

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
COACHING
PARA GUIAR A LAS EMPRESAS EN SU ACTIVIDAD ECONÓMICA Y
PROMOVER LA COMPETITIVIDAD EN CALI**



CAMILA MORALES BOTERO

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
PROGRAMA FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
POPAYÁN, 2023**

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
COACHING
PARA GUIAR A LAS EMPRESAS EN SU ACTIVIDAD ECONÓMICA Y
PROMOVER LA COMPETITIVIDAD EN CALI**



Camila Morales Botero

**Trabajo de grado en modalidad investigación para optar al título de Profesional En
Finanzas y Negocios Internacionales**

**Javier Solarte Camayo
Director Académico**

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

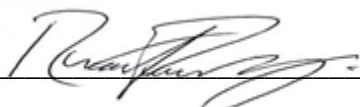
POPAYÁN, 2023

Nota de Aceptación

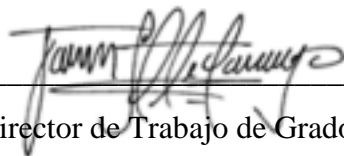
El trabajo de grado **“ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COACHING PARA GUIAR A LAS EMPRESAS EN SU ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PROMOVER LA COMPETITIVIDAD EN CALI”** presentado por la estudiante **CAMILA MORALES BOTERO** el **06 de julio de 2023** para optar por el título de Financiera y Negociadora Internacional cumple con los requisitos establecidos, es aprobado.



Jurado. Óscar Andrés López Valencia



Jurado. Wilfred Rivera Martínez



Director de Trabajo de Grado. Javier Solarte Camayo

Dedicatoria

Al final de mi carrera he logrado una de las metas más importantes y quiero agradecer primeramente a Dios por darme el entendimiento para culminar esta etapa de mi vida. A mi abuela MARÍA ÍNES RAMIREZ, por ser el pilar de mi vida y mi inspiración para estudiar esta carrera, a mi mamá ANDREA BOTERO, por hacer de mí una mujer empoderada, decidida y resiliente y a un ser muy especial en mi vida que aunque ya no esté en este plano terrenal estará feliz y orgullo al ver este logro, HERNAN ANACONA.

Agradecimientos

Agradezco primeramente el apoyo de mi familia, su amor y su comprensión, gracias por todo, sin ustedes lograr este título hubiese sido difícil.

Agradezco a mis compañeros, por todas las vivencias, de ustedes aprendí muchas cosas a nivel profesional y personal.

Agradezco a la universidad, por abrirme las puertas de esta maravillosa institución, permitirme disfrutar de sus instalaciones y adquirir todos los conocimientos que aquí se encuentran.

Agradezco finalmente a los docentes, gracias por su maravilloso trabajo, gracias sus enseñanzas, su aprecio y paciencia, gracias a ustedes la sociedad contara con un excelente profesional.

¡Muchas gracias ¡

Tabla de Contenido

Introducción	13
1. Generalidades del Trabajo de Grado.....	15
1.1. Planteamiento del Problema.....	15
1.2. Justificación.....	16
1.3. Objetivos	17
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	17
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i>	17
2. Marco Referencial.....	18
2.1. Marco Conceptual	18
2.1.1. <i>Antecedentes</i>	18
2.1.2. <i>Coaching Internacional</i>	18
2.1.3. <i>Coaching en Colombia</i>	19
2.1.4. <i>Coaching Regional: Sur Occidente-Valle del Cauca</i>	20
2.2. Marco Teórico	21
2.2.1. <i>Historia del Coaching</i>	21
2.2.2. <i>Importancia del Coaching</i>	25
2.2.3. <i>Ventajas del Coaching</i>	26
2.2.4. <i>Desventajas del Coaching</i>	27
2.3. Marco Legal	28
3. Metodología	29
3.1. Estudio de Mercado.....	30
3.2. Estudio Técnico.....	30
3.3. Estudio Ambiental.....	30
3.4. Estudio Financiero	31
4. Desarrollo del Proyecto.....	31

4.1. Estudio de Mercado.....	31
4.1.2. <i>Formulación del Problema</i>	31
4.2. Definición del Problema	32
4.3. Mercado Meta	32
4.4. Delimitación Geográfica	32
4.5. Descripción del Servicio	33
4.6. Atributos del Servicio	33
4.7. Clasificación del Servicio	33
4.8. Servicios Complementarios	33
4.9. Determinación del Área de Influencia	34
4.10. Mercado Consumidor.....	34
4.10.1. <i>Descripción Mercado Objetivo</i>	35
4.10.2. <i>Segmentación del Mercado</i>	35
4.10.3. <i>Perfil de Segmentación</i>	36
4.10.4. <i>Mercado Competidor</i>	36
4.10.5. <i>Amenaza de Productos Sustituídos</i>	40
4.11. Mezcla del Mercado 4p.....	40
4.12. Estudio Legal y Administrativo	41
4.12.1. <i>Junta de Socios</i>	42
4.12.2. <i>Revisor Fiscal</i>	42
4.12.3. <i>Representante Legal</i>	43
4.12.4. <i>Misión</i>	43
4.12.5. <i>Visión</i>	43
4.13. Estudio Técnico.....	43
4.13.1. <i>Localización de Servicios Coaching S.A.S</i>	43
4.13.2. <i>Instalaciones de Servicios Coaching S.A.S</i>	44
4.13.3. <i>Proceso Operacional de la Empresa Coaching S.A.S</i>	47
4.13.4. <i>Tecnología</i>	48
4.14. Estudio Ambiental	48

4.15.	Estudio Financiero	50
4.15.1.	<i>Incrementos</i>	50
4.15.2.	<i>Inversión Inicial</i>	51
4.15.3.	<i>Proyección de Ventas</i>	53
4.15.4.	<i>Proyección de Gastos y Costos</i>	54
4.16.	Proyección Estados Financieros	55
4.16.1.	<i>Proyección Estado de Resultados</i>	55
4.16.2.	<i>Proyección Balance General</i>	56
4.16.3.	<i>Proyección Flujo de Efectivo</i>	57
4.17.	Criterios de Evaluación Financiera.....	58
4.17.1.	<i>Valor Presente Neto</i>	58
4.17.2.	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	59
4.17.3.	<i>Período Medio de Recuperación</i>	59
5.	Conclusiones	61
6.	Recomendaciones	62
7.	Bibliografía	63
	Glosario	68
8.	Anexos	69
8.15.	Anexo 1. Cotización Propiedad, Planta y Equipo	69

Lista de Tablas

Tabla 1 Segmentación del Mercado.....	36
Tabla 2 Empresas de Servicios de Coaching	38
Tabla 3 Instalaciones de Servicios Coaching S.A.S.	44
Tabla 4 Descripción de las Áreas.....	45
Tabla 5 Detalle Tecnología.....	48
Tabla 6 Matriz Impacto Ambiental.....	49
Tabla 7 Proyecciones Económicas para Colombia	51
Tabla 8 Inversión Inicial	52
Tabla 9 Equipo de Computación y Comunicación	52
Tabla 10 Muebles y Enseres	52
Tabla 11 Equipo de Transporte.....	53
Tabla 12 Proyección de Ventas.....	54
Tabla 13 Proyección de Gastos y Costos	55
Tabla 14 Proyección de Estado de Resultados.....	55
Tabla 15 Proyección Balance General	56
Tabla 16 Proyección Flujo de Efectivo.....	57
Tabla 17 Valor Presente Neto	58
Tabla 18 Tasa Interna de Retorno	59
Tabla 19 Periodo Medio de Recuperación.....	59

Lista de Figuras

Figura 1. Métodos de Investigación Cualitativa	29
Figura 2. Mapa de la Ciudad de Cali	34
Figura 3 Clientes Potenciales.....	35
Figura 4 Organigrama Organizacional	42
Figura 5 Localización Servicios Coaching S.A.	44
Figura 6 Oficina Servicios Coaching S.A.S.	46
Figura 7 Flujograma Servicios Operacionales Coaching S.A.S.	47
Figura 8 Proyección Inflación y Tasa de Interés	51

Resumen

Partiendo de la idea en la que actualmente por lo general las únicas empresas que invierten en procesos de crecimiento organizacional, como coaching empresarial, son las grandes compañías colombianas ampliamente reconocidas, se propone la creación de una empresa de servicios de coaching empresarial en la Ciudad de Cali, orientada a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad, con el propósito de guiar a las PYMES en su actividad económica y promover la competitividad empresarial de la capital del Valle del Cauca. Como objetivo principal se plantea determinar que tan viable es crear esta empresa, entendiendo que los procesos de coaching en las empresas son de gran importancia para el crecimiento y la mejora en la competitividad de estas. El proyecto propuesto es SERVICIOS COACHING SAS, una compañía dedicada a la capacitación de empresas PYMES por medio de los procesos de coaching empresarial, se describe en el presente proyecto cuál será el mercado objetivo y principal competencia del nuevo proyecto en cuestión. Presentando un estudio técnico, administrativo, legal y finalmente un estudio financiero que permite determinar la inversión inicial del proyecto, la proyección de ventas y egresos, lo que al final nos permite desarrollar una evaluación financiera, que muestra datos muy positivos, según los pronósticos realizados en la cual la VPN, TIR y el periodo medio de recuperación describe que estamos ante un proyecto rentable.

Palabras clave: Coaching, Proyecto, Evaluación, PYMES, Empresas

Summary

Based on the idea that currently the only companies that invest in organizational growth processes, such as business coaching, are the large, widely recognized Colombian companies, the creation of a business coaching services company in the City of Cali, aimed at small and medium-sized companies in the city, with the purpose of guiding SMEs in their economic activity and promoting business competitiveness in the capital of Valle del Cauca. The main objective is to determine how viable it is to create this company, understanding that coaching processes in companies are of great importance for growth and improvement in their competitiveness. The proposed project is SERVICIOS COACHING SAS, a company dedicated to the training of SMEs through business coaching processes, it is described in this project which will be the target market and main competence of the new project in question. Presenting a technical, administrative, legal study and finally a financial study that allows determining the initial investment of the project, the projection of sales and expenses, which in the end allows us to develop a financial evaluation, which shows very positive data, according to the forecasts made. in which the NPV, IRR and the average recovery period describe that we are facing a profitable project.

Keywords: Coaching, Project, Evaluation, SMEs, Companies

Introducción

Colombia en la actualidad busca apuntarle al coaching empresarial, cuando hablamos de este término nos referimos a qué es una preferencia más amplia, como un método de empoderamiento personal, es decir, es una herramienta enfocada en la solución de problemas personales o profesionales. En el coaching debe tenerse en cuenta diferentes aspectos, como una buena autoestima, un autoconocimiento y un desarrollo sobresaliente en las relaciones interpersonales, estos temas son relevantes en la acción del coach. Por su parte, en el coaching empresarial uno de los aspectos más relevantes, es la disciplina, lo cual permite orientar y animar a los empleados de una determinada empresa, para que optimicen su desempeño y mejoren e incrementen su productividad.

El coaching empresarial en Colombia es una gran oportunidad para sacar mejor talento humano, es importante en la actualidad y en un país como lo es Colombia identificar cuáles son los cambios realmente importantes y gestionarlos a través del aprendizaje, de esta manera se puede asegurar que las empresas sean aún más productivas, resilientes y sostenibles.

Inclusive después de la pandemia, hubo un cambio importante relacionado con las actividades laborales a nivel global, en la actualidad el método del trabajo en casa y el trabajo híbrido muestran un nuevo y muy diferente panorama empresarial, ya que, al contar con equipos de trabajos más flexibles, comprometidos, integrados y motivados, se da una característica muy importante para alcanzar el éxito.

Para lograr que esté se dé de la manera más adecuada se dio un enfoque en el recurso humano como un activo relevante en las empresas. Por tanto, el coaching empresarial es una herramienta funcional que permite construir entornos favorables a nivel personal y profesional más acordes para el desarrollo individual y profesional creando así equipos de trabajo más productivos,

sólidos y dinámicos. Por esta razón, al incorporar el coaching la mayoría de empresas reportan un mejor desempeño laboral, mejor relación entre los empleados, mejoras en los equipos de trabajo y crecimiento empresarial. Por ende, se favorece el empoderamiento y las habilidades de liderazgo empresarial.

En el transcurrir de los años se ha venido presentando la necesidad de crear programas de desarrollo de liderazgo que vayan acorde en constante evolución de su negocio. Por esta razón que hemos creado una plataforma que brinda la opción de cocrear un programa que optimiza los talentos que coincida con las necesidades de su organización. N-Growth es una empresa líder en coaching ejecutivo, busca trabajar en equipo para ofrecer programas personalizados que están compuestos por talleres de liderazgo, coaching ejecutivo, coaching de equipos, evaluaciones de equipos, etc. Por su lado, en pro de desarrollar y fortalecer el liderazgo, el coaching se convierte en una herramienta significativa.

1. Generalidades del Trabajo de Grado

1.1. Planteamiento del Problema

Las empresas deben ser objetivas, orientadas al desarrollo organizacional y buscar siempre métodos y medios de mejora en sus procesos. Según Martínez Urueña y Mateus Moreno (2020), el personal o talento humano de una compañía es una parte fundamental en ese proceso, ya que son las personas las encargadas de realizar las actividades que cumplen los objetivos y definen la continuidad de la compañía.

En ese sentido, el personal debe ser capacitado constantemente a la mejora continua, debe tener las habilidades, aptitudes y conocimientos claros para llevar a cabo sus labores de forma eficiente, objetiva e integral, por lo cual, el Coaching se hace fundamental en ese proceso, ya que, según Dominici (2016), el coaching empresarial se enfoca en preparar a los empleados para que sean más efectivos y se involucren más en el proceso organizacional.

El Coaching es también conocido como capacitación o entrenamiento empresarial, dónde los empleados o colaboradores son preparados para desarrollar sus actividades de forma asertiva y eficiente, mejorando la adaptabilidad y productividad, reduciendo a su vez la tasa de retención del recurso humano. Por ende, es una forma de mejorar, dotándolos de habilidades, conocimientos y gestiones necesarias para que sean más productivos, más proactivos, tengan las habilidades para desarrollar su trabajo de la mejor manera posible, así la empresa se ve beneficiada, y de forma indirecta, en segundo plano, la sociedad en general se beneficia de esos programas de Coaching.

En Colombia, no hay un registro formal de empresas especializadas dedicadas a la prestación de servicios de Coaching, es un sector económico muy frágil respecto a otros países

que son potencia, por lo cual, validar la viabilidad de una empresa de este ámbito se hace fundamental, así, es posible mejorar el ámbito productivo empresarial, con una empresa integral.

1.2. Justificación

El coaching se ha convertido en una herramienta valiosa para que las empresas puedan construir procesos más sólidos fundamentados en el conocimiento y la experiencia, fortaleciendo así su cultura organizacional, la motivación de sus empleados, la productividad y la proyección hacia el logro de sus objetivos.

Por ende, la creación de una empresa de coaching se justifica en el valor agregado que puede brindar a las empresas que acceden a este servicio, para que sean más eficientes, competitivas y rentables. Muchas empresas se van construyendo en la cotidianidad a través de la experiencia, pero en muchos casos carecen del conocimiento apropiado para realizar una planificación y gestión que les permita tener una respuesta oportuna y adecuada a los cambios y exigencias dados tanto a nivel interno como en su entorno de competencia.

De ahí que el propósito de este proyecto responde a una necesidad existente en el ámbito empresarial, a la cual se puede responder mediante el coaching como herramienta para fortalecer la competitividad de las empresas en Cali. De este modo, se puede brindar un acompañamiento permanente aportando con conocimientos, experiencias y la implementación de metodologías que permitan la optimización de los procesos organizacionales priorizando el bienestar de los empleados y el fortalecimiento de las empresas no solo como entes que aportan a la economía del país, también a su desarrollo social y cultural.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la viabilidad para la creación de una empresa de servicios de Coaching para guiar a las empresas en su actividad económica y promover la competitividad en Cali.

1.3.2. Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y la demanda del mercado objetivo.

Realizar el estudio técnico necesario para la creación de la empresa.

Realizar el análisis de la estructura administrativa y legal relacionada con la empresa.

Analizar el impacto ambiental que puede generar el desarrollo del proyecto en su entorno inmediato.

Evaluar el riesgo del proyecto, a través de las variables macroeconómicas más relevantes.

2. Marco Referencial

2.1. Marco Conceptual

2.1.1. Antecedentes

Al respecto del Coaching Podesta Gavilano et al. (2019), mencionan que es una herramienta gerencial que posibilita mejorar los resultados y optimizar los procesos de toda empresa. En su estudio, los autores determinan como el Coaching es aplicable en todos los ámbitos personales y profesionales, y el caso general de las empresas donde el Coaching permite mejorar resultados de productividad, fortaleciendo las aptitudes y capacidades de los empleados quienes son los que realizan las labores que llevan al cumplimiento de objetivos en la misma, sin duda alguna, el Coaching es necesario para el desarrollo organizacional.

Por otro lado, el estudio de Bécart y Ramírez Garrido (2016) resalta que el coaching tiene ventajas para la comunidad educativa debido a que favorece los procesos de enseñanza ayudando al alumno a aprender, permitiendo así el fortalecimiento del crecimiento personal y el desarrollo del potencial individual, desarrollando de manera óptima las capacidades y habilidades del individuo.

En ese sentido, es certero afirmar que los programas de Coaching son fundamentales, necesarios, imprescindibles e irremplazables en el desarrollo de una organización. Son herramientas que permiten potencializar el factor económico, financiero, industrial y productivo. Por tanto, los beneficios del coaching son innumerables, e implementarlo, en esa economía cambiante y competitiva del siglo XXI es casi una obligación.

2.1.2. Coaching Internacional

Reyes Martínez (2019), buscó determinar que tan viable era crear una empresa de Coaching en el mercado empresarial del Cantón Esmeraldas, en Ecuador, dónde, tras el estudio, se determina que el Coaching es una actividad imprescindible, fundamental y determinante para el éxito de las empresas, y su factibilidad de desarrollo es muy amplia, ya que es una asesoría que puede definir el éxito de una organización.

Por otro lado, Chinchay Rojas et al. (2018) propusieron un programa de Coaching Empresarial orientado a la mejora del desempeño laboral en la empresa Alianza Metalúrgica S.A, en el cual incluyeron capacitaciones, reuniones y el desarrollo de talleres. Al final del estudio, los autores determinaron como el Coaching es una herramienta determinante en el éxito de la empresa, pues por medio de un programa bien estructurado e implementado, se aumentó sustancialmente el desempeño de los empleados.

Asimismo, Franco Callahuanca (2022), realizó un modelo de motivación y Coaching para mejorar el desempeño laboral de una empresa española llamada Maralib Office, determinó como un programa de Coaching y Motivación mejoró drásticamente el desempeño del personal operativo de una empresa de estudio de caso en Bolivia, confirmando la teoría que el Coaching es un detonante de éxito empresarial.

2.1.3. Coaching en Colombia

El proyecto de Palacio Acosta (2020), se fundamentó en evaluar que tan factible era crear una empresa de coaching para deportistas con discapacidad en Bogotá, partiendo primero del análisis del entorno y del diagnóstico de la situación complementado con un estudio de mercado que involucró aspectos técnicos, financieros, administrativos, legales y ambientales. Finalmente, el autor concluyó que crear la empresa es viable y rentable mientras se logre la meta en ventas de un mínimo de 183 servicios anuales y un margen de rentabilidad de 102%.

Lo anterior, hace comprender que el Coaching es una herramienta innovadora y con gran viabilidad en ese nuevo ámbito. Para complementar lo anterior, el estudio de Muñoz Álvarez y Muñoz Ausecha (2020), sobre un plan de entrenamiento actitudinal con estrategias de Coaching Empresarial para mejorar la productividad de la fuerza comercial de Claro en un punto de venta en Popayán, explica como el implementar programas de Coaching Empresarial en la multinacional Claro, sede Colombia – Popayán, mejoró drásticamente el factor productivo, dónde la fuerza comercial se hizo más eficiente y mejoró sus indicadores de ventas, solo con la implementación de programas de Coaching. Esto sustenta que el coaching es una herramienta útil en la gestión empresarial, la cual puede conducir al éxito de la organización.

2.1.4. Coaching Regional: Sur Occidente-Valle del Cauca

Según Rivas (2022), en Valle del Cauca se implementó un programa de Coach Empresarial, con un enfoque estratégico, realizado en 2021 por la Cámara de Comercio de Buenaventura. Por medio de este, se buscó en gran medida fortalecer las aptitudes y competencias de los empresarios, comerciantes y emprendedores con el fin de promover la competitividad regional. El programa fue transitorio, sin embargo, los resultados que arrojó fueron muy satisfactorios, ya que este mecanismo brindó las herramientas necesarias para que todos los empresarios, comerciantes y emprendedores mejorarán en sus actividades productivas.

El Coaching, entonces, marcó gran diferencia, puesto que con el acompañamiento de profesionales, fue posible fortalecer las capacidades que involucran la actividad económica en el medio industrial, y no es el único caso, ya que según Contreras (2014), el factor de la educación también tuvo participación, dónde la CVC en convenio con el Gobierno Nacional de Colombia implementó un programa de coaching a los docentes de la región, permitiendo desarrollar

habilidades comunicativas y de conciencia ambiental, los resultados fueron muy beneficiosos y la labor de transferencia de conocimiento se potencializó para el siguiente periodo académico.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Historia del Coaching

La evolución social es una realidad que necesariamente deben afrontar todas las personas y empresas. Según Puerta Guardo et al. (2018), dicha evolución abarca todos los ámbitos posibles, resaltando el factor financiero, productivo, económico y personal. En este sentido, las empresas deben orientar sus esfuerzos al desarrollo integral que les permita potencializar sus actividades, vender más, optimizar procesos, ahorrar recursos y ser integrales, por lo cual, tener al personal más idóneo y capacitado para las labores requeridas, es una necesidad fundamental.

En el pasado, posterior a la primera revolución industrial y antes de la industria 4.0, las empresas tenían un único objetivo: ganar dinero, y es que, no importaba el medio o los métodos para aumentar las utilidades de una organización, lo único importante era aumentar el capital, y ese factor fue denominado el Objetivo Básico Financiero de cualquier organización. Al respecto, Agudelo (2004), menciona que aún en el siglo XXI, con la revolución tecnológica, ese Objetivo Básico Financiero sigue estando presente en todas las empresas, sin embargo, el enfoque cambio, y ya no es único, ya no importa solo ganar dinero, importa hacerlo bien, ser competitivos, integrales, eficientes y estar bien preparados.

De acuerdo con Romero Álvarez y Ramírez Montoya (2018), la evolución del factor industrial radica en expresar la toma divisional, y es que, el Objetivo Básico Financiero es ganar dinero, pero el enfoque es hacerlo bien. El ideal es obtener el mayor número de utilidades a cambio del menor costo de producción, sabiendo gestionar cuentas, gastos, costos, es decir, mantener un

equilibrio que permita ser eficientes en el medio financiero con un modelo funcional de pago de impuestos y obligaciones, equilibrio entre gastos y costos, a cambio de la mayor utilidad posible, y ese equilibrio solo se puede desarrollar de una forma: con el personal adecuado y bien capacitado.

En ese sentido, la preparación del personal de una empresa es un factor importante, en el caso por ejemplo del factor financiero, un personal bien capacitado y con habilidades objetivas a su cargo, les permitirá a las organizaciones mantener un control sobre sus finanzas y saber exactamente en que se destinan ciertos recursos (Arrubla, 2018).

Sin embargo, Borja Garzón y Castellanos Agredo (2020), plantean que en la realidad, la educación financiera se obvia en las grandes empresas, y es que, una empresa de gran superficie, que contrata más de 250 empleados, destina recursos especialmente al factor financiero, con profesionales especializados que permitan hacer una gestión financiera, y ser integrales en todos los factores. Por ende, las capacitaciones o el Coaching están incluidas en los programas de desarrollo, porque las macro y grandes empresas tienen capital suficiente para optimizar todas sus áreas y procesos en la organización, y es que, su modelo de negocio permite mejorar en todos los ámbitos para obtener certificaciones, reconocimientos, avances, y un control eficiente, con profesionales encargados de diversas acciones.

Las grandes empresas, por ejemplo, destinan recursos suficientes para pagar abogados, contadores y profesionales especializados en factores económicos, financieros y legales, así, la empresa tiene un control de costos, ingresos y gastos, y asimismo, un programa financiero estructurado, sólido que le da soporte a la compañía para trabajar en la legalidad, transparencia y desarrollo general, además, sus profesionales están muy capacitados al mantener programas de Coaching y Liderazgo de forma permanente, ya que cada cierto periodo de tiempo el personal recibe acompañamiento de profesionales para mejorar, y tener un rendimiento aún mejor, pero se

resalta nuevamente, esto solo ocurre en las grandes y macro empresas, multinacionales, de países con economías sólidas, en países emergentes y PYMES la situación difiere.

En la realidad económica, del total de organizaciones de Colombia, por ejemplo, las que cuentan con dichas características de mejora y programas de Coaching no superan el 20%, y la otra inmensa mayoría no tiene recursos para derrochar en especialistas de área, capacitadores y Coach que motiven y trabajen en el desarrollo de personal, sino que, obvian muchos procesos, contratan asesorías básicas, y no tiene modelos de gestión de personal eficientes, lo cual, a largo plazo repercute como una problemática grande para la organización (Cepeda Pico, 2018).

Las pymes son un gran ejemplo de ello, y es que, son empresas que, según Laitón Ángel y López Lozano (2018), no tienen recursos para derrochar, las PYMES son empresas donde cada centavo cuenta, diferente a una macro empresa que puede invertir en un programa de Coaching para sus empleados, que si no tiene éxito, y aun con el tamaño de la inversión, las pérdidas no son considerables, en las PYMES, una asesoría mal realizada, representa mucho capital desperdiciado que incluso, puede atentar contra la continuidad de la organización.

En ese sentido, las PYMES deben optar por estrategias que, les permita saciar esa problemática y mantenerse bien posicionadas en un mercado agresivo y competitivo, y esto lo deben realizar sin incurrir en falencias de otras áreas, sin derrochar capital y sin reducir sus utilidades. Es ahí cuando según Riaño y Sotelo (2019), ingresa la asesoría de una empresa de Coaching, pues el desarrollo de estas empresas es un factor que determina su continuidad o no, pero no pueden darse el lujo de derrochar capital, por lo cual, implementar programas de Coaching con una empresa especializada que les de garantía de un proceso bien realizado, permitirá potencializar sus resultados, invertir el menor capital posible y continuar como una empresa exitosa y competitiva.

Por otra parte, según Rodríguez (2020), las principales características en el coaching empresarial son:

1. Enfoque en el proceso: el cual debe orientarse al tipo de empresa y a sus metas. De ahí que el coach tiene que determinar las técnicas y estrategias aplicables para lograr que los empleados sean partícipes dentro de la organización.

2. La interacción entre el coach y el equipo: en este sentido es importante el intercambio de información y la comunicación asertiva para lograr una relación favorable entre el coach y su equipo.

3. La responsabilidad mutua y compartida: en función de mejorar el rendimiento de los trabajadores la responsabilidad entre la organización y el coach debe ser compartida para optimizar las estrategias y resultados.

4. El respeto como base del proceso: en este aspecto, se debe mantener el respeto hacia los objetivos que se hayan planteado desde el inicio manteniendo la ética y los valores organizacionales para optimizar el comportamiento y desempeño de los empleados.

Por otra parte, Sans Zapata (2012), plantea que respecto a los orígenes del coaching, no se ha definido con precisión su autoría u origen, ya que su conceptualización se ha dado como producto de la interacción entre diferentes disciplinas y pensadores.

Asimismo, Sosa Becerra (2017), expone que el coaching partiendo desde lo filosófico y antropológico se enfoca en estudiar el comportamiento de la persona buscando estrategias para su aprendizaje y desarrollo continuo con el propósito de lograr beneficios individuales y organizacionales. Aunque no hay claridad respecto al origen del término coaching, el mismo se asocia en los siglos XV y XVI con la ciudad húngara de Kocs, la cual era una parada de viaje obligatoria entre Viena y Pest.

También, Sosa Becerra (2017), complementa que el término se asocia al uso del carruaje de Kocs que se consideraba como un símbolo de la excelencia y que era más cómodo que los tradicionales. Por ende, se asocia que la palabra coach se deriva de coche haciendo una analogía entre coche y coaching en su función de transportar a las personas a otro lugar o a una meta a la cual quieren llegar.

2.2.2. Importancia del Coaching

Aunque muchas personas pongan en duda la importancia de este, el coaching personal tiene un aporte significativo en los procesos humanos permitiendo superar situaciones de estancamiento existencial identificando las soluciones y potencializando las habilidades propias del individuo.

Según la Universidad de Barcelona (UB,2021), el coaching es una metodología reciente dentro de la planificación organizacional, pero debido a la pandemia por COVID-19 se ha popularizado su uso. El coaching se orienta a generar cambios positivos estimulando la escucha, la inteligencia emocional y la atención con el fin de lograr la adaptación y afrontamiento frente a las situaciones que puedan presentarse. En este sentido, el coaching personal beneficia la apertura mental y la captación y proceso rápido de la información favoreciendo procesos como el razonamiento, la memoria, la toma de decisiones y el aprendizaje. A nivel individual, también tiene un aporte valioso en el crecimiento personal y espiritual fortaleciendo los aspectos emocionales y sentimentales a través de la inteligencia emocional y social.

En relación con los cambios conductuales, a medida que pasa el tiempo, la transformación personal genera cambios conductuales con suma ventaja para cada individuo, gracias a un correcto proceso de coaching. La actitud irá mejorando a partir de un cambio de perspectiva, cambios en el estilo de vida o cambio de hábitos.

Según la UB (2021) los beneficios que tiene el coaching a nivel profesional o empresarial se enumeran a continuación:

1. El coaching personal facilita el afrontamiento de los problemas en el ámbito laboral, permitiendo a su vez la búsqueda de soluciones.
2. Mantiene la actividad mental, permitiendo agudizar el razonamiento y mantener una escucha activa ante las situaciones del entorno.
3. Fomenta el fortalecimiento de las relaciones personales y laborales con el propósito de asegurar el éxito.
4. Fortalece la comunicación mejorando la expresión de las ideas.
5. Permite desarrollar la motivación y la productividad con base en objetivos claros.

2.2.3. Ventajas del Coaching

Según Fundación Confemetal (2021), muchas son las ventajas de coaching empresarial, entre las cuales encontramos:

1. Mejora y estimula el trabajo en equipo ya que fortalece la comunicación grupal y la empatía.
2. Genera y potencia puntos fuertes de manera individual para los trabajadores mejorando el rendimiento personal y el desarrollo de habilidades potenciales.
3. Favorece el desarrollo de la creatividad permitiendo más efectividad en la resolución de conflictos dentro de la organización, fortaleciendo la comunicación grupal y las relaciones interpersonales.
4. Mejora la adaptación a los cambios generando un mejor afrontamiento ante las dinámicas cambiantes de innovación y competitividad, permitiendo una mejor adaptación y flexibilidad ante los cambios.
5. Aumenta la productividad impactando de manera positiva en el logro de los resultados.

6. Disminuye el estrés laboral al mejorar la comunicación y reducir el número de conflictos.
7. Se logra una mejor focalización en las metas empresariales a corto y largo plazo, permitiendo identificar las claves para su consecución.
8. Permite mejorar el ambiente de trabajo generando mayor motivación, confianza, unión y productividad.
9. Fomenta el desempeño individual logrando la exploración de las habilidades y capacidades propias de cada persona.

2.2.4. Desventajas del Coaching

Sobre las desventajas del coaching, El nuevo empresario (2021) menciona que, aunque son demasiadas las cosas positivas que trae consigo el coaching, también tiene sus desventajas porque puede ser un proceso muy costoso y para empresas que están iniciando no sería un plan muy rentable, como también se puede extender el tiempo, pero esto ya dependerá mucho de cada tipo de industria y la predisposición de la dirección o del empresario a tomar en serio del proceso.

El problema de este tipo de coaching es que puede generar demasiada confianza y seguridad, es decir que, si alguien te dice que está haciendo todo bien, es posible que no te esfuerces tanto como lo hubiera hecho si hubiera recibido una respuesta totalmente sincera, por tanto, el tipo de comunicación del coach influirá demasiado en este proceso. También puede ser difícil encontrar un entrenador que comparta los mismos valores que la persona a la que están entrenando. Y claro está, no hay garantías de que el coach te ayude con sus necesidades específicas. Es un riesgo que se ha de asumir siempre

En resumen, según Saucedo (2020), las desventajas del coaching en las empresas son:

1. El coaching es una actividad que requiere una inversión de tiempo, dedicación y esfuerzo constante.

2. Si se da un trato preferente por parte del coach hacia alguien del equipo se pueden generar inconformidades individuales y colectivas.

3. El coaching requiere una inversión monetaria que se verá traducida en rentabilidad, sin embargo, la misma depende de los recursos de la empresa.

4. Algunas empresas desarrollan procesos internos de coaching y mentoring con sus equipos de trabajo para optimizar el aprovechamiento de la inversión y potencializar las habilidades en los líderes.

2.3. Marco Legal

En relación con la normatividad aplicable a las empresas de coaching, se presenta la siguiente:

-Ley 590 de 2000: la cual se enfoca en la promoción del desarrollo integral de las empresas en función de su capacidad para generar empleo y aportar al desarrollo regional favoreciendo la integración de diferentes sectores económicos. (Congreso de Colombia, 2000)

-Ley 1014 de 2006: la cual se enfoca en fomentar la cultura del emprendimiento en Colombia, facilitando programas de formación y acompañamiento para los empresarios. (Congreso de Colombia, 2006)

-Ley 2069 de 2020: la cual establece un marco regulatorio para fomentar el emprendimiento y el crecimiento empresarial en pro del bienestar social y la equidad. (Congreso de Colombia, 2020)

3. Metodología

Para los objetivos tanto generales como específicos, la metodología a utilizar en el siguiente proyecto se basa en la investigación de tipo aplicada.

Según DuocUC Bibliotecas (2020), esta se enfoca en la aplicación de diferentes conocimientos disciplinares con el propósito de lograr la resolución de un problema en un contexto específico.

Teniendo en cuenta lo anterior, este proyecto plantea crear una empresa de servicio de coaching y liderazgo, para guiar a empresas de Cali y Popayán en la mejora de su competitividad.

Según Ortega (2023), la investigación aplicada es útil para la investigación porque les facilita a las organizaciones la identificación de soluciones favorables para el incremento de su productividad y rendimiento.

En el estudio aplicado se utilizan métodos de investigación cualitativos. La Investigación cualitativa se utiliza para comprender y analizar el comportamiento o características de un tema, persona o grupo en específico. Utilizada en el mundo empresarial para conocer lo que se piensa de un determinado tema, se utilizarán los métodos procedentes de este tipo de investigación.

Figura 1.

Métodos de Investigación Cualitativa



Fuente: Tomado de Questionpro (2022)

3.1. Estudio de Mercado

Para la obtención de la información, utilizamos fuentes primarias que son la información de primera fuente elaborada por un único autor y las fuentes secundarias son el resumen de la investigación realizada por el autor, basándose en las fuentes primarias. En este estudio se investiga cuál es la situación del mercado actual, teniendo en cuenta varios aspectos y conceptos importantes de este, consultando o desarrollando también encuestas y entrevistas recientes y realizando un análisis del contexto de las empresas dedicadas a este servicio o actividad económica.

3.2. Estudio Técnico

Se realizó una investigación donde se pretende establecer cuál será la estructura principal de la empresa, cuál será su tecnología, el perfil de cada uno de los trabajadores o colaboradores con los que contará la compañía. Además, se desarrolla un estudio organizacional teniendo en cuenta organigrama y manual de funciones entre otras.

3.3. Estudio Ambiental

Para desarrollar el estudio ambiental del presente proyecto, se pretende analizar cada una de las leyes colombianas que intervienen en este tema, además de identificar cuál es la situación actual, el medio ambiente en Colombia y cómo por medio de la actividad económica realizada se

puede contribuir al medio ambiente o mitigar los efectos que pueden producir ciertas actividades realizadas por la empresa en el medio ambiente.

3.4. Estudio Financiero

Se desarrolló de la siguiente manera:

Se define el monto de inversión inicial destinado al proyecto, teniendo en cuenta compra de los principales activos fijos como muebles, enseres, vehículos y equipo de oficina etcétera.

Se establece o pronostican cuáles serán las ventas que puede tener la compañía en un período de 5 años.

Se establece o pronostican los gastos en los que incurre ir a la compañía.

Se realiza proyección de ventas y gastos.

Se elaboran los estados financieros proyectados incluyendo balance general, flujo de caja y estado de resultados, con el fin de analizar los indicadores financieros relacionados con Valor Presente Neto (VPN), tasa interna de retorno y el tiempo necesario para la recuperación de lo invertido, pudiendo así determinar la viabilidad o no del proyecto.

4. Desarrollo del Proyecto

Se realizó el estudio de viabilidad, en aras de crear una empresa de coaching para guiar a las empresas en su actividad económica y promover la competitividad en Cali., fundamentándose en los estudios que se presentan a continuación:

4.1. Estudio de Mercado

Este estudio permitió el análisis de diferentes puntos relacionados con el entorno, microentorno y competitividad actual del servicio, esto con el fin de identificar los posibles clientes potenciales de la futura empresa a crear.

4.1.2. Formulación del Problema

¿Es viable crear una empresa que preste servicios de coaching para guiar a las empresas en su actividad económica y promover la competitividad en Cali?

4.2. Definición del Problema

La problemática surge de que aproximadamente el 90% de las empresas colombianas, pymes, es decir, pequeñas y medianas empresas, no conocen el concepto de coaching empresarial y no invierten en programas o procesos que les ayuden a crecer a nivel organizacional. Solo empresas grandes como Coca-Cola y Postobón entre otras, incluyen en sus organizaciones programas de coaching que les permiten incrementar su liderazgo y crecimiento organizacional. Por lo cual, muchas de estas compañías grandes siguen creciendo cada día más, mientras muchas empresas medianas y pequeñas, no logran sobrevivir más 5 años en el mercado, pues no desarrollan las habilidades gerenciales, personales y profesionales que facilitan procesos como el coaching y que les permiten no solo crecer, sino también permanecer en el mercado y mejorar su competitividad.

4.3. Mercado Meta

Empresas comerciales y productoras, que se cataloguen como PYMES; pequeñas y medianas empresas. Las cuales se encuentren ubicadas y desarrollen sus actividades de negocio en Cali.

4.4. Delimitación Geográfica

La Ciudad de Cali (Valle del Cauca) será la sede del proyecto. Una ciudad que, según la Cámara de Comercio de Cali a finales del año 2022, contaba con 83,859 empresas catalogadas como pymes registradas legalmente (Cámara de comercio de Cali, [CCC] 2022, p. 3).

Cali ocupa el tercer lugar en concentración poblacional contando actualmente con una población de 3.262.157 millones de habitantes. Adicionalmente, se conoce como un distrito

especial, deportivo, cultural, turístico y empresarial relevante. Respecto a su economía esta es muy positiva pues en el año 2022, "El Valle se destaca como la tercera región con el mayor PIB medido en pesos, con \$114,8 billones" (Alcaldía de Santiago de Cali, 2023).

4.5. Descripción del Servicio

El servicio para ofrecer es el de coaching empresarial, el cual funcionara a través sesiones de capacitación, que mejoraran equipos de trabajos, para convertirlos en equipos de alto rendimiento. Se trabaja con un máximo de 20 personas trabajando con equipos de ventas, administrativos, gerenciales o logísticos, cada sesión durará 1 hora, de manera 100% presencial y el tiempo de capacitación total será un acuerdo entre la gerencia y la empresa coaching.

4.6. Atributos del Servicio

La compañía ofrece un servicio de capacitación de coaching empresarial 100% presencial, el equipo de capacitadores se dirige hasta la empresa, un servicio con satisfacción garantizada, un seguimiento continuo después de la capacitación y un equipo de trabajo de alto rendimiento.

4.7. Clasificación del Servicio

El servicio que se dará es para prestar una capacitación.

4.8. Servicios Complementarios

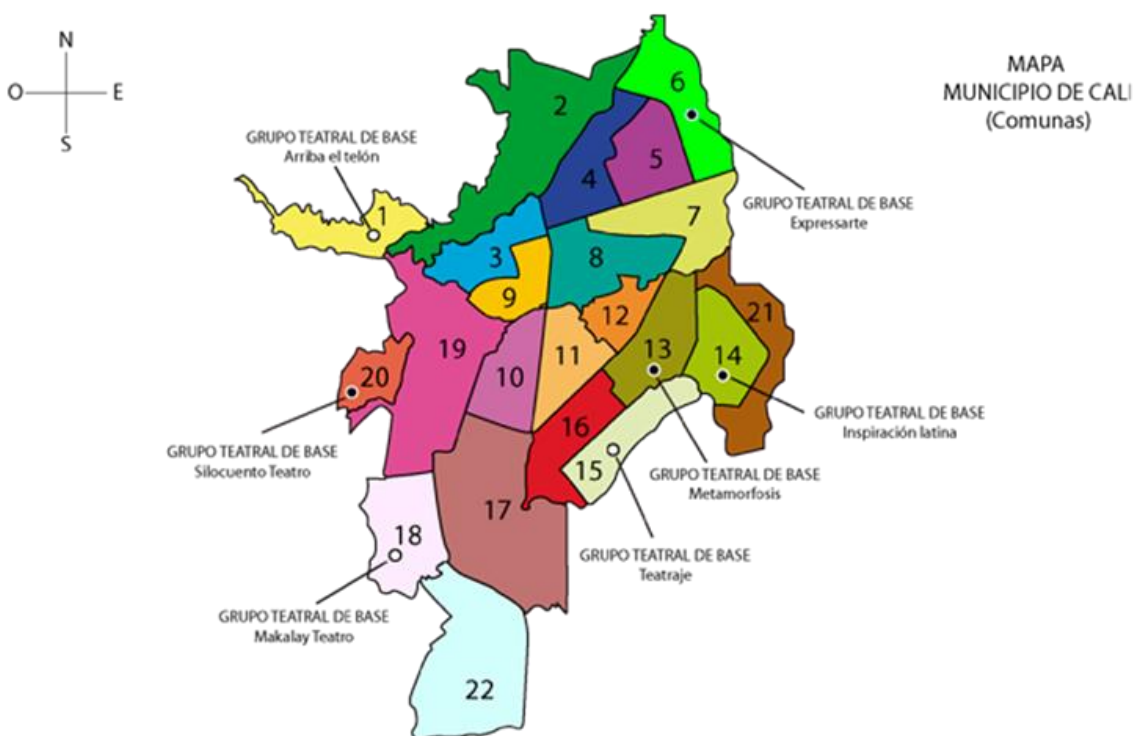
Los servicios complementarios que ofrece la empresa serán un seguimiento constante y continuo a la capacitación anteriormente prestada, en dónde se hará seguimiento de los cambios presentados por la compañía posterior al servicio implementado, evaluando el incremento en el rendimiento del equipo de trabajo y las ventas obtenidas por la compañía cliente.

4.9. Determinación del Área de Influencia

Sur occidente colombiano la ciudad de Cali, departamento del valle del cauca.

Figura 2.

Mapa de la Ciudad de Cali



4.10. Mercado Consumidor

Los clientes potenciales del presente proyecto tienen que ver con las pequeñas y medianas empresas ubicadas en Cali, donde se ofrecerá el servicio de capacitación de coaching empresarial por medio de una publicidad intensiva aplicada en la Ciudad de Cali y con aras de llegar principalmente a las PYMES caleñas, por medio de un servicio efectivo, completo y a precios asequibles para este tipo de empresas.

Figura 3*Clientes Potenciales*

Fuente. Elaboración propia

4.10.1. Descripción Mercado Objetivo

Empresas colombianas ubicadas en la ciudad de Cali, dedicadas a actividades comerciales y productoras, catalogadas como pequeñas o medianas empresas (PYME). Según la Cámara de Comercio de Cali, en esta ciudad existen 83,859 empresas de este tipo de las cuales aproximadamente el 79% (66.249) se dedican a actividades comerciales o productoras, este sería el posible mercado objetivo del proyecto en cuestión.

4.10.2. Segmentación del Mercado

A continuación, se describen las características del mercado objetivo del presente proyecto.

Tabla 1

Segmentación del Mercado

SEGMENTACION DE MERCADO	
GEOGRÁFICAS	
Región	Suroccidente Colombiano
tamaño de la ciudad	Pequeña
densidad del área	Urbana
Clima	Templado
DEMOGRÁFICAS	
Ocupación	Empresas comerciales o productoras
Tipo de empresa	Pyme (pequeñas o medianas empresas)
PSICOLÓGICAS	
Motivacionales	CRECER EMPRESARIALEMENTE.
Actitudes	Encaminadas al éxito
SOCIOCULTURALES	
Religión	Todas
Clase social	Todas

Fuente. Elaboración propia (2023)

4.10.3. Perfil de Segmentación

Empresas comercializadoras o productoras, ubicadas en la ciudad de Cali Colombia. Que busquen la eficiencia en su equipo de trabajo y crecimiento empresarial.

4.10.4. Mercado Competidor

Muchas empresas en Colombia prestan el servicio de coaching empresarial, aunque no es un servicio tan reconocido, existe un auge importante respecto a este tipo de capacitación, las empresas más importantes en Colombia dedicadas a esta actividad se presentan a continuación.

1. Coaching Potencial Sas: tiene domicilio en Cali (Valle del Cauca), con dirección postal: Cra. 103 No. 11- 40 Sur Sendero del Polo CS B 2. Coaching Potencial SAS está constituida como una SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA, enfocándose en Actividades de consultoría de gestión (El economista, 2023).
2. Intui Group S A S: tiene domicilio en el municipio de la Ceja (Antioquia), con dirección postal es Calle 13 A No. 09 - 48 Sector pro social. Se dedica a la Edición de programas de informática (software) (El economista, 2023).
3. Coaching Financiero SAS: tiene domicilio en la ciudad de Bogotá con dirección postal Trans. 7 Este No. 40 – 26. Se dedica a Actividades de consultoría de gestión (El economista, 2023).
4. Multi Importaciones Industriales S A S: tiene domicilio en la ciudad de Bogotá, con dirección postal Cra. 72 P No. 43 A - 47 Sur. Se dedica a Otras actividades complementarias al transporte (El economista, 2023).
5. Coaching Group S A S: tiene domicilio en la ciudad de Bogotá con dirección postal Cra. 3 No. 92 - 92 Apto. 402. Se dedica a Actividades de consultoría de gestión (El economista, 2023).
6. Coaching Consulting Group S A S: tiene domicilio en Valledupar (César) con dirección postal Calle 11 No. 11 A - 15. Se dedica a Actividades de la práctica médica sin internación (El economista, 2023).
7. Coaching Con Corazón S A S: tiene domicilio en la ciudad de Bogotá con dirección postal Carrera 25 No. 66 – 23 Apto. 301. Se dedica a la Formación para el trabajo (El economista, 2023).

Tabla 2*Empresas de Servicios de Coaching*

EMPRESAS DE SERVICIOS	BREVE DESCRIPCION DE LA EMPRESA
Coaching Potencial SAS	La empresa Coaching Potencial SAS fue formada en el año 2008 y en este mismo tiempo salió al público, tiene domicilio en Cali (Valle del Cauca), con dirección postal: Cra. 103 No. 11- 40 Sur Sendero del Polo CS B 2. Coaching Potencial SAS se enfoca en Actividades de consultoría de gestión (El economista, 2023).
Intuí Group S A S	La empresa Intuí Group S A S fue creada en Medellín, en el año 2015, tiene más de 5 años de experiencia en coaching, cuenta con un equipo multidisciplinario experto comprometido con cada proyecto, ofreciendo un despliegue de proyectos de manera 100% digital. Tiene domicilio en el municipio de la Ceja (Antioquia), con dirección postal es Calle 13 A No. 09 - 48 Sector pro social. Se dedica a la Edición de programas de informática (software). (El economista, 2023).
Coaching Financiero SAS	Coaching Financiero SAS fundada en el año 2004. Ofrece una experiencia y capacidad de respuesta para proyectos robustos, tiene domicilio en la ciudad de Bogotá con dirección postal Trans. 7 Este No. 40 – 26. Se dedica a Actividades de consultoría de gestión (El economista, 2023).

Multi Importaciones Industriales S A S	<p>El inicio de esta empresa no cuenta con un tiempo claro, pero se aproxima que fue creada para principios de los 2000. Tiene domicilio en la ciudad de Bogotá, con dirección postal Cra. 72 P No. 43 A - 47 Sur. Se dedica a Otras actividades complementarias al transporte (El economista, 2023).</p> <p>Ofrece un servicio marcado por la calidad y la precisión técnica, añadiendo soluciones audiovisuales educativas.</p>
Coaching Group S A S	<p>Coaching Group SAS fue creada en el año 2015 en la capital de Colombia, en Bogotá ofrece una gran plataforma de aprendizaje digital de negocios. Tiene domicilio en la ciudad de Bogotá con dirección postal Cra. 3 No. 92 - 92 Apto. 402. Se dedica a Actividades de consultoría de gestión (El economista, 2023).</p>
Coaching Consulting Group S A S	<p>La empresa Coaching Consulting Grupo SAS fue formada en Valledupar en el año 2003 ofrece Soluciones de diseño gráfico de presentaciones profesionales entre otras. Tiene domicilio en Valledupar (César) con dirección postal Calle 11 No. 11 A - 15. Se dedica a Actividades de la práctica médica sin internación (El economista, 2023).</p>
Coaching Con Corazón S A S	<p>Tiene domicilio en la ciudad de Bogotá con dirección postal Carrera 25 No. 66 – 23 Apto. 301. Se dedica a la Formación para el trabajo (El economista, 2023).</p> <p>Cuenta con Proyectos desarrollados con más de 100 clientes y Soluciones a la medida de tus necesidades de manera ágil y Soluciones para LMS Moodle</p>

4.10.5. Amenaza de Productos Sustituídos

El servicio que pretende prestar la empresa en cuestión no tiene la facilidad de ser sustituible de una manera sencilla, ya que en este caso no hablamos de un producto como tal, sino que nos referimos a un servicio.

4.11. Mezcla del Mercado 4p

Se implementará la mezcla de mercado de las 4P, plaza, precio, promoción y posicionamiento, para establecer las estrategias a llevar cabo para hacer de este nuevo proyecto un éxito y por supuesto atraer y fidelizar los mejores clientes.

- **Plaza:** La empresa se ubicará en la ciudad de Cali, en Colombia, no cuenta con sucursales, contará con la mejor tecnología para prestar un servicio excelente.
- **Precio:** se utilizará una estrategia de penetración de precios, es decir inicialmente los servicios tendrán un precio asequible para sus clientes, teniendo en cuenta también el cliente al que se pretende llegar (empresas medianas y pequeñas). El costo de nuestros servicios será más bajo al ofrecido por la competencia principal, esto con el fin de atraer más clientes y que al cliente al que se pretende llegar, pueda pagar los servicios ofrecidos.
- **Promoción:** Para dar a conocer este nuevo proyecto y el servicio que ofrece, se implementará una publicidad intensiva en radio, de esta manera se llegará a una gran cantidad de empresas en la ciudad de Cali, enfocándonos principalmente en las pymes. Por otra parte, se contará también con la referenciación dada por los clientes que hayan recibido el servicio. Para dicha publicidad se pronostica un presupuesto de \$20.000.000 millones de pesos.
- **Posicionamiento:** El posicionamiento se dará por medio de demostrar con hechos las utilidades de los servicios ofrecidos por la empresa, mostrando al cliente los resultados

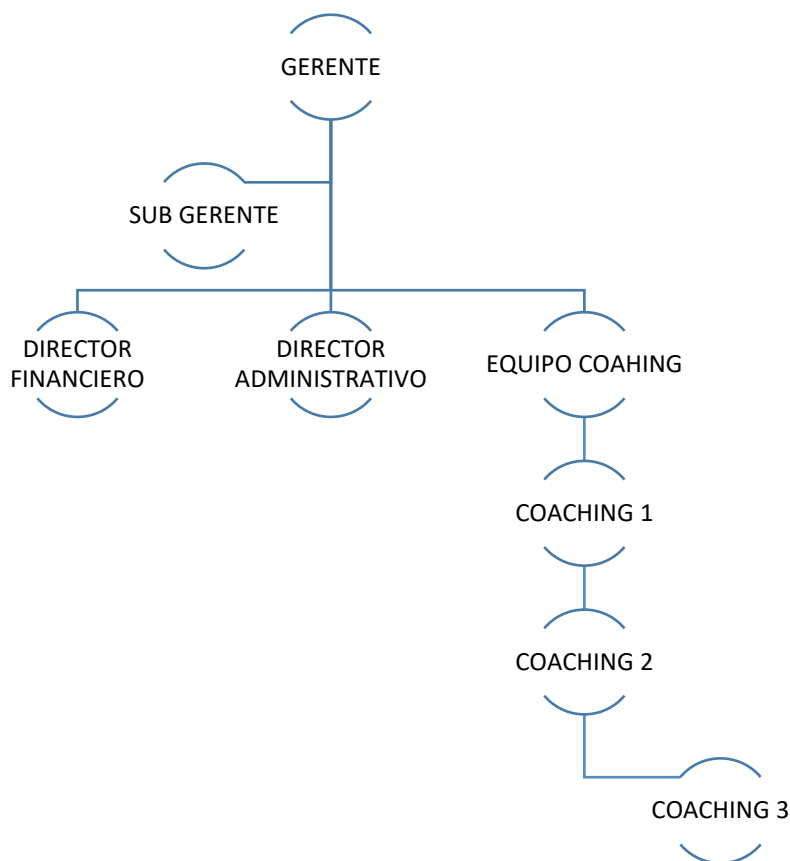
obtenidos con clientes anteriores y el trabajo realizado con cada uno de estos, con este fin se realiza seguimiento a cada cliente finalizado el servicio, para evaluar el desempeño de cada uno estos.

4.12. Estudio Legal y Administrativo

SERVICIOS COACHING SAS, es una empresa colombiana catalogada como Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), la cual se puede constituir por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes tienen responsabilidad y beneficio de acuerdo con el monto de sus aportes económicos.

Se constituirá la sociedad en Cali por medio de escritura pública en notaría y contrato privado. Se solicitarán los respectivos documentos de Constitución empresarial entre las autoridades pertinentes, tales como documentos de identificación de los accionistas, RUES, RUT, matrícula mercantil y todos los demás es documentos que se deben solicitar ante la cámara de comercio de Cali.

Por otra parte, el personal de la compañía se compone principalmente por la parte gerencial, la dirección administrativa, financiera y nuestro equipo coaching; grupo de expertos especializados en áreas diferentes de las empresas y con gran experiencia y conocimientos que contribuyen al éxito de las empresas.

Figura 4*Organigrama Organizacional*

Fuente. Elaboración propia (2023)

4.12.1. Junta de Socios

La empresa está conformada por 4 socios, encargados de tomar todas las decisiones de la compañía y además desarrollan las funciones de gerente, subgerente, director administrativo y financiero respectivamente.

4.12.2. Revisor Fiscal

SERVICIOS COACHING SAS, al ser una compañía nueva no tiene la obligatoriedad de tener revisor fiscal, lo cual en un futuro puede cambiar y verse obligada a disponer de este, si esta empresa cumple con el límite de activos e ingresos estipulados por la ley.

4.12.3. Representante Legal

El gerente será el representante legal, acogiéndose por supuesto a lo que emana la ley sobre este cargo.

El representante legal actúa como la persona que ejecuta las decisiones que le sean encomendadas por la sociedad o aquellas que de manera autónoma considere convenientes, asumiendo las consecuencias negativas que puedan tener para la sociedad y los terceros relacionados con la misma (Gerencie, 2022, p 6).

4.12.4. Misión

SERVICIOS COACHING SAS, prestar el mejor servicio de coaching empresarial en la ciudad de Cali, con clientes 100% satisfechos, en donde cada una de las empresas asesoradas mejorará día con día y su crecimiento empresarial no tendrá límites. Una empresa reconocida por sus excelentes servicios y su importante contribución en la mejora y crecimiento de las empresas caleñas.

4.12.5. Visión

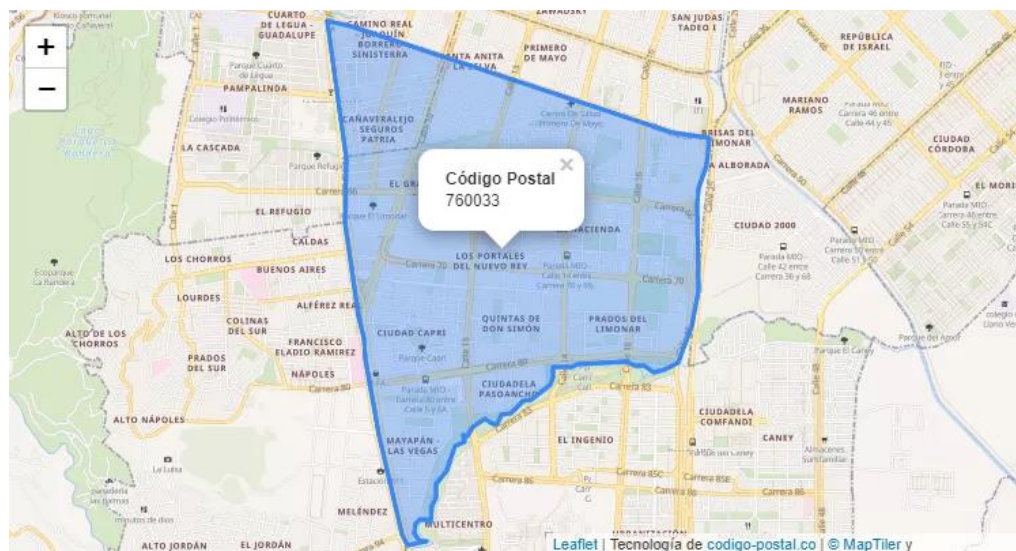
SERVICIOS COACHING SAS, será una de las empresas más importantes en la prestación de servicios coaching no solo en Cali, sino también en Colombia.

4.13. Estudio Técnico

El estudio técnico conforma todos los aspectos técnicos de la empresa, para su correcto funcionamiento y prestación de servicios. Se analizarán aspectos relacionados con la localización, las instalaciones, el proceso operacional de la empresa y la tecnología.

4.13.1. Localización de Servicios Coaching S.A.S

La compañía tendrá domicilio en Cali (Valle del Cauca), específicamente en la localidad de CIUDA CAPRI.

Figura 5*Localización Servicios Coaching S.A.S*

Fuente. Tomado de Google Maps (2023)

4.13.2. Instalaciones de Servicios Coaching S.A.S.

Se contará con una oficina de tamaño medio, ubicado en el barrio de CIUDAD CAPRI, la cual contará con las siguientes características.

Tabla 3 Instalaciones de Servicios Coaching S.A.S.*Instalaciones de Servicios Coaching S.A.S.*

Zonas	Cantidad
Baños	2
Área de recepción	1
Sala de espera	1
Cocina	1
Sala de reuniones	1

Oficina abierta	1 (9 puestos de trabajo)
Oficinas cerradas	2 (Área administrativa y financiera).

Fuente. Elaboración propia (2023)

La oficina tiene un área de aproximadamente 240 metros cuadrados, distribuidos uniformemente para las áreas anteriormente descritas.

4.13.2.1.Descripción de las Áreas.

A continuación, se presentan las áreas de Coaching Service S.A.S.

Tabla 4

Descripción de las Áreas

Área	Descripción
Área de recepción	Área donde llegan los clientes a solicitar información sobre los servicios de la compañía.
Sala de espera	Los clientes o personas interesadas esperan a ser atendidos en la sala de reuniones, donde todos los expertos de la compañía intervienen en la atención al cliente.
Sala de reuniones	En esta parte de la empresa, se atienden cada uno de los clientes que solicitan, información y/o cotización de los servicios ofertados por esta; se atiende cada uno de los clientes por el grupo de expertos, donde se muestra a detalle los servicios a prestar y cuáles serán los resultados obtenidos; comprobando esta información con datos que antecedan.
Área administrativa	En esta parte funciona la dirección administrativa de la empresa.
Área financiera	En esta parte funciona la dirección financiera de la empresa.

Oficina abierta Aquí laboraran, cuando no se encuentren dentro de la empresa cliente realizando las respectivas capacitaciones, los expertos coaching de la compañía. Área compuesta por 9 puestos de trabajo u oficinas pequeñas abiertas.

Fuente. Elaboración propia (2023)

Figura 6

Oficina Servicios Coaching S.A.S.



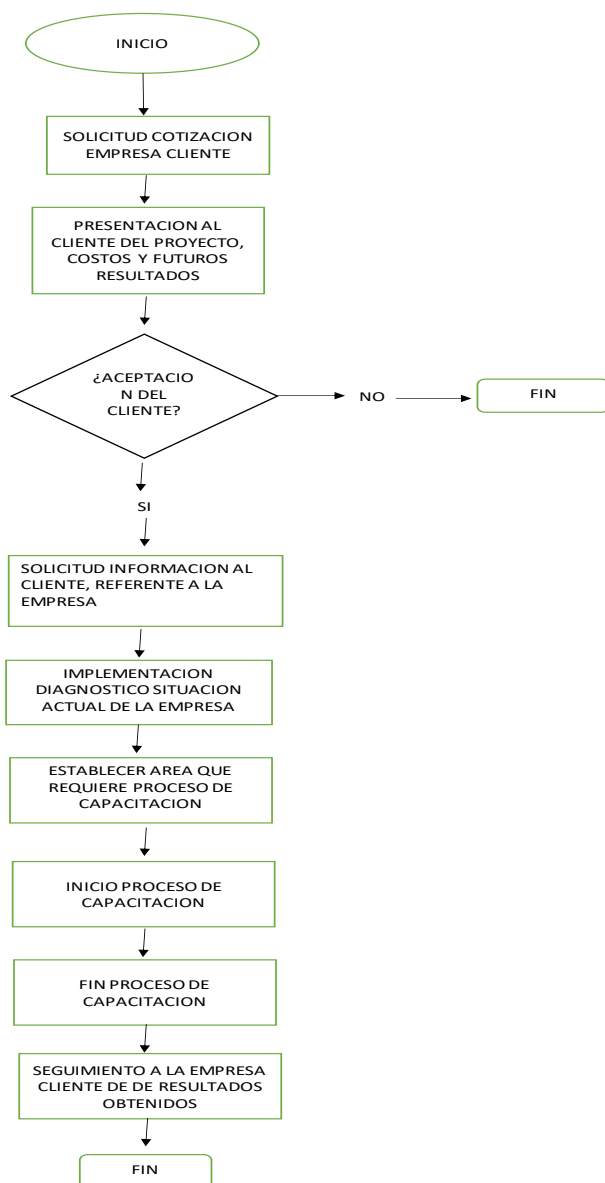
Fuente. Planos de oficina tomados de Pinterest (2023)

4.13.3. *Proceso Operacional de la Empresa Coaching S.A.S*

Para detallar los procesos operacionales llevados a cabo dentro de la empresa, teniendo en cuenta las actividades realizadas por esta, se presenta a continuación el siguiente flujograma.

Figura 7

Flujograma Servicios Operacionales Coaching S.A.S.



Fuente. Elaboración propia (2023)

4.13.4. Tecnología

Se relaciona con el equipo de computación y comunicación necesario, en la siguiente tabla se describen cada uno de estos elementos incluidos en la inversión inicial de la empresa.

Tabla 5

Detalle Tecnología

Equipo de computación y comunicación	Cantidad
Computador de mesa	2
Computador portátil	6
Impresora	2
Teléfonos	6
Celulares	3

Fuente. Elaboración propia (2023)

Los elementos que anteriormente se describen serán necesarios y muy útiles, pues cada uno de los colaboradores que pertenecen a la empresa requieren de computador portátil o computador de mesa, para desarrollar sus funciones específicas del cargo al igual que la impresión de documentos y la comunicación entre el mismo equipo de trabajo o los expertos y directivas con el cliente directamente, por esto se invierte en celulares corporativos para cada uno de los expertos coaching de la compañía.

4.14. Estudio Ambiental

La siguiente matriz nos muestra según las actividades realizadas por SERVICIOS COACHING SAS, cuáles son aquellas realizadas por la empresa que generan impacto en el medio ambiente, como la emisión de sonidos, la generación de residuos sólidos, el desgaste de recursos

como energía y agua y la emisión de residuos en el aire por medio de la impresión o la utilización de impresoras. Así mismo en cuanto a los aspectos positivos en el medio social económico y cultural, se genera también consecuencias positivas derivadas de la actividad económica realizada como no son la generación de empleo, de ingresos y crecimiento empresarial en la Ciudad de Cali.

Para disminuir el impacto negativo que causa la mayoría de las actividades en torno al medio ambiente ,se desarrollarán estrategias que promuevan la disminución de dicho impacto, principalmente dentro de la oficina donde funcionan las actividades económicas realizadas por la empresa SERVICIOS COACHING SAS, se desarrollarán actividades para el reciclaje y menos uso innecesario de recursos tales como energía y agua, disminuir la impresión de documentos en papeles 100% limpios, utilizando más el papel reciclado y solo y exclusivamente para documentos importantes que así lo requieran, se utilizará papel 100%.

Tabla 6

Matriz Impacto Ambiental

Servicios Coaching SAS		Variables		Actividades				
				Instalación Oficina	Desarrollo actividad en oficina	Desplazamiento a las empresas clientes		
Aspectos Ambientales	Medio Físico Ambiental	Ruido	Emisión de sonidos		+	+	+	
		Suelo	Residuos Sólidos		-	-	+	
		Energía	Uso Recurso		+	+	-	
		Agua	Uso Recurso		+	+	-	
	Medio Socio-	Medio sociocultural	Población	Generación de empleo		+	+	+
		Económico	Generación de ingresos		+	+	+	

económico y cultural				
	Crecimiento Empresarial	+	+	+

Fuente. Elaboración propia (2023)

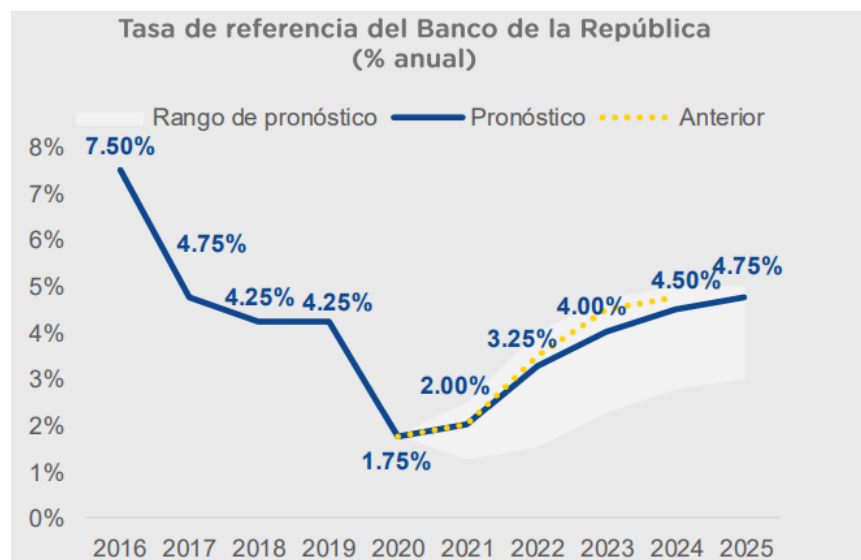
4.15. Estudio Financiero

En el presente estudio financiero, se evaluarán los aspectos económicos del proyecto SERVICIOS COACHING SAS, realizando un presupuesto a tres años. Presentando además la proyección de los estados financieros, que al final por medio de la implementación de herramientas macroeconómicas podrá verificar si estamos ante un proyecto rentable o no.

Inicialmente se define cuáles son los incrementos dados para los próximos 3 años, en relación con gastos, ingresos y unidades de servicios a vender entre otras. Estos incrementos se definen teniendo en cuenta el incremento pronosticado para los próximos años, de la tasa de inflación.

4.15.1. Incrementos

Según el grupo Bancolombia y el banco de la república en sus proyecciones presentadas de la inflación y tasa de interés para los próximos años, el comportamiento de este dato es el siguiente:

Figura 8*Proyección Inflación y Tasa de Interés*

Fuente. Tomado de Grupo Bancolombia y Banco de la República (2021)

Tabla 7*Proyecciones Económicas para Colombia*

Ítem	Comportamiento Porcentual		
	2023	2024	2025
Gastos	4.0%	4.50%	4.75%
Ingresos	4.0%	4.50%	4.75%
Unidades de servicios a vender	4.0%	4.50%	4.75%

Fuente: Elaboración propia con base a informe grupo Bancolombia y Banco de la República (2023).

4.15.2. Inversión Inicial

La inversión inicial del proyecto es de 95.000.000; cantidad financiada 100% con recursos propios y se detalla en las siguientes tablas.

Tabla 8*Inversión Inicial*

	Valor
Equipo de computación y comunicación	14.869.000
Muebles y enseres	12.257.000
Equipo de transporte	23.500.000
Fondo maniobra	14.374.000
Publicidad	30.000.000
Total inversión inicial	95.000.000

Fuente. Elaboración propia (2023)

Tabla 9*Equipo de Computación y Comunicación*

Equipo de computación y comunicación	Cantidad	Precio unitario	Valor total
Computador de mesa	2	1.599.000	3.198.000
Computador portátil	6	1.499.000	8.994.000
Impresora	2	549.000	1.098.000
Teléfonos	6	67.900	407.400
Celulares	3	390.429	1.171.287
Equipo de computación y comunicación			14.868.687

Fuente. Elaboración propia (2023)

Tabla 10*Muebles y Enseres*

Muebles y enseres	Cantidad	Precio unitario	Valor total
Escritorios de oficina	8	369.900	2.959.200
Sillas de oficina	8	229.900	1.839.200

Muebles de sala	1	999.900	999.900
Basureros	5	39.900	199.500
Muebles de cocina	1	499.900	499.900
Mesas	4	1.439.940	5.759.760
Muebles y enseres			12.257.460

Fuente. Elaboración propia (2023)

Tabla 11

Equipo de Transporte

Equipo de transporte	Cantidad	Precio unitario	Valor total
MINI BAN (transporte de los expertos)	1	23.500.000	23.500.000
Equipo de transporte			23.500.000

Fuente. Elaboración propia (2023)

4.15.3. Proyección de Ventas

Se realiza con base a las unidades de servicios que se pronostican vender en el año. Se pronostica para el precio para cada servicio y a partir de allí se aplican los incrementos generados año a año correspondiente a las proyecciones de inflación determinadas anteriormente.

Tabla 12*Proyección de Ventas*

PROYECCION DE VENTAS			
Descripción	Año 2023	Año 2024	Año 2025
		4,50%	4,75%
Precio de venta unitario	900.000	940.500	985.174
Servicio implementación coaching empresarial			
Cantidad de empresas a atender en el año servicio implementación coaching empresarial	600	627	657
Ventas totales	540.000.000	589.693.500	647.044.878

Fuente. Elaboración propia (2023)

4.15.4. Proyección de Gastos y Costos

La proyección de gastos y costo se realiza con base a información pertinente sobre este tipo de egresos, los cuales incrementan año a año según los pronósticos de inflación proyectada. Primero se presentan los gastos mensuales y a partir de allí, se multiplica para el primer año, los egresos mensuales por la cantidad de meses al año (12).

Para la depreciación se aplica el método de LINEA RECTA, se toma el valor total del costo de los activos fijos de la empresa y se dividen por los años del proyecto (3).

Valor total costo de los activos: \$50.626.000,00

Vida útil 3 años: \$16.875.333,33

Valor depreciación mensual: \$1.406.278

Tabla 13*Proyección de Gastos y Costos*

PROYECCION DE GASTOS Y COSTOS				
			4,50%	4,75%
	Valor mensual	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Arriendo oficina	3.000.000	36.000.000	37.620.000	39.406.950
Servicios públicos	300.000	3.600.000	3.762.000	3.940.695
Gastos de aseo y papelería	800.000	9.600.000	10.032.000	10.508.520
Gasto de gasolina	120.000	1.440.000	1.504.800	1.576.278
Gasto de mantenimiento	80.000	960.000	1.003.200	1.050.852
Gastos de depreciación	1.406.278	16.875.333	16.875.333	16.875.333
		-		
Gastos de personal		-		
Coaching experto 1	2.500.000	30.000.000	31.350.000	32.839.125
Coaching experto 2	2.500.000	30.000.000	31.350.000	32.839.125
Coaching experto 3	2.500.000	30.000.000	31.350.000	32.839.125
Factor prestacional	1.125.000	13.500.000	14.107.500	14.777.606
Total, gastos y costos	14.331.278	171.975.333	178.954.833	186.653.610

Fuente. Elaboración propia (2023)

4.16. Proyección Estados Financieros

Con base a la información anteriormente presentada, referente al pronóstico de ingresos y gastos, se proyectan los estados financieros de la empresa servicios de Coaching SAS. A continuación, se presentará la proyección del estado resultados, balance general y flujo de efectivo.

4.16.1. Proyección Estado de Resultados**Tabla 14***Proyección de Estado de Resultados*

PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS			
	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Ingresos	540.000.000	589.693.500	647.044.878
Costos	103.500.000	108.157.500	113.294.981
Utilidad bruta	436.500.000	481.536.000	533.749.897
Gastos administración	68.475.333	70.797.333	73.358.628
Gastos de ventas			

Utilidad operacional	368.024.667	410.738.667	460.391.269
Gastos financieros	-		
Ingresos financieros	-		
Utilidad antes de impuestos	368.024.667	410.738.667	460.391.269
Impuesto a la renta	121.448.140	135.543.760	151.929.119
Utilidad neta	246.576.527	275.194.907	308.462.150

Fuente. Elaboración propia (2023)

La ganancia neta promedio para los tres años pronosticados es de \$276 millones de pesos. Lo que representa el 46% de las ventas pronosticadas, es decir que por cada 100 vendidos según las proyecciones realizadas, \$47 pesos en promedio son ganancia, una utilidad que nos habla de un proyecto muy rentable.

4.16.2. Proyección Balance General

A continuación, se presenta la proyección del balance general, para los próximos tres años proyectados.

Tabla 15

Proyección Balance General

PROYECCION ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
	Año 0	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Activo				
Efectivo y equivalente	14.374.000	399.274.000	320.539.860	361.665.702
Clientes y cuentas por cobrar				
Activo corriente	14.374.000	399.274.000	320.539.860	361.665.702
Propiedad planta y equipo	50.626.000	50.626.000	50.626.000	50.626.000
Depreciación acumulada		-	-	-
		16.875.333	33.750.667	50.626.000
Activo no corriente	50.626.000	33.750.667	16.875.333	-
Activo total	65.000.000	433.024.667	337.415.193	361.665.702
Pasivo		-		
Costos y gastos por pagar				
Impuestos por pagar		121.448.140	8.526.760	10.816.499
Pasivo corriente	-	121.448.140	8.526.760	10.816.499
Obligaciones financieras				
Pasivo no corriente	-	-	-	-

Pasivo total	-	121.448.140	8.526.760	10.816.499
Patrimonio				
Capital social	65.000.000	65.000.000	65.000.000	65.000.000
Utilidad del ejercicio		246.576.527	263.888.433	285.849.203
Utilidad ejercicios anteriores				
Patrimonio total	65.000.000	311.576.527	328.888.433	350.849.203
Patrimonio más pasivo	65.000.000	433.024.667	337.415.193	361.665.702

Fuente. Elaboración propia

Aunque la inversión inicial del proyecto es de 95.000.000 millones de pesos, se debe tener en cuenta que \$30.000.000 millones se invierten en publicidad al inicio del proyecto en publicidad, por esta razón el balance general, muestra un total de \$65.000 millones de pesos, como aporte social.

4.16.3. Proyección Flujo de Efectivo

Tabla 16

Proyección Flujo de Efectivo

PROYECCION ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO				
Ingresos				
	Año 0	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Por ventas		540.000.000	589.693.500	647.044.878
Aporte socios				
Total ingresos		540.000.000	589.693.500	647.044.878
Egresos				
Arriendo oficina		36.000.000	37.620.000	39.406.950
Servicios públicos		3.600.000	3.762.000	3.940.695
Gastos de aseo y papelería		9.600.000	10.032.000	10.508.520
Gasto de gasolina		1.440.000	1.504.800	1.576.278
Gasto de mantenimiento		960.000	1.003.200	1.050.852
Gastos de personal		103.500.000	108.157.500	113.294.981

Impuestos por pagar		121.448.140	129.974.900
Total egresos	-	155.100.000	283.527.640
Flujo del periodo		384.900.000	347.291.702
Saldo inicial		14.374.000	705.439.860
Flujo acumulado		399.274.000	1.052.731.562

Fuente. Elaboración propia (2023)

4.17. Criterios de Evaluación Financiera

Para evaluar el proyecto, se analizaron los siguientes indicadores para concluir si estamos ante un proyecto rentable o no.

4.17.1. Valor Presente Neto

El Valor Presente Neto (VPN), permite validar cual es el valor presente de la inversión realizada, para obtener esta información se aplica por medio Excel la fórmula de VPN.

Tabla 17

Valor Presente Neto

Flujo de efectivo				
	Año 0	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Flujo del periodo	-	384.900.000	306.165.860	347.291.702
Valor presente neto	\$ 768.864.123			

Fuente. Elaboración propia (2023)

El Valor presente neto arrojado por el proyecto, indica que estamos ante un proyecto rentable, pues es mayor a cero, positivo y supera la inversión inicial.

4.17.2. Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR), indica cual será la rentabilidad del proyecto, entre mayor sea, el proyecto incrementa su rentabilidad.

Tabla 18

Tasa Interna de Retorno

Flujo de efectivo					
		Año 0	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Flujo del periodo	-	95.000.000	384.900.000	306.165.860	347.291.702
TIR		387%			

Fuente. Elaboración propia (2023)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) arrojada por el proyecto es del 387%, es decir que esta será la rentabilidad del proyecto según los pronósticos realizados, a un término de 3 años. Lo cual nos comprueba que el proyecto en cuestión se muestra positivo y factible para sus accionistas.

4.17.3. Período Medio de Recuperación

Este indicador permite determinar, cuál será el periodo o tiempo específico, donde se recuperará la inversión inicial del proyecto, es decir \$95.000.000 millones de pesos.

Tabla 19

Periodo Medio de Recuperación

Año	Flujo	Acumulado
0	-	95.000.000
1	384.900.000	384.900.000
2	306.165.860	691.065.860
3	347.291.702	1.038.357.562

Periodo de recuperación	0,05	0 años y 5 meses
--------------------------------	-------------	-------------------------

Fuente. Elaboración propia (2023)

El dato anteriormente arrojado es muy positivo, para los accionistas, pues indica que la inversión inicial del proyecto, es decir los \$95.000.000 millones de pesos se recuperara en un término de 5 meses, del primer año. Lo que comprueba una vez más la rentabilidad y viabilidad del proyecto, SERVICIOS COACHING SAS.

5. Conclusiones

Con el objetivo principal de identificar la viabilidad y llevar a cabo un proyecto de una empresa, que brinda servicios de coaching empresarial principalmente a las Pymes ubicadas en Cali, se implementaron varios estudios como el legal y administrativo, en este se define que la compañía se catalogará como sociedad por acciones simplificadas SAS, el organigrama de la empresa que se compone de una nómina de ocho trabajadores, así mismo las obligaciones o deberes de la junta de socios, revisor fiscal y representante legal de la empresa. Además de la misión y visión principal de esta nueva compañía.

Por otra parte, el estudio técnico implementado permite determinar cuáles serán los aspectos técnicos para el correcto funcionamiento y eficiente prestación de los servicios dentro de SERVICIOS COACHING SAS, localizando a la compañía específicamente en Cali en la localidad Ciudad Capri, con una oficina en arriendo de 240 metros cuadrados distribuidos en uniformemente, para cada una de las áreas de la empresa (7) y se presenta un plano de dicha oficina. También se presentó un flujograma en donde se describen los procesos operacionales de la empresa con el fin de cumplir a carta cabal con la misión de la compañía, se presenta también información referente a la tecnología necesaria como computadores, impresoras y teléfonos.

Finalmente, por medio del estudio financiero se proyectaron, los respectivos ingresos (ventas) y egresos (gastos y costos) de SERVICIOS COACHING SAS, donde se inicia el primer año atendiendo a un promedio de 600 empresas con un precio de venta unitario, muy asequible el cual es más bajo que el precio del mercado de \$900,000 pesos. El cual incrementa según la inflación proyectada de 4,5% (Año 2024) y 4.7% (Año 2025), de igual manera incrementan los gastos respecto a los proyectados para el año 2023. Con la información referente a ingresos y gastos, se proyectan los estados financieros que mostraron cifras muy positivas según los

pronósticos realizados; el estado de resultados nos mostró que la utilidad neta representa el 47% de las ventas pronosticadas en promedio, es decir que por cada 100 pesos vendidos se obtienen 47 pesos en promedio, para los 3 años proyectados de ganancia.

Por otra parte, mediante la evaluación financiera, la cual nos permitía determinar, si financieramente el proyecto era rentable o no, según las proyecciones realizadas, la respuesta final fue sí, el proyecto es rentable financieramente para sus accionistas. Teniendo en cuenta que se obtiene un valor presente neto mayor a 0 y además mucho mayor a la inversión inicial realizada, pues se obtiene una VPN o un valor presente de los flujos de caja de más de 768 millones de pesos, la tasa interna de retorno arroja una utilidad de 387%, mayor al 100%; lo cual demuestra una rentabilidad muy considerable para el proyecto en cuestión. Finalmente, el periodo medio de recuperación de la inversión es decir el tiempo promedio en el que se va a recuperar la inversión inicial de 95 millones de pesos, es de 5 meses en el primer año de operaciones de la empresa, lo cual es un dato excelente, ya que en promedio las empresas recuperan la inversión inicial es el 2 o 3 año de operación.

6. Recomendaciones

Como recomendación se podría indicar a la empresa o al nuevo proyecto en cuestión, que es muy importante la inversión en publicidad, para dar a conocer la compañía y su propuesta, con el fin de que se logre cumplir con todas las ventas proyectadas. Es sumamente importante dar a conocer el nuevo proyecto en la Ciudad de Cali, por medio de una publicidad intensiva y agresiva.

7. Bibliografía

- Agudelo Aguirre, A. A. (2004). *La paradoja del crecimiento frente al objetivo básico financiero: generación de valor en las empresas* [Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio Universidad Nacional de Colombia.
<https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/2769>
- Bécart, A., & Ramírez Garrido, J. D. (2016). Fundamentos del coaching educativo: caracterización, aplicaciones y beneficios desde los cuatro pilares del saber. *Plumilla Educativa*, 18(2), 344-362.
<https://revistasum.umanizales.edu.co/ojs/index.php/plumillaeducativa/article/view/1973>
- Borja Garzón, L., & Castellanos Agredo, M. (2020). *El éxito del dinero: ¿Por qué las grandes empresas siguen creciendo y las pequeñas cada vez más arruinadas?. Finanzas Evolutivas*, 21(1), 247-268. <https://www.redalyc.org/pdf/342/7987446009.pdf>
- Franco Callahuanca, R. (2022). *Propuesta de un modelo de motivación y coaching que mejore el desempeño del personal operativo en la empresa "Maralib Office SRL"* [Tesis de posgrado, Universidad Mayor de San Simón]. Repositorio Universidad Mayor de San Simón. <http://ddigital.umss.edu.bo:8080/jspui/handle/123456789/29894>
- Chinchay Rojas, K. Z., Damián Paredes, Y. N., & Quiñonez Atiro, A. E. (2018). *Propuesta de un programa de coaching empresarial para mejorar el desempeño laboral en la empresa Alianza Metalúrgica S.A. San Juan de Lurigancho, 2017* [Trabajo de suficiencia profesional, Universidad Peruana de las Américas]. Repositorio de la Universidad Peruana de Las Américas. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/297>

Congreso de Colombia. (2000). *Ley 590 de 2000 Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.*

https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=12672

Congreso de Colombia. (2006). *Ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento.*

<https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/reglamentacion/ley-1014-2006.pdf>

Congreso de Colombia. (2020). *Ley 2069 de 2020 por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia.*

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966#:~:text=OBJETO.,bienestar%20social%20y%20generar%20equidad.>

Dominici, M. A. R. (2019). La importancia del coaching en las Pymes como factor estratégico de cambio. *Cuadernos del Centro de Estudios en Diseño y Comunicación*, (57), 137-145.

<https://doi.org/10.18682/cdc.vi57.1463>

DuocUC Bibliotecas. (2020). *Investigación Aplicada.* <https://bibliotecas.duoc.cl/investigacion-aplicada/definicion-proposito-investigacion-aplicada>

El nuevo Empresario. (2021). *Cuáles son las ventajas y desventajas del coaching empresarial.*

<https://elnuevoempresario.com/cuales-son-las-ventajas-y-desventajas-del-coaching-empresarial/#gs.wm2odl>

Escuela Europea de Excelencia. (2015, agosto 28). *Qué es el liderazgo.*

<https://www.escuelaeuropeaexcelencia.com/2015/08/que-es-el-liderazgo-aspectos-relevantes/>

Fundación Confemetal. (2021). *Beneficios del coaching empresarial.*

<https://fundacionconfemetal.com/beneficios-coaching-empresarial/12739/>

Human Talent Technologies. (2022). *Coaching como proceso de aprendizaje para garantizar la transformación*. <https://htt-latam.com/coaching-organizacional/>

Laitón Ángel, S. Y., & López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (85), 163-179. <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>

Martínez Urueña, A. M., & Mateus Moreno, M. A. (2020). Importancia del talento humano y herramientas tecnológicas en el desarrollo organizacional, para la mejora de la productividad laboral. *Revista Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información*, 7(14), 117-126. <http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/ingenieria/article/view/672>

Muñoz Álvarez, L., & Muñoz Ausecha, M. D. (2020). *Plan de entrenamiento actitudinal bajo estrategias de Coaching Empresarial para el mejoramiento de la productividad de la fuerza comercial de Claro sede Centro Comercial Campanario de Popayán*. <http://unividafulp.edu.co/repositorio/files/original/77728e8d745824d579252d72d3cce56f.pdf>

Ortega, C. (2023). *Investigación aplicada: Definición, tipos y ejemplos*. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-aplicada/>

Palacio Acosta, B. A. (2020). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicio de coaching, y charlas motivacionales de desarrollo, dirigido a los deportistas con discapacidad en Bogotá* [Tesis de grado pregrado, Fundación Universidad de América]. Repositorio Institucional Universidad de América. <https://repository.uamerica.edu.co/handle/20.500.11839/7970>

Podesta Gavilano, L. E., Vigo Ayasta, E. R., Ponce Yactayo, D. L., & Romero Vela, S. L.

(2019). Coaching como herramienta gerencial: reflexiones teóricas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(87), 904-921. <https://doi.org/10.37960/revista.v24i87.24644>

Puerta Guardo, F., Vergara Arrieta, J., & Huertas Cardozo, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. *Criterio Libre*, 16(28), 75-94.

<https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/criteriolibre/article/view/2125>

Reyes Martínez, B. E. (2019). *Análisis del mercado empresarial del cantón Esmeraldas para ofrecer servicios de coaching* [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio Digital PUCESE.

<https://repositorio.pucese.edu.ec/handle/123456789/1811>

Rodríguez, J. (2020). *Coaching empresarial: qué es, qué hará por tu empresa y cómo elegir un*

coach. HubSpot. <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-coaching-empresarial#:~:text=En%20esencia%2C%20el%20coaching%20empresarial,con%20intenciones%20y%20afectos%20propios>

Roldán, P. N., & Coll Morales, F. (2020, junio 1). *Competitividad*. Economipedia.

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

Romero Álvarez, Y., & Ramírez Montoya, J. (2018). Relación de la toma de decisiones financieras con el nivel de conocimiento financiero en las mipymes. *Suma de Negocios*,

9(19), 36-44. <http://dx.doi.org/10.14349/sumneg/2018.V9.N19.A5>

Sánchez Galán, J., & Coll Morales, F. (2020, abril 1). *Servicio*. Economipedia. Obtenido de

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

Sánchez Galán, J., & López, J. F. (2020, marzo 1). *Empresa*.

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

Sánchez Galán, J., & López, J. F. (2020, junio 25). *Estudio de mercado*.

<https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>

Sans Zapata, M. (2012). ¿Qué es el coaching? Sus orígenes, definición, distintas metodologías y principios básicos de actuación de un coach. *3C Empresa, investigación y pensamiento crítico*, 1-11. <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2012/06/3.Que-es-Coaching.pdf>

Saucedo, S. (2020, octubre 18). *Conoce las ventajas y desventajas del coaching*. Talent fit.

<https://talentfit.mx/coaching-ventajas-desventajas/>

Sosa Becerra, R. J. (2017, septiembre 6). *¿Qué es y cuándo surge el coaching?*. Cátedra Carlos Llano. <https://www.carlosllanocatedra.org/blog-management/cuando-surge-el-coaching>

Universidad de Barcelona. (2021, noviembre 25). *La importancia del coaching en nuestras vidas*. <https://www.ub.edu/mastercoachingyliderazgo/la-importancia-del-coaching-en-nuestras-vidas/>

Glosario

Coaching: El coaching es un proceso donde se realiza un acompañamiento tanto reflexivo como creativo por medio de un profesional, el cual debe estar completamente capacitado, para guiar a los clientes en el alcance de sus objetivos. Por tanto, el coach debe inspirar a incrementar el potencial personal y profesional, de esta manera a través del coaching se genera más conciencia en el cliente sobre su presente y su proyección a futuro de una manera más sencilla ya que facilita que el cliente lleve todo lo que quiera lograr de una forma libre y responsable (Human Talent Technologies, 2022).

Servicio: se define como aquellas actividades orientadas a la satisfacción de una determinada necesidad de los clientes, dando como resultado un producto personalizado. Por ende, el servicio debe atender a diferentes factores condicionados por las necesidades del cliente, lo que hace que estos de vez en cuando sean coincidentes entre sí ya que son diseñados y realizados en atención al cliente de forma individual (Sánchez Galán y Coll Morales, 2020).

Liderazgo: es la capacidad de influencia que pueda tener una persona sobre otras personas o grupos para el logro de objetivos que contribuyan a la transformación individual y colectiva. Por ende, el líder tiene como fin trabajar de manera conjunta con su equipo (Escuela Europea de Excelencia, 2015).


Empresa: se define como una organización que involucra personas y recursos orientándose en el alcance de un beneficio económico mediante la realización de una actividad específica, proyectándose al alcance del lucro y del logro de sus objetivos (Sánchez Galán y López, 2020).

Competitividad: generar ventajas que le permitan a una empresa situarse por encima de sus competidores, logrando un mejor posicionamiento respecto a ellos dentro de su entorno de competencia (Roldán y Coll Morales, 2020).

Estudio de mercado: se define como una iniciativa incluida dentro del marketing organizacional, enfocado al estudio y conocimiento del comportamiento de una actividad económica de manera concreta (Sánchez Galán y López, 2020).

8. Anexos

8.15. Anexo 1. Cotización Propiedad, Planta y Equipo



Compra este producto y estudia con
 Lenovo Quiz
 Aplica T&C
 Conoce más

LENOVO

- Resolución Full HD, imágenes mas nítidas.
- Audio de alta definición (HD) para que disfrutes tu música
- Soporte moderno, optimiza espacio en tu escritorio
- Chip de seguridad TPM 2.0, protege tu información.
- Webcam 720P, videollamadas mas claras

Ver más detalles

\$3.359.000

\$1.599.000

Computador Portátil ASUS 14" Pulgadas X415JA - Intel Core i3 - RAM 8GB - Disco SSD 256 GB - Plateado

★★★★★ (2)



ASUS

- Muy ligero, te acompaña a donde quieras
- Almacenamiento ultrarápido de estado sólido
- Audio SonicMaster te garantiza una decodificación precisa
- Carga Eficiente puede cargar al 60% en solo 49 minutos.

Ver más detalles

\$1.399.000
Aplican T&C >

\$2.999.000

\$1.499.000



EPSON

- Tinta a costo ultra bajo que se pueden rellenar fácilmente
- Imprime documentos con textos nítido y colores realistas
- Imprime hasta 8.5 ppm en negro y 4.5 ppm en texto a color

Ver más detalles

\$649.000

\$549.000

Teléfono Alámbrico PANASONIC TS500 Blanco

★★★★★ (132)



Panasonic

PANASONIC

- Tecnología alámbrica, ofrece el máximo rendimiento posible
- Control de volumen, subelo o bajalo por medio de 2 teclas pulsadoras
- Función rediscado, marca al último número con solo 1 pulsación
- Volumen de Timbre, desconectado, bajo y alto escoge según tu necesidad

\$79.900

\$67.900

[Ver más detalles](#)

Celular MOTOROLA E20 32GB GRIS

★★★★★ (97)



Incluye
**SEGURO
GRATIS**

MOTOROLA

- Pantalla Max Vision HD + de 6.5 "
- Rendimiento de gran capacidad de respuesta
- Lector de huellas dactilares
- Sistema de cámara dual AI

\$549.900

\$399.429

[Ver más detalles](#)

Escritorio INVAL Granada Arena

★★★★★ (11)



INVAL

- Correderas Metálicas
- Patas deslizadoras
- Perno conector

\$429.900

\$369.900

[Ver más detalles](#)

Silla de Oficina TUKASA 6104 Negra

★★★★★ (462)



TUKASA

- Cuenta con una estructura plástica
- Su asiento y respaldo son acolchonados para una optima postura
- Es una silla con diseño ejecutivo, con altura graduable

[Ver más detalles](#)

~~\$299.900~~

\$229.900

Mueble Auxiliar para Horno PRACTIMAC Malu Blanco/Rovere

★★★★★ (3)



PRACTIMAC

- Cuenta con nicho abierto para horno microondas
- Tiene 1 cajón sin manija para mantener organizada tu cocina
- 4 nichos cerrados para la organización de tu despensa
- Tiene una cava sencilla para 5 botellas y armar un minibar
- Cuenta con 4 puertas abatibles con frentes sin manijas

[Ver más detalles](#)

~~\$579.900~~

\$499.900

Esquinero TUKASA Tenerife Lona Gris

★★★★★ (38)



TUKASA

- Sofá esquinero con dos posiciones de armado
- Cojines en espaldar con botones decorativos.
- 2 cojines decorativos
- Patas en madera color natural cónicas
- Optimización del espacio en el hogar

[Ver más detalles](#)

~~\$1.349.900~~

\$999.900

TUKASA

- Materiales de alta calidad para mayor duración
- Diseño moderno y vanguardista para decorar tus espacios
- Mesa expandible 4-6 puestos
- Sistema plegable para un armado fácil y rápido
- Sillas cómodas con espuma de alta calidad

[Ver más detalles](#)

~~\$2.399.900~~ **-40%**

\$1.439.940