Consultado el 07 de Marzo de 2021 a las 6:45 am.

<https://keepoint.cl/margen-de-utilidad/> Consultado el 07 de Marzo de 2021 a las 7:25 am.

<https://www.pichincha.com/portal/blog/post/ratio-indice-endeudamiento> Consultado el 07 de Marzo de 2021 a las 10:15 am.

<http://mag.leancase.co/wp-content/uploads/2018/05/Formato-Contrato-Laboral.pdf> Consultado el 07 de Marzo de 2021 a las 12:45 am.

<https://descargar-certificado.co/certificado-de-bomberos/> Consultado el 23 de Marzo de 2021 a las 1:00 pm.

<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>  
Consultado el 23 de Marzo de 2021 a las 3:45 pm.

### **Datos estadísticos**

<https://trends.google.es/trends/explore?geo=CO&q=coaching%20empresari>  
al Consultado el 23 de Enero de 2021 a las 8:45 am.

<https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html> Consultado el  
23 de Enero de 2021 a las 8:45 am.

**Anexos**  
**Minuta De Constitución**  
**MODELO DOCUMENTO PRIVADO DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**  
**POR ACCIONES SIMPLIFICADA S.A.S**

**MR. COACH COLOMBIA S.A.S.**

**ACTO CONSTITUTIVO**

En la ciudad de **Bogotá D.C**, siendo las **10 a.m.** del día **22** de **febrero** del año **2021**, se reunieron las siguientes personas:

<b>NOMBRE COMPLETO</b>	<b>IDENTIFICACIÓN</b>			<b>DOMICILIO</b>
	<b>TIPO DE IDENTIFICACIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>LUGAR DE EXPEDICION</b>	
Robinson Banda	C.C.	1014252690	Bogotá	Bogotá

Quienes para todos los efectos se denominará(n) el(los) constituyente(s) y mediante el presente escrito manifiesto (amos) mi (nuestra) voluntad de constituir una Sociedad por Acciones Simplificada, que se regulará conforme lo establecido en la ley y en los siguientes estatutos:

**Estatutos**

**Capítulo I**

**Nombre, Nacionalidad, Domicilio, Duración y Objeto Social**

**ARTÍCULO 1.- Nombre.** - La compañía que por este documento se constituye es una Sociedad por Acciones Simplificada, de naturaleza comercial, con nacionalidad colombiana, denominada **MR. COACH COLOMBIA S.A.S**, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: "Sociedad por Acciones Simplificada" o de las iniciales "S.A.S."

**ARTÍCULO 2.- Domicilio.** - El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de Bogotá de, y su dirección para notificaciones judiciales será **Edificio QBO, parque la 93 quinto piso, Bogotá**. La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la Asamblea General de Accionistas.

**ARTÍCULO 3.- Término de duración.** - El término de duración será indefinido

**ARTÍCULO 4.- Objeto social.** - La sociedad tendrá como objeto principal *Actividades de consultaría de gestión*. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

## **Capítulo II Capital, Acciones y Régimen de las Acciones**

**ARTÍCULO 5.- Capital Autorizado,** EL capital autorizado de la sociedad es:

<b>CAPITAL AUTORIZADO</b>		
VALOR TOTAL	N° ACCIONES	VALOR NOMINAL
<b>75.000.000</b>	<b>10</b>	<b>7.500.000</b>

**ARTÍCULO 6.- Capital Suscrito.** - El capital suscrito inicial de la sociedad es:

<b>CAPITAL SUSCRITO</b>		
VALOR TOTAL	N° ACCIONES	VALOR NOMINAL
<b>75.000.000</b>	<b>10</b>	<b>7.500.000</b>

Los accionistas han suscrito el capital de la siguiente forma:

Accionista	No de acciones	Valor	%
<b>Robinson Banda</b>	<b>10</b>	<b>75.000.000</b>	<b>100%</b>

**ARTÍCULO 7.- Capital Pagado.** - El capital pagado de la sociedad es:

<b>CAPITAL PAGADO</b>		
VALOR TOTAL	N° ACCIONES	VALOR NOMINAL
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.** - El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de (meses) (*Indique el término en que los accionistas pagarán el capital suscrito, el cual no podrá superar dos años (art. 9 Ley 1258 de 2008)*) siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.



**ARTÍCULO 8.- Derechos que confieren las acciones.** - En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias.

A cada acción le corresponden los siguientes derechos:

- a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad;
- b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio;
- c) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008;
- d) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiriere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

**ARTÍCULO 9.- Naturaleza de las acciones.** - Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley.

**ARTICULO 10.-Aumento del capital suscrito.** El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean en el reglamento.

**ARTICULO 11.- Derecho de Preferencia.** Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

**Parágrafo 1.-** El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo,

existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

**Parágrafo 2.-** No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

**ARTICULO 12.- Clases y Serie de Acciones.** - Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

**Parágrafo.** - Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

**ARTICULO 13.- Voto Múltiple.** - Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

**ARTÍCULO 14.- Acciones de Pago.** - En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

**ARTÍCULO 15- Transferencia de Acciones a una Fiducia Mercantil.** - Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

**ARTICULO 16.- Restricciones a la Negociación de Acciones.** - Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o

cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

**ARTICULO 17.- Cambio de Control-** Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

### **Capítulo III**

#### **Dirección, Administración, Representación Y Revisoría Fiscal De La Sociedad**

**ARTÍCULO 18.- Órganos de la sociedad.** - La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal denominado gerente. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

**Parágrafo.** - La sociedad podrá nombrar un subgerente quien reemplazará al gerente en sus ausencias temporales y absolutas, con las mismas atribuciones y facultades de este.

**ARTÍCULO 19.- Sociedad devenida unipersonal.** - La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se les confieren a los diversos órganos sociales, incluidas las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas o documento privado debidamente asentados en el libro correspondiente de la sociedad.

**ARTÍCULO 20.- Asamblea general de accionistas.** - La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el ARTÍCULO 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente. Son funciones de la asamblea general entre otras:

- a) Aprobar su propio reglamento.
- b) Ejercer la suprema dirección de la sociedad y velar por el cumplimiento de su objeto social, interpretar los estatutos, fijar la orientación y política generales de sus actividades.
- c) Reformar los estatutos.
- d) Elegir y remover libremente y asignarle remuneración al gerente para períodos de un año por el sistema de mayoría simple.
- e) Estudiar, aprobar o improbar, con carácter definitivo, los estados financieros e informes de gestión presentados a su consideración por el representante legal.
- f) Decretar la disolución y liquidación de la sociedad.
- g) Elegir el liquidador o los liquidadores al hacerse la liquidación.
- h) Las demás que le correspondan por naturaleza, como máximo órgano de La sociedad y que no hayan sido asignadas por los estatutos a otro órgano.

**ARTÍCULO 21.- Convocatoria a la asamblea general de accionistas.** - La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por el representante legal de la sociedad por medio escrito, electrónico, telefónico, o por el medio más expedito que considere quien efectúe las convocatorias dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles, tanto para las reuniones ordinarias como extraordinarias. Ha de tenerse en cuenta que para el computo de los días no debe tenerse en cuenta el día de la convocatoria ni el día de la reunión.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

**ARTÍCULO 22.- Reuniones.** - La Asamblea de accionistas se reunirá ordinariamente una vez al año, a más tardar último día del mes de marzo y

extraordinariamente cuando sea convocada por ella misma o por el representante legal.

Las reuniones ordinarias tendrán como finalidad estudiar las cuentas, el balance general de fin de ejercicio, acordar todas las orientaciones y medidas necesarias para el cumplimiento del objeto social y determinar las directrices generales acordes con la situación económica y financiera de la sociedad.

Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando lo requieran las necesidades imprevistas o urgentes.

**Parágrafo 1.- Reunión Por Derecho Propio:** En el evento en que, transcurridos los tres primeros meses del año, no se haya efectuado la convocatoria para las reuniones ordinarias, la Asamblea General, se reunirá por derecho propio y sin necesidad de convocatoria, el primer día hábil del mes de abril, a las 10:00 a.m., en las instalaciones donde funcione la administración de la sociedad. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados.

**Parágrafo 2.- Reunión de Segunda Convocatoria:** Si se convoca la Asamblea General y ésta no se reúne por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que sesionará y decidirá válidamente con cualquier número plural de accionistas. La nueva reunión no deberá efectuarse antes de los diez (10) días hábiles, ni después de los treinta (30) días hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de accionistas.

**Parágrafo 3.- Reuniones No Presenciales:** La Asamblea General podrá realizar las reuniones ordinarias y extraordinarias, de manera no presencial, siempre que se encuentre participando la totalidad de los accionistas. Tales reuniones pueden desarrollarse con comunicaciones simultáneas y sucesivas, es decir un medio que los reúna a todos a la vez, como el correo electrónico, la tele-conferencia, etc., o mediante comunicaciones escritas dirigidas al Representante Legal en las cuales se manifieste la intención del voto sobre un aspecto concreto, siempre que no pase más de un mes, desde el recibo de la primera comunicación y la última.

**Parágrafo 4.- Reuniones universales:** La Asamblea General se reunirá válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare representada la totalidad de los accionistas.

**ARTÍCULO 23.- Régimen de quórum y mayorías decisorias:** La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto.

Las determinaciones se adoptarán mediante el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente cuando menos la mitad más una de las acciones

presentes, salvo que en los estatutos o en la ley se prevea una mayoría decisoria superior para algunas decisiones, tales como:

- a) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión debe ser aprobada por unanimidad por la totalidad de acciones suscritas.
- b) La modificación de la cláusula compromisoria debe ser aprobada por unanimidad por la totalidad de acciones suscritas.

**ARTÍCULO 24.- Actas.** - Las decisiones de la Asamblea General de Accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados con indicaciones de las acciones suscritas que poseen o representan, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

**ARTÍCULO 25.- Representación Legal - Gerente.** - La representación legal de la Sociedad por Acciones Simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien no tendrá un suplente, designado por la asamblea general de accionistas para un término de un año.

En caso de que la asamblea no realice un nuevo nombramiento, el representante legal continuará en el ejercicio de su cargo hasta tanto no se efectúe una nueva designación.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas

**ARTÍCULO 26.- Facultades del representante legal - Gerente.** - La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

**ARTÍCULO 27.- Revisoría Fiscal.** La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

#### **Capítulo IV Estados Financieros, Reservas Y Distribución De Utilidades**

**ARTÍCULO 28.-. Estados Financieros Y Derecho De Inspección.** La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la

administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

**ARTÍCULO 29. Reserva Legal.** De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

**ARTÍCULO 30. Utilidades, Reservas Y Dividendos.** Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

## **Capítulo V Disolución y Liquidación**

**ARTÍCULO 31.- Disolución.** - La sociedad se disolverá:

- 1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si los hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;
- 2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
- 3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;
- 4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;
- 5° Por orden de autoridad competente, y
- 6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

**ARTÍCULO 32.- Enervamiento de las causales de disolución.** - Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

**ARTÍCULO 33.- Reactivación.** - La asamblea general de accionistas o el accionista único podrá, en cualquier momento posterior a la iniciación de la liquidación, acordar la reactivación de la sociedad siempre que el pasivo externo no supere el 70% de los activos sociales y que no se haya iniciado la distribución de los remanentes a los accionistas.



Para la reactivación, el liquidador de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas un proyecto que contendrá los motivos que dan lugar a la misma y los hechos que acreditan las condiciones previstas en el inciso anterior.

Igualmente deberán prepararse estados financieros extraordinarios, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes, con fecha de corte no mayor a treinta días contados hacia atrás de la fecha de la convocatoria a la reunión del máximo órgano social.

La decisión de reactivación debe ser aprobada por el 100% de las acciones suscritas.

**ARTÍCULO 34.- Liquidación.** - La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades señalado en los artículos 225 y siguientes del Código de Comercio. Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

## **Capítulo VI Disposiciones Varias**

**ARTÍCULO 35.- Cláusula Compromisoria.** - Toda diferencia que surja entre un accionista con el órgano de dirección y/o el representante legal, y entre éste y la sociedad, que no pueda resolverse directamente por las partes y que sea susceptible de transigir será resuelta en primera instancia, a través de la conciliación extrajudicial en derecho, que se solicitará ante el Centro Integral de Solución de Conflictos de la Cámara de Comercio de La Guajira. En caso que la audiencia se declare fallida o no exista ánimo conciliatorio, se solicitará ante el mismo Centro que se integre un Tribunal de Arbitramento, al cual se someterá la diferencia existente entre las partes, decidirá en derecho y el laudo hará tránsito a cosa juzgada, salvo que la ley disponga otra cosa; se regirá conforme al reglamento establecido en el Centro Integral de Solución de Conflictos de la Cámara de Comercio de La Guajira y a lo dispuesto en la ley; será integrado por un número impar de árbitros, bien sea uno o tres, el que se requiera en el caso concreto conforme a la cuantía estimada en el conflicto.

**ARTÍCULO 36.- Remisión normativa.** - De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto

en estos estatutos la sociedad se registrará por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

## Capítulo VII

### Determinaciones relativas a la constitución de la sociedad

**ARTÍCULO 26.- Nombramientos.** - Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado por unanimidad en este acto constitutivo, a **Robinson Banda**, identificado con el documento de identidad No. (1.014.252.690), como gerente de **MR. COACH COLOMBIA S.A.S.**, por el término de 5 años.

Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, la empresa formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

En constancia firman los socios accionistas constituyentes:

_____	_____
C.C.	C.C.
_____	_____
C.C.	C.C.



Diligencia a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras. En los términos del artículo 165 del Decreto 019 de 2013 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autoriza al uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.

Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio  
Código Cámara y Fecha Radicación

**INFORMACIÓN FINANCIERA**  
En los términos de la Ley, debe tomarse del balance de apertura o de los Estados Financieros con corte a 31 de diciembre del año anterior. Exprimir las cifras en pesos colombianos. Datos sin decimales.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		ESTADO DE RESULTADOS	
Activo Corriente	\$ 75.000.000	Activo Corriente	\$ 50.000.000
Activo No corriente	\$ -	Activo No corriente	\$ -
Activo Total	\$ 75.000.000	Activo Total	\$ 50.000.000
		Patrimonio Neto	\$ 25.000.000
		Activo + Patrimonio	\$ 75.000.000
		Balance Social (*)	\$ -
		(*) Solamente si es Entidad sin Ánimo de Lucro	
		Ingresos Actividad Ordinaria	\$ 75.500.000
		Otros Ingresos	\$ -
		Costos de Ventas	\$ 35.500.000
		Gastos operacionales	\$ 9.225.472
		Otros Gastos	\$ -
		Gastos por Impuestos	\$ 1.510.000
		Utilidad / Pérdida Operacional	\$ 30.774.527
		Resultado del Periodo	\$ 28.065.561

(Revisar las instrucciones del formulario RUES)

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL EN CASO DE PERSONAS JURÍDICAS

1. NACIONAL 1.1. PÚBLICO % 1.2. PRIVADO 100 %  
2. EXTRANJERO 2.1. PÚBLICO % 2.2. PRIVADO %

INDIQUE EL PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN EL CAPITAL SOCIAL %

**SI ES UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO**

APORTES LABORALES	APORTES ACTIVOS	APORTES LABORALES ADICIONALES	APORTES EN DINERO	TOTAL APORTES
\$ %	\$ %	\$ %	\$ %	\$ %

**REFERENCIAS - ENTIDADES DE CRÉDITO**

REFERENCIAS - ENTIDADES DE CRÉDITO		REFERENCIAS COMERCIALES	
1. NOMBRE	TELÉFONO	1. NOMBRE	TELÉFONO
2. NOMBRE	TELÉFONO	2. NOMBRE	TELÉFONO

**ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA**

CÓDIGO DEL ESTADO DE LA PERSONA JURÍDICA (Revisar las instrucciones del formulario RUES)	<input type="checkbox"/> OTRO ¿CUAL?	NÚMERO DE EMPLEADOS (Obligatorio personas naturales y jurídicas)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 2
NÚMERO TOTAL DE MUJERES QUE OCUPAN CARGOS DIRECTIVOS (Obligatorio únicamente para personas jurídicas)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	NÚMERO DE EMPLEADAS MUJERES (Obligatorio personas naturales y jurídicas)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
TIENE ESTABLECIMIENTOS, AGENCIAS O SUCURSALES:	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> CUÁNTOS	TIENE LA ENTIDAD IMPLEMENTADO UN PROCESO DE INNOVACIÓN	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
EMPRESA FAMILIAR (Informar solo para fines estadísticos)	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>	PORCENTAJE DE EMPLEADOS TEMPORALES (%)	<input type="checkbox"/>

**DETALLE DE LOS BIENES RAÍCES QUE POSEA**  
(En cumplimiento del artículo 32 del Código de Comercio)

MATRÍCULA INMOBILIARIA	DIRECCIÓN	BARRIO	MUNICIPIO	DEPARTAMENTO	PAÍS

**LEY 1780 DE 2016**

DECLARO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE CUMPLÓ CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN LA LEY 1780 DE 2016 PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DEL ARTÍCULO 3.

SI  NO

SÓLO EN CASO DE SU RENOVACIÓN Y HABIÉNDOSE ADOPTADO A LOS BENEFICIOS DE LA LEY 1780 DE 2016 AL MOMENTO DE LA MATRICULA.

MANIFIESTO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE MANTENGO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL ARTÍCULO 2.2.2.1.5.2 DEL DECRETO 1074 DE 2015, REGLAMENTARIO DE LA LEY 1780 DE 2016.

CUMPLO  NO CUMPLO

**PROTECCIÓN SOCIAL**

¿ES APORTANTE AL SISTEMA DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN SOCIAL?

TIPO DE APORTANTE: (Marque con una X la casilla que corresponda)

APORTANTE CON 300 O MAS COTIZANTES  CUENTA CON MENOS 300 DE COTIZANTES  APORTANTE BENEFICIARIO DEL ARTÍCULO 5 DE LA LEY 1429 DE 2010  APORTANTE INDEPENDIENTE

El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario y la documentación anexa al mismo, es confiable, veraz, completa, exacta.

Nombre de la Persona Natural o Representante Legal de la Persona Jurídica: Robinson Antonio Banda Guerra

Documento de identificación no. 1014252690 CC  CE  TI  PASAPORTE  PAÍS

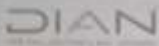
Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (artículo 38 del Código de Comercio) y normas concordantes y complementarias.

Espacio para uso exclusivo de la Cámara de Comercio  
Firma y Sello de la Cámara de Comercio

FINMA Robinson Banda

# Formulario Registro Único Tributario

23/3/2021 RUT



Formulario del Registro Único Tributario  
Hoja Principal

001

3. Condición

Reservado para la DIAN

4. Número de formulario

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)

8. DV

12. Dirección comercial

14. Buzón electrónico

830830830

-0

Edificio QBO, Parque 93, 5 Piso

IDENTIFICACION

24. Tipo de contribuyente

25. Tipo de documento

26. Número de identificación

27. Fecha expedición

Persona Jurídica

1

C.C.

1014252690

03/03/2022

Lugar de expedición

28. País

29. Departamento

30. Ciudad/Municipio

Bogotá D.C.

Colombia

169

Bogotá D.C.

11

Bogotá D.C.

11

31. Primer apellido

32. Segundo apellido

33. Primer nombre

34. Otros nombres

Banda

Guerra

Robinson

Antonio

35. Razón social

Mr. Coach Colombia S.A.S

36. Nombre comercial

37. Sigla

Mr Coach Colombia S.A.S

M.C.C.

UBICACION

38. País

39. Departamento

40. Ciudad/Municipio

Colombia

169

Bogotá D.C.

11

Bogotá D.C.

11

41. Dirección principal

Edificio QBO, Parque 93, 5 Piso

42. Correo electrónico

43. Código postal

44. Teléfono 1

45. Teléfono 2

Mr.CoachColombia@gmail.com

110221

3124327844

CLASIFICACION

Actividad económica					Ocupación	
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		63. Número social económica
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	
7020	01-01-2022					

53. Código

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	

<https://muisca.dian.gov.co/WebRu/Muisca/visualizarformulario?fv=01.html>
1/2

23/3/2021

RUT

Obligados aduaneros											Exportadores					
54. Codigo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	54. Forma	54. Tipo	54. Servicio	1	2	3
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	57. Monto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
														58. CFC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**IMPORTANTE:** Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación.

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexo: SI  NO  60. No. de Folios:  61. Fecha:

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz, en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantará lo procediente.

Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1075 de 2015.

Firma del adquirente:

*Rafael B. Banderas*

54. Nombre:   
55. Cargo:

## Formulario Resolución De Facturación

		Solicitud sobre Numeración de Facturación				<b>1302</b>	
1. Año: <b>2020</b>		2. Concepto:		3. Número de Solicitud: <b>000-</b>			
4. Número de Identificación Tributaria (NIT)		5. DIT	6. Puntos aplicables	7. Regimen aplicable	8. Primer nombre	9. Otro nombre	
10. Mensaje de texto							
<p>Colombia, un compromiso que no podemos evadir.</p>							
11. Información adicional suministrada por el contribuyente				12. Información de procesamiento de la solicitud			
1301. Expediente y número				1302. Gestión / entidad			
1302. Tipo de documento				1303. Dependencia			
1303. LSA				1304. Área			
1304. Dependencia				1305. Unidad organizacional			
1305. No. Identificación:				1306. Área: <b>225 Subdirección de Gestión de Asistencia al Cliente</b>			
1306. DV:				1307. Unidad organizacional: <b>? Seleccione la Dirección Seccional</b>			
1307. Dependencia:				1308. Dependencia: <b>1 DIAN</b>			
1308. Fecha de recepción:						<b>22-3-2021 14:25:00</b>	



Solicitud sobre Numeración de Facturación



1302

Espacio reservado para la DIAN

1. Número de Solicitud: 000-

3. Número de Identificación Tributaria (NIT) 4. Digi 5. Primer apellido 6. Segundo apellido 8. Primer nombre 10. Otro nombre


11. Razón social

Detalle de numeración para facturación, según el siguiente:

Item	26. Modalidad facturación	26. Perfil	26. Código de número	27. Rango de número	28. Tipo de solicitud
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					



## Formato de factura *Mr. Coach Colombia*

<b>Datos de la empresa que expide:</b> Nombre o Razón Social Dirección: Teléfono(s) Página Web		 <div style="display: inline-block; vertical-align: middle; text-align: left;"> <b>MR. COACH COLOMBIA</b>  <small>Una forma diferente de ver el mundo</small> </div>	NOTA DE REMISION
		PEDIDO N°	FECHA
<b>Datos Cliente:</b> Nombre Dirección		Telefono Ciudad	
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Importe
Debo (emos) y pagare (mos) incondicionalmente a la orden de		<b>SUBTOTAL</b>	
		DESCUENTO DEL ___%	
A la vista la cantidad señalada por el importe de las mercancías recibidas de conformidad, si no fuere pagada a su vencimiento, causara interes moratorios del ___%		<b>TOTAL</b>	
FIRMA DE CONFORMIDAD			

**Formato contrato término indefinido MR. COACH COLOMBIA S.A.S  
CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO**

Nombre del Empleador:	XXXXXXXXXXXXXX
Domicilio de la Empresa:	XXXXXXXXXXXXXX
Nombre del (la) Trabajador(a):	XXXXXXXXXXXXXX
Cédula de Ciudadanía:	XXXXXXXXXXXXXX
Dirección del (la) Trabajador(a):	XXXXXXXXXXXXXX
Teléfono:	XXXXXXXXXXXXXX
Lugar y fecha de Nacimiento:	XXXXXXXXXXXXXX
Fecha de Iniciación del Contrato:	XXXXXXXXXXXXXX
Nacionalidad:	XXXXXXXXXXXXXX
Cargo del (la) Trabajador(a):	XXXXXXXXXXXXXX
E.P.S:	XXXXXXXXXXXXXX
A.F.P:	XXXXXXXXXXXXXX
A.R.L:	XXXXXXXXXXXXXX

(Nombre del empleador) identificado con Nit No. XXXXXXXX representado legalmente por XXXXXXXXX identificado con cédula de ciudadanía No. XXXXXXXXXXXXX, con domicilio en el Municipio de XXXXXXXXX, quien en adelante se denominará “EMPLEADOR” y (NOMBRE DEL EMPLEADO), identificado con cédula de ciudadanía No. XXXXXXXXX residente en la XXXXXXXXX, quien en adelante se denominará “TRABAJADOR”. EL EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se los denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”, quienes acuerdan celebrar el presente CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO A TÉRMINO INDEFINIDO, para ser ejecutado en la (lugar donde se ha de desempeñar el trabajo), el cual se regirá por las siguientes cláusulas:

**CLÁUSULAS**

1º OBJETO DEL CONTRATO: El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades contrata al TRABAJADOR en calidad de (Cargo del trabajador). EL TRABAJADOR declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado y por tanto se obliga a realizar las siguientes funciones:

- A poner al servicio del EMPLEADOR toda su capacidad para desarrollar el trabajo de la manera más eficiente y óptima
- “Definir funciones del cargo”
- **JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO: EL TRABAJADOR** se obliga a

laborar la jornada ordinaria en los turnos y dentro de las horas señalados por EL EMPLEADOR, pudiendo hacer éste ajustes o cambios de horario cuando lo estime conveniente. Por el acuerdo expreso o tácito de las partes, podrán repartirse las horas de la jornada ordinaria en la forma prevista en el artículo 164 del Código Sustantivo del Trabajo, modificado por el artículo 23 de la Ley 50 de 1990, teniendo en cuenta que los tiempos de descanso entre las secciones de la jornada no se computan dentro de la misma, según el artículo 167 ibídem. Así mismo el EMPLEADOR y EL TRABAJADOR podrán acordar que la jornada semanal de cuarenta y ocho (48) horas se realice mediante jornadas diarias flexibles de trabajo, distribuidas en máximo seis (6) días a la semana con un (1) día de descanso obligatorio, que podrá coincidir o no con el domingo. En éste, el número de horas de trabajo diario podrá repartirse de manera variable durante la respectiva semana y podrá ser de mínimo cuatro (4) horas continuas y hasta diez (10) horas diarias sin lugar a ningún recargo por trabajo suplementario, cuando el número de horas de trabajo no exceda el promedio de cuarenta y ocho (48) horas semanales dentro de la jornada ordinaria de 6 a.m. a 9 p.m.

- **REMUNERACIÓN:** Se remunerará con un salario mensual de (valor en letras) pesos (\$valor en números), pagaderos quincenalmente. Dentro de este pago se encuentra incluida la remuneración de los descansos dominicales y festivos de qué tratan los capítulos I y II del título VII del Código Sustantivo del Trabajo.
- **PLAZO DEL CONTRATO:** Este contrato es un contrato a término indefinido a partir del día (XX) mes (XX) año (XXXX) y permanecerá mientras subsistan las causas que le dieron origen a ese contrato.
- **PERIODO DE PRUEBA:** Los primeros dos (X) meses del presente contrato se consideran como período de prueba y, por consiguiente, cualquiera de las partes podrá terminar el contrato unilateralmente, en cualquier momento durante dicho período y no habrá lugar a pago de la indemnización
- **LUGAR DE TRABAJO:** El TRABAJADOR desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en (escribe la dirección de tu emprendimiento), en la ciudad de (escribe la ciudad), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.
- **OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES:** Son justas causas para dar por terminado unilateralmente este contrato por cualquiera de las partes, las enumeradas en el artículo 7º del Decreto 2351 de 1965; y, además, por parte del EMPLEADOR, las faltas que para el efecto se califiquen como graves contempladas en el reglamento interno de trabajo de la compañía y sus políticas internas.

- **LEGISLACIÓN APLICABLE:** Este contrato ha sido redactado estrictamente de acuerdo con la ley y la jurisprudencia y será interpretado de buena fe y en consonancia con el Código Sustantivo del Trabajo cuyo objeto, definido en su artículo 1º, es lograr la justicia en las relaciones entre empleadores y trabajadores dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.
- **JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:** En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento determinados por la Ley.
- **SUSCRIPCIÓN:** El presente contrato reemplaza en su integridad y deja sin efecto cualquier otro contrato verbal o escrito celebrado entre las partes con anterioridad. Las modificaciones que se acuerden al presente contrato se anotarán a continuación de su texto.

Para constancia se firma en dos o más ejemplares del mismo tenor y valor, ante testigos en la ciudad y fecha que se indican a continuación:

Se firma a los días (XX) días del mes de XXXX de XXXX.

---

El Empleador  
NIT

---

El Trabajador  
C.C.

## **Licencias de funcionamiento**

### **Certificado de uso del suelo**

Con este documento se regula qué tipo de establecimiento o negocio puede operar en determinado sector. Cabe señalar que este se tramita en el 122 Departamento Administrativo de Planeación Municipal, más estrictamente en la Subdirección de Ordenamiento Urbanístico.

El certificado en mención debe obtenerse antes de poner en funcionamiento el establecimiento de comercio y, para conocer más a fondo los requisitos que debe cumplir para su solicitud, puede consultar el editorial Certificado de uso de suelo, documentos a tener en cuenta para realizar su trámite.

### **Requisitos**

Descargar y diligenciar el formato M-FO-110 o solicitarlo, acudiendo a la ventanilla de radicación de la Secretaría Distrital de Planeación ubicada en el Supercade CAD. Indicar la dirección oficial del predio o su ubicación y el código CHIP, si se encuentra en suelo rural y los antecedentes urbanísticos como licencias y demás, en el caso de existir.

Acudir a la Ventanilla de Correspondencia y Radicación de la Secretaría Distrital de Planeación y radicar el formato de solicitud diligenciado o virtual: ingresar a la Radicación Virtual de la página web de la Secretaría Distrital de Planeación.

Como respuesta se obtiene el Concepto de uso de suelo, en un término de 15 días hábiles, sin embargo, éste puede variar dada la complejidad relativa con la(s) norma(s) que le aplican al predio objeto de consulta, lo cual puede ocasionar una ampliación del tiempo de respuesta según autoriza la ley

## **INSTRUCCIONES**

Para el diligenciamiento de este formato utilice letra legible (imprenta), sin enmendaduras ni tachones e incluya toda la información requerida y verídica para una respuesta efectiva a su solicitud:

### **1. DATOS DEL SOLICITANTE:**

- Escriba el nombre del solicitante (persona natural o jurídica).

- Marque con una X según sea la condición: C.C - Cédula de Ciudadanía, NIT- Número de Identificación Tributaria, Otro - Ejemplo: C.E- Cédula de Extranjería, RC - Registro Civil.
- Indique en la casilla, en donde desea recibir la información, solo un medio, y diligencie el campo correspondiente.
- Escriba los números de teléfonos (preferiblemente fijo) y/o celular donde se pueda ubicar al solicitante, en caso de aclarar o ampliar la información aportada.

## 2. TIPO DE SOLICITUD: Diligencie el tipo de solicitud que necesita:

- 2.1. Uso de suelo: indique la actividad económica principal que va a desarrollar en el predio de consulta. (Ejemplo: Bar, Cigarrería, Peluquería, Librería, Discoteca, etc.)
- 2.2. Norma Urbanística: si necesita conocer cuántos pisos están permitidos para construir en el predio (Edificabilidad), altura permitida, antejardín, etc.

## 3. IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO A CONSULTAR:

- Dirección actual: identificación del predio objeto de consulta, la cual debe corresponder al número catastral del inmueble.
- Código CHIP: identificación predial proporcionada por la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital-UAECD a cada predio del Distrito; que tiene la localización y corresponde al predio en consulta.
- Barrio/Urbanización/Desarrollo: nombre del barrio, urbanización, desarrollo, donde se localiza el predio objeto de consulta.
- Localidad: corresponde al lugar (Entidad territorial de la circunscripción Distrital), nombre de la Alcaldía Local, donde se ubica el predio objeto de consulta.

## RADICACIÓN


- Opción 1. Presencial: este formato debidamente diligenciado preséntelo en la ventanilla única de radicación de la Secretaría Distrital de Planeación, ubicado en el primer piso del Supercade-CAD, carrera 30 N°. 25-90, en el horario de lunes a viernes de 7:00 a.m. a 5:30 p.m. en jornada continua.
- Opción 2. Virtual: en la página WEB [www.sdp.gov.co](http://www.sdp.gov.co), link "Radicación Virtual", para utilizar este canal es necesario que realice su registro y escriba los caracteres de verificación. Si desea adjuntar este formato diligenciado u otro documento para completar su solicitud, es importante anotar los datos correctos del CHIP del predio en consulta para una adecuada respuesta.  
Es de aclarar que el CHIP es el Código homologado de identificación predial que asigna la Unidad Administrativa Especial de Catastro a cada predio del Distrito Capital, el cual lo puede ubicar en el recibo del impuesto predial del predio en consulta.

## NOTAS

- Verifique su respuesta ingresando a la página WEB [www.sdp.gov.co](http://www.sdp.gov.co), link "Estado del Trámite" y digite el número del radicado inicial y los caracteres de seguridad, ejemplo: 1-20XX-XXXXX
- La solicitud tendrá respuesta dentro de los términos establecidos en la Ley, o salvo norma legal especial.
- La respuesta se enviará por el medio que el solicitante indicó.

## Certificado de seguridad

Debe solicitarse una vez se cuente con la matrícula del establecimiento en la cámara de comercio respectiva, y se tenga el NIT asignado por la Dian. Este documento, expedido por el cuerpo de bomberos voluntarios de la localidad, certifica que se cumplen con las condiciones mínimas de seguridad, como el sistema de protección contra incendios, vías de evacuación y salidas de emergencia, señalización adecuada, etc.

 <b>ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.</b> <small>SECRETARÍA DE PLANEACIÓN</small>	<b>M-FO-110 - SOLICITUD DE INFORMACIÓN SOBRE NORMA URBANÍSTICA Y/O USO DEL SUELO</b> Versión 8 Acta de mejoramiento 19 de enero 21 de 2020 <b>Proceso M-CA-003</b> DIRECCIÓN DE SERVICIO AL CIUDADANO		Espacio para sello
	<b>1. DATOS DEL SOLICITANTE:</b>		
NOMBRES Y APELLIDOS del solicitante: <u>Robinson Antonio Banda Guerra.</u>			
Documento de Identidad: <input checked="" type="checkbox"/> CC <input type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/> Número: <u>1014252690</u>			
Indique en la casilla, dónde desea recibir la respuesta a su solicitud (una sola opción):			
Dirección de correspondencia <input checked="" type="checkbox"/> <u>Edificio QBO, Parque la 93, 5 Piso</u>		Código Postal: <u>110 221</u>	
Correo Electrónico <input checked="" type="checkbox"/> <u>Mr. Coach Colombia</u>		Reclama en Ventanilla SDP <input type="checkbox"/>	
Número de teléfono(s) de contacto(s): <u>312 4327044</u> <small>(preferiblemente teléfonos fijos)</small>			
<b>2. TIPO DE SOLICITUD:</b> Diligencie el tipo de información que necesita:			
2.1 Uso del Suelo Actividad Económica que va a desarrollar en el predio. <small>(Ejemplo: Bar, Cigarrería, Peluquería, Discoteca, etc.)</small>		<u>Empresa de Coaching Empresarial.</u>	
2.2 Norma Urbanística <small>(Ejemplo: altura permitida, antejardín, pisos que están permitidos construir en el predio-Edificabilidad, etc.)</small>			
<b>3. IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO A CONSULTAR:</b>			
DIRECCIÓN ACTUAL (campo obligatorio): <u>Edificio QBO, Parque la 93, 5 Piso</u>		Localidad: <u>Chapinero.</u>	
CÓDIGO CHIP (campo obligatorio): <u>A A A</u>		En caso de áreas administrativas según manifieste en el campo de observaciones.	
Barrio/ Urbanización/ Desarrollo: <u>El Chico</u>			
Observaciones que puedan orientar su solicitud:			
Dando cumplimiento a la Ley 1581 de 2012, en mi calidad de titular de la información, autorizo a la Secretaría Distrital de Planeación de manera expresa, voluntaria, previa, explícita e irrevocable para que recolecte, compile, confirme, notifique, emita, analice, estudie, conserve, recte, y disponga de mis datos personales, los cuales serán utilizados para dar una respuesta oportuna y efectiva a mi solicitud. Manifiesto que los datos aportados en esta solicitud son ciertos y que cumplen con los requisitos para acceder a la pretensión realizada. De manera expresa informo que he sido informado(a) del tratamiento al que serán expuestos mis datos y su finalidad, conforme a la "Política de protección de datos personales" la cual se encuentra disponible en el portal WEB ( <a href="http://www.sdp.gov.co">www.sdp.gov.co</a> ).			
<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		Firma Solicitante: <u>Robinson Banda</u>	
<b>EVITE ENGAÑOS:</b> Todo trámite ante esta entidad es gratuito, excepto los costos de reproducción de documentos. Verifique su respuesta en la página <a href="http://www.sdp.gov.co">www.sdp.gov.co</a> link "Estado Trámite". Denuncie en la línea 125 opción 1 Cualquier irregularidad.			

## Certificado de Bomberos

El Certificado de Bomberos, es aquel que hace constar explícitamente que una persona está a plenitud total. Para ejercer las labores en lo que respecta a la protección contra incendios y seguridad humana.



**CUERPO DE BOMBEROS**

**SECRETARIA DEL MEDIO AMBIENTE  
UNIDAD DE BOMBEROS DE BOGOTÁ**

**CERTIFICA QUE:**

En inspección ocular N°.1 Realizada el día 01 de Septiembre del 2012  
A la empresa: **HERA S.A.S Estilo & Moda**

De propiedad de: Angie Sánchez  
Johanna Vargas  
Diana Nontoa  
Lina Vásquez

Administrado por: Lina Vásquez  
Ubicado en la calle 54 # 87-15 Bogotá

La unidad de bomberos de Bogotá queda atenta exenta de toda responsabilidad civil y penal, en el momento en el que los propietarios alteren las condiciones mínimas de seguridad, generando riesgo para la vida humana.

Se pudo constatar que cumple con los requisitos mínimos de seguridad según el acuerdo 38 de 1990, decreto 1521 de 2000, resolución 80505 de 1997 del ministro de minas y energía, ley 322 de 1996 y ley 9 de 1979.

Se concede este visto bueno por el término de dos (2) años, a partir de la fecha, mientras conserve las condiciones mínimas de seguridad exigidas.

Atentamente,

**LUIS ENRRIQUE ECHEVERRI VERGARA**  
Coordinador Administrativo (E)

Fecha de expedición 10/10/2012 junio

**ROMAN PUERTA YEPES**  
Bombero de Prevención

Valido hasta 10/10/2012 junio



## Certificado de Sayco y Acinpro

El Certificado de Sayco y Acinpro, es el valor que deben pagar las personas al tener un establecimiento y reproducir música o vídeos para el público, por concepto de derechos de autor

Este último aval debe ser tramitado cuando en el establecimiento se pretenda hacer uso público de obras musicales o en video, como valor agregado del negocio.

		<h3>Autodeclaración</h3>	
Ciudad _____, Fecha _____ Señores <b>ORGANIZACIÓN SAYCO ACINPRO</b> Ciudad _____			
Cordial Saludo,			
De la manera más atenta nos permitimos solicitar la Autorización de uso por la comunicación al público de obras musicales, y almacenamiento (reproducción/fijación) o grabación de fonogramas y videos musicales, a través de medios como la radio, televisión, equipos eléctricos, electrónicos o digitales conocidos o por conocerse y que sirvan para tal fin (Derechos de autor y conexos), que se cause en el negocio denominado _____, el cual abrirá sus puertas a partir de _____, ubicado en _____, Barrio _____, de la Ciudad o Municipio _____, en estrato _____ el cual ejerce la actividad de _____ y consta de las siguientes características:			
<b>Colocar cantidad de medios en el establecimiento:</b>			
<b>MEDIOS DE COMUNICACIÓN - REPRODUCCION - ALMACENAMIENTO</b>			
RADIO	MINI COMPONENTE	ALMACENAMIENTO EXTERNO	
GRABADORA	ROCKOLA	IPOD -IPAD -TABLETAS	
EQUIPO DE SONIDO	VIDEO ROCKOLA	MUSICA AMBIENTAL	
CONSOLA DE SONIDO	TELEVISION	OTROS:	
REPRODUCTOR CD - DVD	PROYECTOR O VIDEO BEAM	OTROS:	
REPRODUCTOR MP3 -MP4	COMPUTADOR (escritorio o portátil)	NINGUNO	
<b>CAPACIDAD LOCATIVA</b>			
AREA METROS CUADRADOS	No. PERSONAS	No. HABITACIONES	
No. SALAS D'ESPERA O COMUNES	No. SILLAS	No. CAMAS	
No. LOCALES COMERCIALES	No. BAFLES O PARLANTE	No. ESTRELLAS (Alojamiento)	
UTILIZA VIDEOS INSTITUCIONALES	SI NO	UTILIZA VIDEOS MUSICALES	SI NO COSTO HABITACION (Miles \$)
Declaro bajo la gravedad del juramento que lo antes manifestado es cierto y que conozco la existencia de las Leyes 23 de 1982, 44 de 1993 y la Decisión Andina 351 de 1993, que trata sobre los Derechos de Autor.			
Yo _____, autorizo a la Organización Sayco Acinpro de manera escrita y expresa, con creta, suficiente, voluntaria e informada, para que toda la información personal actual y la que se genera en el futuro fruto de las relaciones comerciales y/o contractuales establecidas en la Ley 23 de 1982 y 1808 del 2016, sea manejado en los términos de la Ley 1581 de 2012 referente al Tratamiento de datos personales.			
Autorizo a la Organización Sayco Acinpro para que mis datos sean incorporados en un registro automatizado con una finalidad exclusivamente administrativa y en cumplimiento de mi objeto social.			
De otra parte autorizo a la Organización Sayco Acinpro para que verifiquen la información del negocio consignada en este documento, si así lo considera, y en caso de no ser cierto lo aquí denunciado por mí, apruebo la recategorización de la tarifa del negocio con los datos reales plasmados en la visita.			
Firmado en _____, a los _____ días del mes de _____ del año _____. Atentamente,			
_____ Nombre: C.C. o Nit.: Dirección: Teléfono 1: Teléfono 2: Email (obligatorio):			
Versión 1		05/09/2017 F017-RDC	
Pág. 1			