



PROYECTO PRODUCTIVO VIGENCIA II

Instructores

José Isnardo Velásquez Jiménez
José Rodolfo Martínez Peña
Lyda Maritza Martínez Garzón

Propósito de la presentación:
Sustentación del plan de negocio formulado

Presentación generada con fines académicos

Aprendiz **SENA**



Said Ali Oviedo Beltrán
Ficha: 2547436

**Técnico en Servicios y
Operaciones Microfinancieras**

2024



1.

PRESENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO



SOLUCIONES DE COBRANZA S.A. (SODECO)

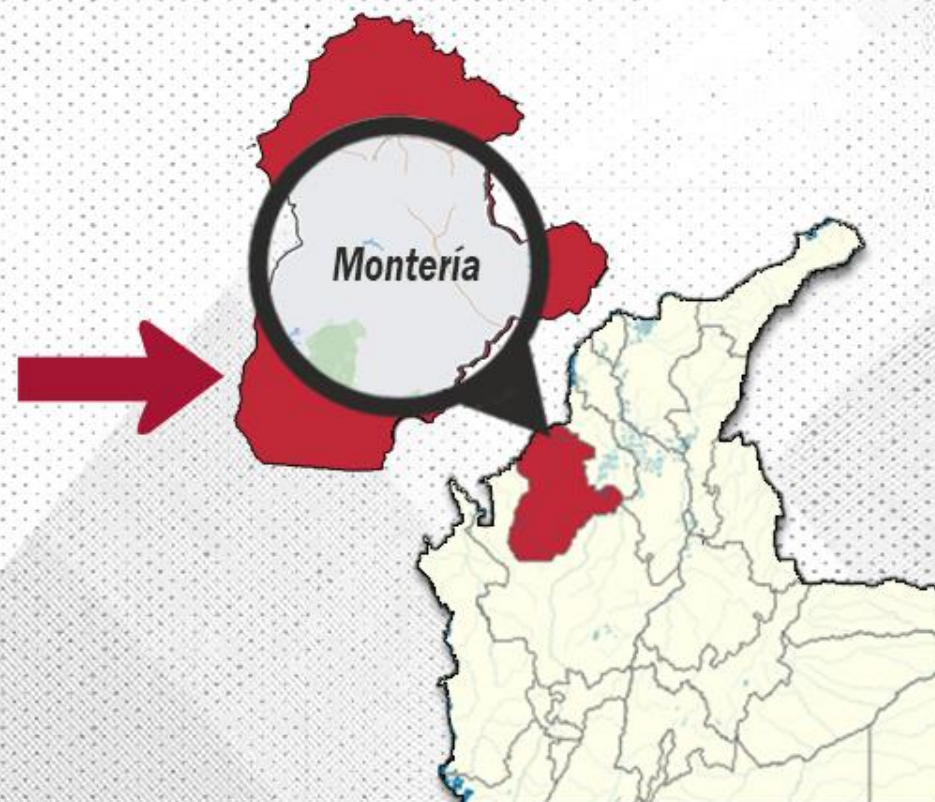
RAZÓN SOCIAL

SECTOR: Actividades Profesionales, técnicas y científicas.

ACTIVIDAD ECONÓMICA: Servicio Integral de Gestión de Cartera y Cobranza.



PYMES





2.

JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA



Según el Observatorio Empresarial de ConfeCámaras (2024), entre el 2010 y el 2023, en Córdoba quebraron un promedio anual de **12,7% PYMES** por las siguientes razones:



43%

No liquidez
de Activos

37%

Insolvencia
Financiera

11%

No Rentabilidad
del Negocio

6%

Causas
Tributarias

3%

Incumplimiento
Normativo

- Mal Control de Inventarios 13%
- Irrecuperabilidad oportuna de las Cuentas por Cobrar 51%**
- Financiamiento de Activos Permanentes con fondos de corto plazo 27%
- Crecimiento rápido y descontrolado 09%



3.

PREPARACIÓN DEL ESTUDIO



PYMES;
7,77%



Micro y
Grandes
Empresas;
92,23%

9.540 EMPRESAS

95% NIVEL DE CONFIANZA

09% MÁRGEN DE ERROR

103 SUJETOS DE MUESTRA





4.

RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO



INTENCIÓN DE COMPRA
DEL SERVICIO

73%

\$5 Mil.

PRESUPUESTO PROMEDIO DEL
ÁREA DE COBRANZA

CONFORMIDAD CON EL
PRECIO DEL SERVICIO

82%

\$100 Mil.

DEUDA PROMEDIO
MENSUAL DE LA CARTERA

PYMES SIN TERCERIZAR EL
PROCESO DE COBRANZA

62%

\$207 Mil.

INGRESO PROMEDIO
MENSUAL POR VENTAS

OPINION NEGATIVA DEL
RESULTADO DE COBRANZA

75%

REQUIEREN SER PARTE
ACTIVA DEL PROCESO

88%

PROBLEMAS

RENTABILIDAD 79%

SOLVENCIA 50%

LIQUIDEZ 38%





5.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

- 1** El segmento de mercado real esta compuesto por 444 PYMES.
- 2** Existe una población de fácil captación compuesta por 275 PYMES.
- 3** El precio del Servicio debe ser inferior a \$5.000.000 de pesos para ser altamente competitivo.
- 4** La empresa cliente debe ser parte activa de la toma de decisiones en el proceso de cobranza.





6.

INNOVACIÓN DEL SERVICIO



SISTEMA DE GESTIÓN Y COBRANZA INTELIGENTE



- IA.
- MACHINE LEARNING
- BIG DATA ANALYCS

MODELO DE COBRANZA INTELIGENTE Y EFECTIVA



- MÉTODOS
- POLÍTICAS
- PROCEDIMIENTOS

PERSONALIZACIÓN DE LA GESTIÓN DEL SERVICIO



- INFORMES
- TIEMPOS DE RECAUDO



FACTOR DIFERENCIAL



SODECO S.A.

SERVICIO INTEGRAL, ABARCA TODAS LAS ACTIVIDADES DEL ÁREA DE CARTERA

DIRECCIONADO A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

USO DEL ANÁLISIS DE GRANDES DATOS A TRAVÉS DE MÉTODOS ESTADÍSTICOS Y BIG DATA

ENFOQUE PROACTIVO DE GESTIÓN

TALENTO HUMANO ESPECIALIZADO EN EL ÁREA

OTRAS EMPRESAS

ABARCA ETAPAS ESPECÍFICAS Y AISLADAS DEL PROCESO DE COBRANZA

DIRECCIONADO MAYORMENTE A GRANDES EMPRESAS, Y MEDIANAS EN CRECIMIENTO

MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO PROPENSOS AL ERROR HUMANO

ENFOQUE REACTIVO DE GESTIÓN

TALENTO HUMANO NO ESPECIALIZADO EN COBRANZA EFECTIVA





8.

PRODUCCIÓN DEL SERVICIO



COSTO: **\$3.120.000 pesos**

MARGEN DE GANANCIA

SOBRE EL COSTO: **25%**

PRECIO PROMEDIO FINAL: **\$3.901.017 pesos**

MARGEN DE GANANCIA

SOBRE EL PRECIO: **16,8% + 0,075% V.D.D. 21%**

EFICIENCIA DE TRABAJO: **70%**

PRODUCCIÓN MENSUAL: **18 SERVICIOS UNITARIOS**

PRODUCCIÓN ANUAL: **216 UNITARIOS --> 18 SERVICIOS INTEGRALES**



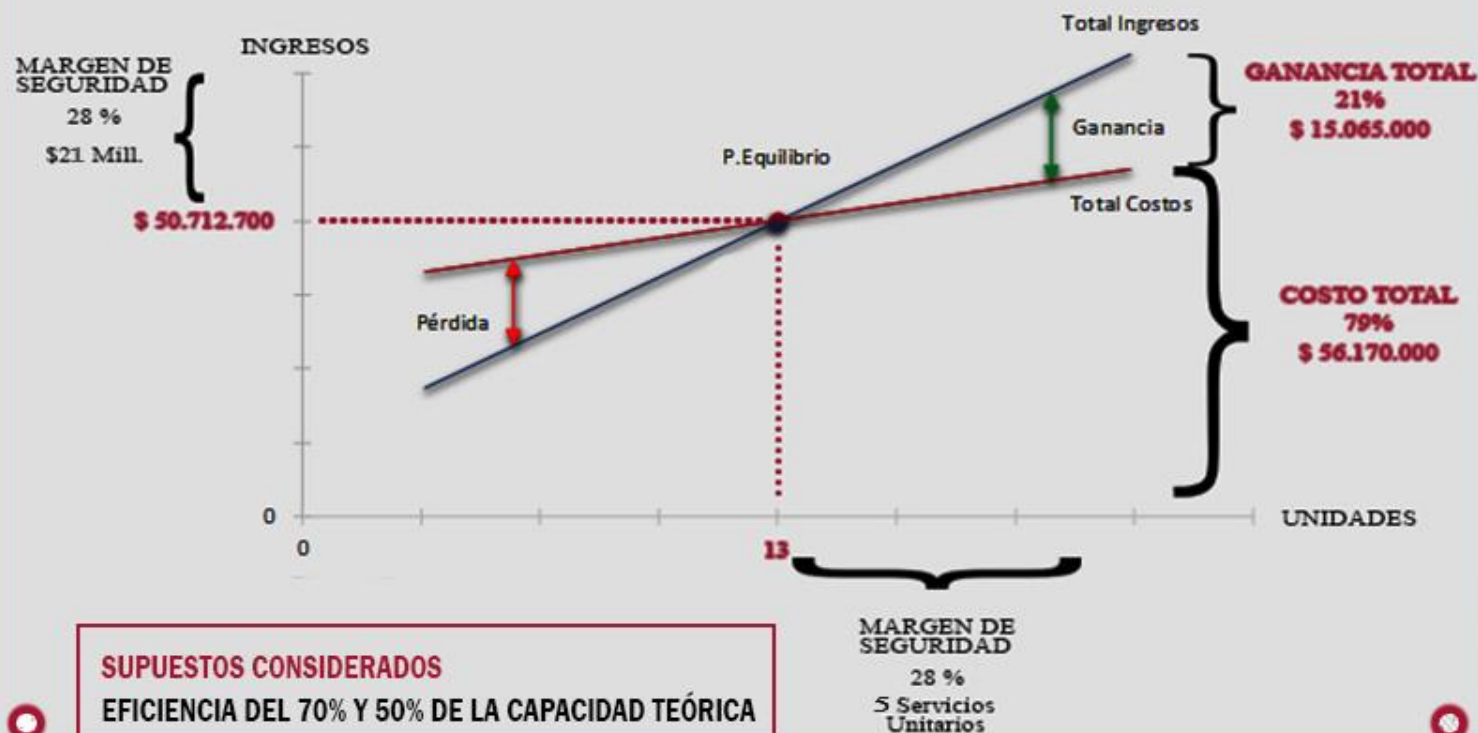


9.

PUNTO DE EQUILIBRIO



PUNTO DE EQUILIBRIO (AÑO 1)



DATOS PROMEDIOS DEL SECTOR

- MARGEN DE SEGURIDAD : **15%-25%**
- MARGEN DE GANANCIA: **20%-30%**
- EFICIENCIA: **80% - 90%**
- USO DE LA CAPACIDAD: **70%-80%**





10.

REQUERIMIENTO DE CAPITAL



INVERSIÓN
INICIAL

\$ 270.031.848

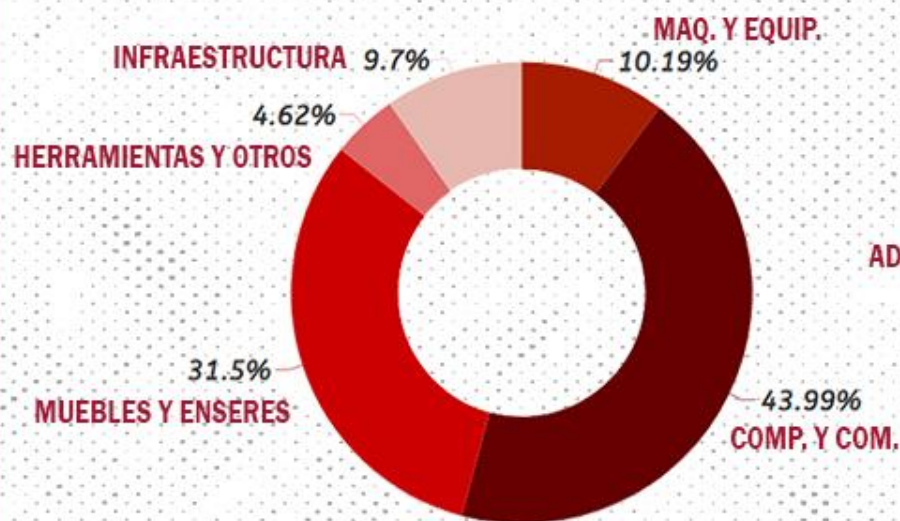
15% CAPITAL
PROPIO

30% CAPITAL
SOCIOS

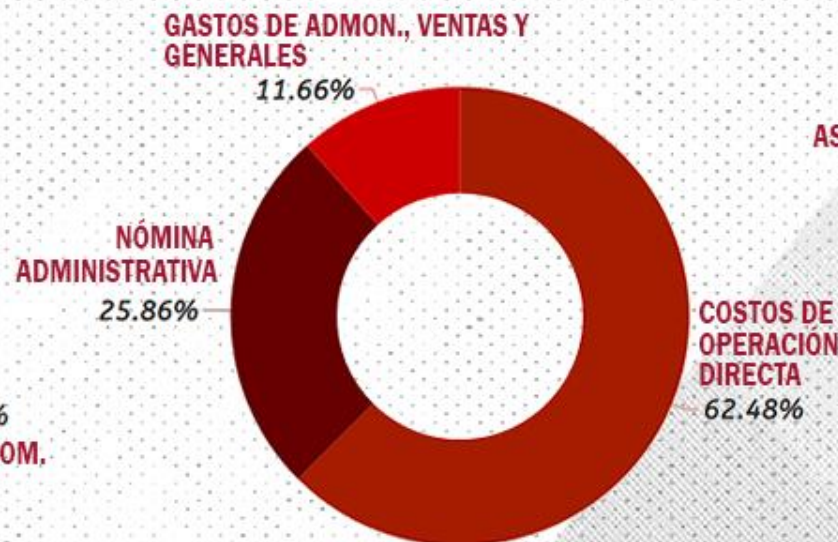
35% CRÉDITO
BANCA

20% FONDO DE
INVERSIÓN

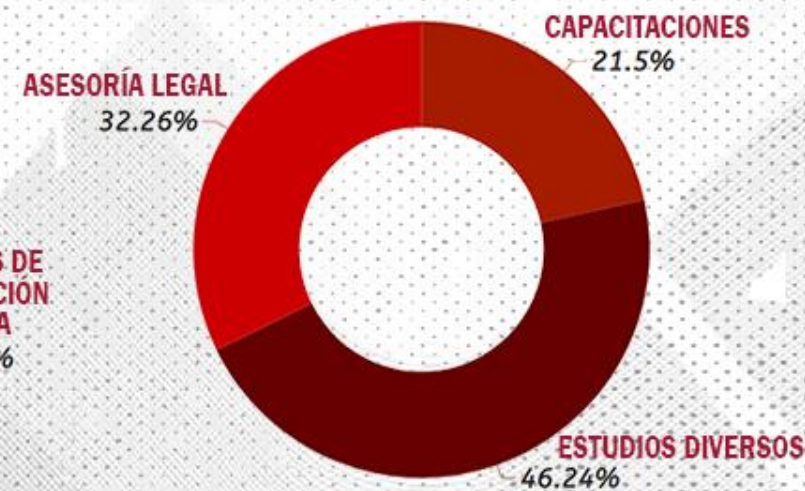
31,68%
INVERSIÓN FIJA



66,59%
CAPITAL DE TRABAJO



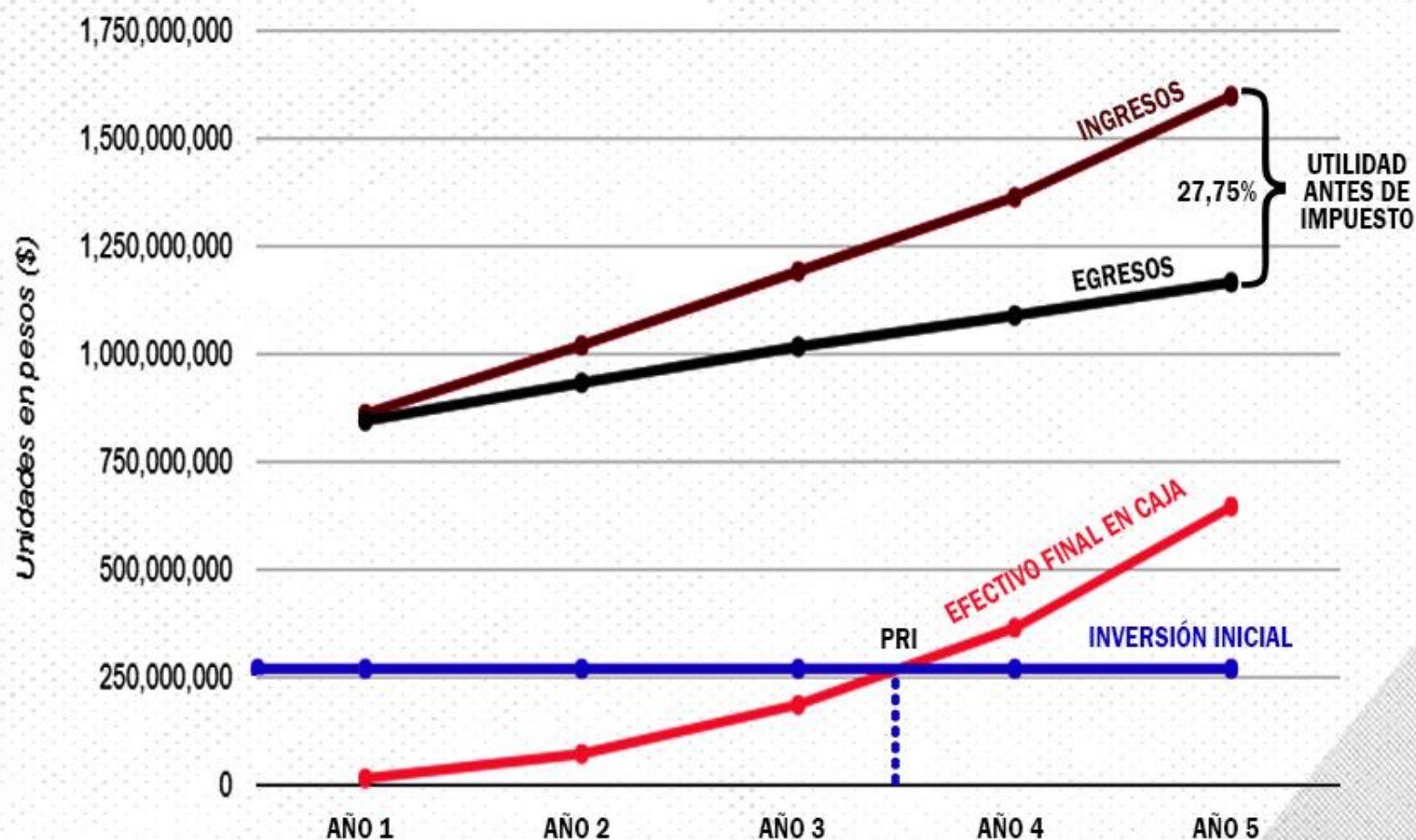
1,73%
INVERSIÓN DIFERIDA





11.

RESULTADOS FINANCIEROS



3,47 AÑOS RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

16,73% TASA PROMEDIO DE INCREMENTO - INGRESOS

8,39% TASA PROMEDIO DE INCREMENTO - COSTOS

25,31% TASA DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO

\$115.423.966 VPN

1,086 RELACIÓN DEL COSTO - BENEFICIO DEL PROYECTO

COSTO DE CAPITAL 14,05% - AGOSTO 2024

APROBADO

VIABILIDAD DEL PROYECTO

¡GRACIAS POR TU ATENCIÓN!

REFERENCIAS

Confecámaras. (2023). *La supervivencia empresarial en Colombia*. Cundinamarca. Bogotá: Repositorio privado. Recuperado el 11 de 07 de 2024, de https://img.lalr.co/cms/2023/05/16174901/ESTUDIO-SUPERVIVENCIA-MAYO-9-1_compressed.pdf

Universidad EAFIT. (2024). *Coyuntura y Perspectivas de la Economía Colombiana*. Universidad EAFIT. Medellín: Valor Público. Obtenido de <https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiayfinanzas/coyuntura-economica/Documents/informe-coyuntura-economica-abril2024.pdf>

Observatorio Laboral de la Universidad Pontificia Javeriana. (2023). *10 años del mercado laboral en Colombia 2013-2023*. Bogotá: Repositorio Institucional. Obtenido de https://www.ofiscal.org/files/ugd/d0c5ee_ba1e3948a5674eea933234f6993446b5.pdf

Banco de la República (2024). *Borradores de la economía — Tendencias del financiamiento de las firmas empresariales en Colombia*. Recuperado el 11 de 07 de 2024, de <https://repositorio.banrep.gov.co/server/api/core/bitstreams/17dc6474-bcec-42b6-80a3-d40e48b23c74/content>

