

PROYECTO CREACION III



INTEGRANTES

- **JENNY PAOLA SALAS VELANDIA**
- **ERIKA MAYERLY MELO GARCIA**
 - **JENNY ROCIO LOPEZ**

SEPTIEMBRE
2020 CUN
CREACION DE EMPRESAS

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	5
INTRODUCCIÓN	6
DESCRIPCIÓN IDEA DE NEGOCIO	7
DESCRIPCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO	8
DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	9
MISIÓN.....	11
VISIÓN	11
VALORES	11
INDICADORES DE DESEMPEÑO.....	12
OBJETIVOS	13
OBJETIVO GENERAL	13
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
CLAVES PARA EL ÉXITO	14
CADENA DE VALOR	16
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL	17
ORGANIGRAMA	17
Fuente: Elaboración propia, 2.020	17
PERFILES DE CARGO.....	18
ESTUDIO LEGAL	22
Documentos para la Constitución Legal.....	22
TRÁMITES Y DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA OPERACIÓN	22
ESTUDIO FINANCIERO	23
PLAN DE INVERSIÓN.....	23
PLAN DE FINANCIACIÓN	24
COSTOS.....	25
GASTOS	26
INGRESOS	29
ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	30
ESTADO DE RESULTADOS	31
BALANCE GENERAL	31
FLUJO DE CAJA.....	32
INDICADORES DE EVALUACIÓN	32
LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES	34
BIBLIOGRAFÍA	35

Lista de tablas

Tabla 1. Indicadores	12
Tabla 2. Cadena de valor	16
Tabla 3. Perfil de cargo Gerente General	18
Tabla 4. Perfil de cargo Contador	20
Tabla 5. Perfil de cargo Gerente Comercial	21
Tabla 6. Pasos constitución legal	23
Tabla 7. Inversiones	23
Tabla 8. Financiación	24
Tabla 9. Amortización préstamo	25
Tabla 10. Proyección de costos	25
Tabla 11. Proyección del precio	26
Tabla 12. Depreciación y amortización	26
Tabla 13. Nómina personal administrativo	27
Tabla 14. Nómina personal operativo	28
Tabla 15. Proyección gastos de administración y ventas	29
Tabla 16. Ingresos	29
Tabla 17. Punto de equilibrio	30
Tabla 18. Estado de resultados	31
Tabla 19. Balance General	31
Tabla 20. Flujo de caja	32
Tabla 21. Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno	32
Tabla 22. Beneficio Costo	33

Lista de ilustraciones

Ilustración 1. Perspectivas direccionamiento estratégico.....	10
Ilustración 2. Claves para el éxito	15
Ilustración 3. Organigrama.....	17

RESUMEN EJECUTIVO

Niñeras Profesionales 24/7 es un modelo de negocio que busca posicionarse en la ciudad de Bogotá inicialmente en la localidad de Chapinero, buscamos ser empresa pionera en brindar cuidado y atención integral a niños que padecen Síndrome de Down, siguiendo los más procedimientos que garanticen un servicio con calidad humana y profesional en cabeza de cada uno de nuestros colaboradores que se encuentran plenamente capacitados para desempeñar eficientemente cada una de sus funciones.

Hemos evidenciado una oportunidad para no sólo emprender un negocio innovador e inclusivo, sino además poder desempeñar una importante labor social, buscando integrar a la sociedad a estos valiosos niños que por su condición muchas veces tienden a ser aislados por la falta de sensibilidad de la gente y desconocimiento respecto a su enfermedad, que de ninguna manera los hace incapaces, sino que les dota de maravillosas virtudes dignas de conocer por parte de la comunidad.

En Niñeras Profesionales 24/7 somos conscientes de la dinámica económica y del mercado, y es por ello que desde nuestra Universidad nos hemos preparado para competir con un modelo de negocio innovador que busque no sólo suplir las necesidades de nuestros clientes, sino que además generar impactos positivos en los aspectos ambientales, sociales y económicos.

INTRODUCCIÓN

Este estudio es realizado con el objetivo de analizar la factibilidad de creación de una empresa de servicios de niñeras profesionales en la ciudad de Bogotá departamento de Cundinamarca.

A lo largo de este escrito el lector encontrará notas que mencionan los recursos, tecnología variedad de actividades que niñeras 24/7 su consulta facilitara la adaptación de los modelos de plan de negocio a la participación particular de cada emprendedor, ampliar la información sobre conceptos fundamentales en la creación puesta en marcha y consolidación de una empresa.

Cada modelo desarrollará un proyecto empresarial, mostrando un resumen de lo técnico, comercial, viabilidad financiera y económica de la futura empresa con el objetivo de presentar un completo documento.

DESCRIPCIÓN IDEA DE NEGOCIO

El proyecto a realizar contribuirá de manera muy importante, para identificar los puntos que hay que cubrir y considerar para llevar a cabo una implementación exitosa. Nos deja un gran aprendizaje para reflexionar en nuestro diario vivir, y poder brindar un excelente servicio.

En la introducción de este documento nos habla sobre cuáles son los objetivos que se desean lograr con el proyecto, y mencionar que una parte importante de la empresa es brindar un servicio de calidad, a los menores o niños con discapacidad con personal profesional, capacitado en cada área, ya que depende de nuestro servicio el crecimiento de la empresa la fidelización de nuestros clientes.

Otro punto que consideramos de gran importancia para llevar a cabo, es tener unos estándares, así podemos catalogar nuestros servicios, ya que así mismo un padre de familia pueda escoger la mejor opción de acuerdo a su necesidad, adoptando también las medidas de seguridad para los menores que estén dentro de las instalaciones de niñeras profesionales 24-7 si el servicio o si el servicio en la vivienda del cliente. Así brindaremos confianza a quienes brindamos este servicio.

Como podemos ver, hemos mencionado la importancia de saber las necesidades de los padres de familia, pero también detectamos algunos puntos clave para afianzar muchos procesos. Detectar áreas de oportunidad para mejorar cada día el servicio al cliente, en distintas áreas y tener una visión más clara, de la funcionalidad de la empresa.

Hay muchas cosas que podríamos mencionar, a lo largo de este proyecto, considerando que lo más importante de todo es llevar a cabo una planeación de lo que se quiere realizar. Y que se espera obtener cuando se lleve a cabo y se brinde el servicio.

DESCRIPCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

El servicio que se quiere prestar y comercializar, consiste en cuidado y protección a niños entre los 3 a 12 años niños con discapacidades como son el síndrome de Down, autista o niños con discapacidad física, a domicilios ajustándose a cada necesidad del usuario y el cliente.

Este servicio se prestará en la localidad de chapinero siendo ,ubicada en el centro oriente de la ciudad limita al norte con calle 100, cuenta con 3,899 hectáreas donde el 31,5% es considerada área urbana, 23,1% área amanzanada el 20,4% área residencial, y el 21,2% área rural protegida va desde la calle 39 a la calle 100 desde la avenida caracas hasta los cerros orientales, limita con las localidades de Santafé, al sur Teusaquillo y barrios unidos, al occidente Usaquén al norte con los municipios de Choachí y al oriente con la calera, en total cuenta con 50 barrios. Según el último informe entregado por el presidente del Daño en 2018 la localidad cuenta con 126,192 personas en la localidad de chapinero 65,343 hogares de familia donde 9,396 está constituido por + de 4 personas, 9,776 por + de 3 personas, 19,513 +de 2 personas y 26,658 + de una persona. Tiene 7514 menores de edad de los 0 a los 14 años de edad, donde el 50,5% de los hogares ganan más de 8 SMMLV el 22,6% de 4 a 8 SMMLV el 12,1% de 2 a 4 SMLV el 6,7 %de 1 a 2 SMLV y el 8,1 % 1 SMMLV.

Está enfocado al mercado de servicios de la ciudad de Bogotá, donde existe gran población de padres de familia entre los estratos 4, que sería el 28,6% de la población, estrato 5 12,7 % de la población, estrato 6, el 49,5 en el sector norte, que por motivos de trabajo o estudio no

pueden cuidar a sus hijos, el tiempo completo y es por eso que ven la necesidad de contratar un tercero para ejercer esta labor. Por eso proyectamos crear esta empresa de niñeras profesionales 24/7 en la atención a la primera infancia, así podrían desarrollar sus actividades tranquilamente contando con su disponibilidad de tiempo las 24 horas del día las 7 de la semana. También prestaremos el servicio para niños con discapacidad de los 5 a los 9 años de edad donde actualmente contamos con una población de 415 menores en la localidad de chapinero.

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

Para este proyecto el objetivo es darnos a conocer, que somos una empresa especializada en el cuidado de los niños contando con personal capacitado profesional en la atención a la primera infancia.

Contaremos con una página diseñada para los requerimientos del cliente dando publicidad para el crecimiento y obtención de clientes.

Contaremos con una base de datos de niñeras profesionales capacitadas en menores y con discapacidad donde aparecerán en la página como disponible y el padre de familia podrá seleccionar las niñeras que quiere contratar de acuerdo a su perfil.

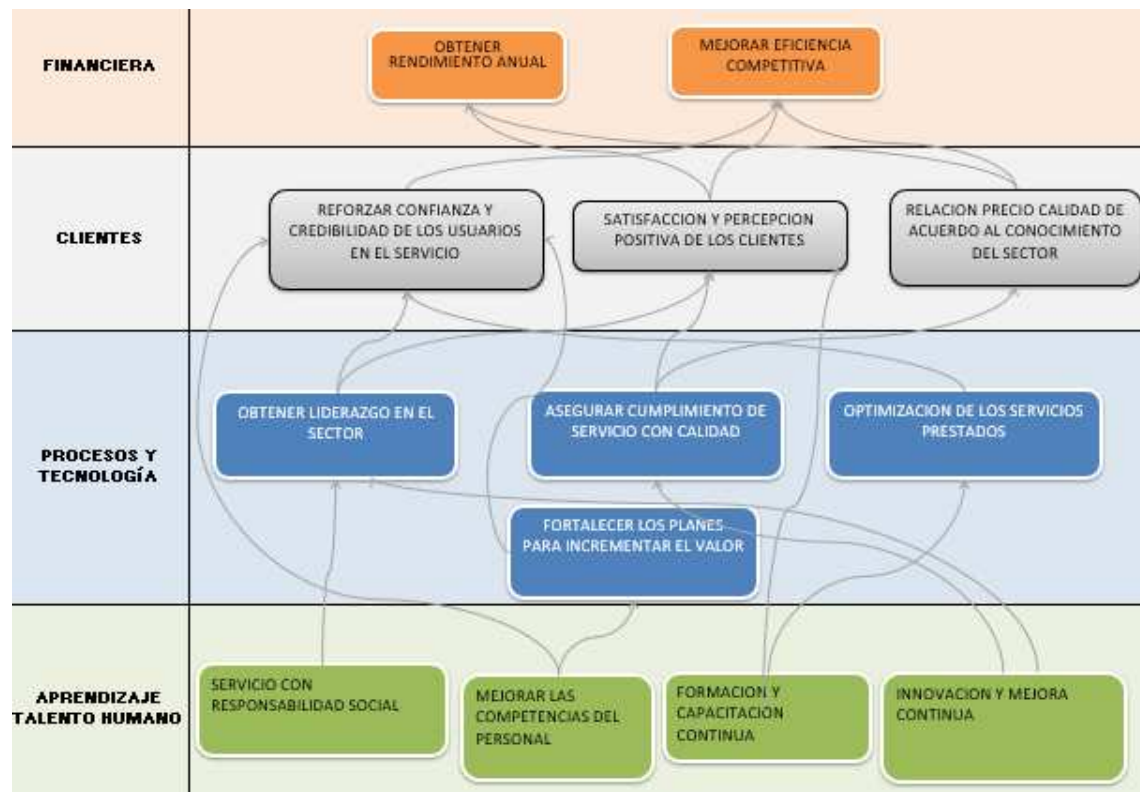
Contaremos con una amplia base de datos para poder abastecer toda la población del sector de chapinero La estrategia de comercialización se realizará por medio publicitario

- Voz a voz
- Carteles publicitarios en la localidad
- Merchandising
- Tarjetas de empresa

- Anuncios por radio

El canal de distribución será directo donde nuestros clientes serán padres de familia con menores de 12 años donde nuestros usuarios serán menores de 0 a 12 años de edad y menores con discapacidad.

Ilustración 1. Perspectivas direccionamiento estratégico



Fuente: Elaboración propia, 2.020

Buscamos llevar a cabo nuestra estrategia desde las perspectivas de financiera, clientes, procesos y tecnología, y aprendizaje del talento humano, de manera que se pueda integrar un todo que permita lograr no solo la consecución de los objetivos trazados en términos monetarios, sino además brindar al personal oportunidades de crecimiento integral que los motiven a desarrollar sus funciones de la mejor manera, apoyados en las nuevas tecnologías

para poder ser más eficientes en la prestación del servicio. Finalmente lo que buscamos claramente es la fidelización de nuestros clientes y percepción positiva respecto al servicio que prestamos.

MISIÓN

Ofrecer un servicio diferenciador en la ciudad de Bogotá en el cuidado y atención integral de niños con síndrome de down, destacándose por el sentido ético y calidad profesional de sus colaboradores.

VISIÓN

Ser en el año 2.025 líderes en el cuidado y atención de niños con síndrome de down, con gran reconocimiento de los usuarios y comunidad en general.

VALORES

Honestidad: Es la cualidad moral que refleja una persona en la transparencia de sus actos, por lo cual el personal de Niñeras Profesionales 24/7 deberá actuar conscientemente en cada una de las funciones que desempeña.

Calidad Total: Niñeras Profesionales 24/7 deberá cumplir con su promesa de servicio, basado siempre en la aplicación de adecuados procesos en cada una de sus áreas de trabajo.

Respeto: Respeto a las ideas, creencias, sugerencias, opiniones o prácticas de los demás cuando son diferentes o contrarias a las propias, es decir respetar cada una de las acciones que

realice cada funcionario o cliente de la empresa.

INDICADORES DE DESEMPEÑO

Tabla 1. Indicadores

INDICADOR	FÓRMULA	FECHA CUMPLIMIENTO	TIEMPO	%
Cumplimiento programa de capacitación	Capacitaciones Realizadas/Capacitaciones Programadas * 100	30/12/2020	Semestral	> = 85%
Evaluación de procedimientos	Medir nivel de eficiencia del sistema implementado con los resultados obtenidos al término de 6 meses	30/12/2020	Semestral	> = 85%
Seguimiento y control	Auditorías realizadas/Auditorías programadas * 100	30/12/2020	Semanal	<= 90%
Disminuir quejas y reclamos en el buzón qr.	Número de quejas y reclamos.	30/12/2020	Semestral	<= 90%
Contar con proveedores de calidad y certificados	% de proveedores certificados	30/12/2020	Anual	> = 85%
Elaborar manual de funciones para cada cargo y dar a conocer a cada empleado.	Manual de funciones para todos los cargos	30/12/2020	Anual	100%
Cumplir con el tiempo de entrega pactado con el cliente.	% entregas realizadas en el tiempo pactado	30/12/2020	Anual	95%

Fuente: Elaboración propia, 2.020

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

El principal objetivo de niñeras profesionales 24-7 es cuidar y brindar protección a menores, niños con discapacidad, crecer cada día más con eficiencia y calidad en el servicio, contando con personal idóneo y capacitado El principal objetivo de niñeras profesionales 24-7es cuidar y brindar protección a menores, niños con discapacidad, crecer cada día más con eficiencia y calidad en el servicio, contando con personal idóneo y capacitado.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Ofrecer variedad en precio resaltando calidad en las actividades realizadas por nuestras profesionales

Evaluar los riesgos y planificación de las actividades que realizan cada una de ellas sea en las instalaciones o en el mismo hogar de quien recibe el servicio

Prestar un servicio donde la integridad del menor estará siempre en la prioridad de niñeras profesionales 24-7

CLAVES PARA EL ÉXITO

Objetivos, una vez definidos nuestros objetivos y a dónde queremos llegar se hace más fácil la obtención de los resultados que queremos.

Planificar, cuidadosamente hemos dedicado el tiempo a planear las estrategias para llegar al mercado, estableciendo los convenios, conociendo en detalle todo respecto a lo requerido para ofrecer un buen servicio, tomando en consideración los limitantes que puedan presentarse y así mismo generar alternativas para ello.

Comunicación eficaz, dentro de nuestra organización se estableció mantener una comunicación directa, clara y precisa entre colaboradores, para fortalecer un ambiente de trabajo agradable y ameno. Así mismo, tener una comunicación asertiva con nuestro cliente y/o proveedor.

Seguimiento y Control, hacer un continuo seguimiento a nuestros procesos con el fin de detectar si pueden presentarse fallas y poder tomar las acciones de mejora oportunas, de igual forma llevar un control de los servicios post ventas, y el manejo de quejas y reclamos en caso de llegar a presentarse.

Innovación, queremos mantenernos en el mercado innovando en nuestros servicios, bien sea en la calidad de la prestación de estos como ente diferenciador, o a través de desarrollos tecnológicos que puedan hacer más cercano a nuestro cliente con nosotros y nuestro servicio.

Fijar metas a corto, mediano y largo plazo, con el fin de saber dónde estamos y hacia dónde nos dirigimos.

Compromiso, esta es quizá una de las claves de éxito más importante dentro de nuestro proyecto, la dedicación, el esfuerzo y la entrega que se ha puesto para la realización de este.

Ilustración 2. Claves para el éxito



Fuente: Elaboración propia, 2.020

CADENA DE VALOR

En la siguiente tabla se realiza un análisis de la cadena de valor para la empresa **NIÑERAS PROFESIONALES 24/7**

Tabla 2. Cadena de valor

INFRAESTRUCTURA		Administrativa trámite de los contratos con los clientes, gestión de servicios de niñeras las 24 horas al día 7 días a la semana. Finanzas recibe los aportes de los socios para iniciar el negocio, posteriormente las utilidades que se generan y se destina una parte para los gastos y costos que se necesiten Legal asesoría de un abogado con el diligenciamiento de los contratos firmados con los clientes.			
MANEJO DE RECURSOS HUMANOS	Nuestro sistema búsqueda de colaboradores es por medio de las plataformas del El empleo.com y CompuTrabajo.	El sistema de contratación es directamente con nosotros, se firma un contrato fijo de 6 meses con prórroga.	Manejamos capacitaciones a nuestra área comercial respecto a los diferentes paquetes que manejamos,	Nuestros dos primeros meses para los colaboradores que recién ingresan entran en plan canguro para las niñeras que ingresen	Nuestros colaboradores reciben todas las prestaciones de Ley, los pagos se realizan mensuales y se recibe una
DESARROLLO DE LA TECNOLOGIA	Desarrollo de software que agilice el proceso de la recepción y gestión de documentos de nuestros clientes.	Desarrollo de nuevos servicios como plataformas, que permitan al cliente revisar el avance de su solicitud.	Desarrollo en nuestro canal de comunicación de la página web, a través de un chat automático que funciona las 24 horas dando respuesta a las inquietudes de nuestros potenciales clientes. Horas; o brindarles información de sus hijos.		
ADQUISICIONES	Compra de equipos de cómputo para el desarrollo tecnológico y de la operación	Compra de mobiliarios para la oficina, para la atención de nuestros clientes		Compra de líneas móviles corporativas (3) para la fuerza de ventas	
LOGISTICA DE ENTRADA	OPERACIONES	LOGISTICA DE SALIDA		MARKETING Y VENTAS	SERVICIO
Buscar fundaciones para niños con discapacidad con mayor reconocimiento y mayor oferta de empleados donde podamos ofrecer nuestros servicios.	Una vez tengamos los convenios con dichas fundaciones, revisamos los requisitos, documentación y costos de servicios ofrecidos.	En el proceso de venta con nuestro cliente se da la información de nuestros servicios, requisitos y precio, para que de acuerdo a su necesidad escoja la que más se ajuste.		Nuestra estrategia es llegar a las personas de los estratos 3 al 6 estableciendo convenios con fundaciones, donde nos permitan brindar conferencias en las cuales podamos explicar nuestro modo de trabajo y en los cuales se logren aclarar dudas de nuestro público, este se hará cada mes en las diferentes fundaciones y además por medio de publicidad donde se estará entregando semanalmente en las calles.	Durante el servicio de nuestra niñera constatamos que nuestro cliente tenga sus servicios de acuerdo a lo establecido con el contrato, así en general esté recibiendo los servicios ofrecidos por nuestra compañía en el proceso de negociación.

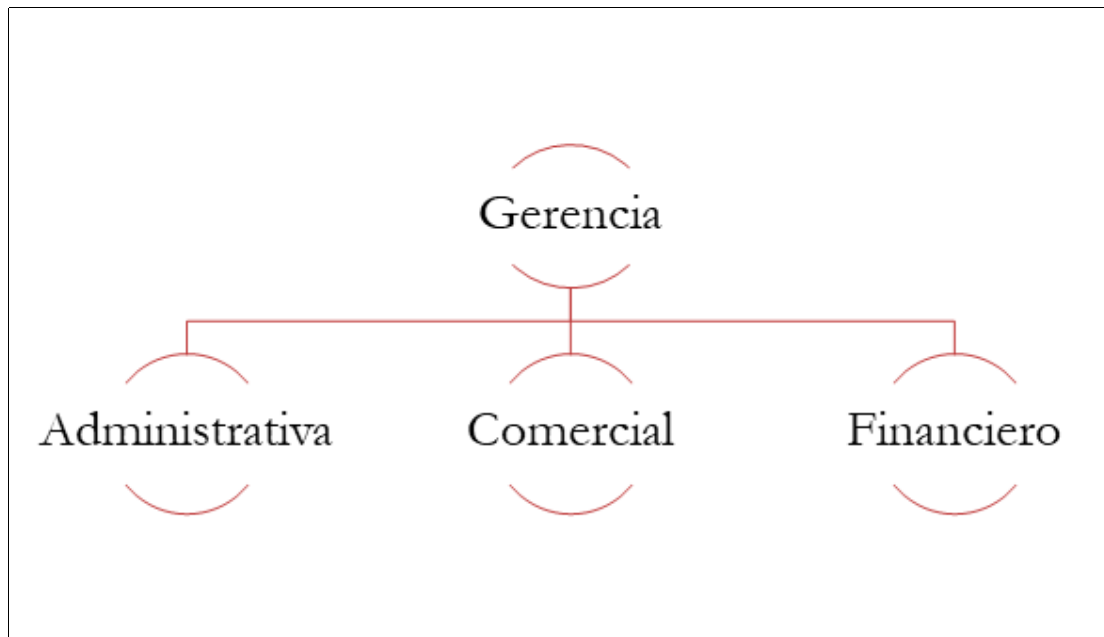
Fuente: Elaboración propia, 2.020

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

ORGANIGRAMA

La empresa NIÑERAS PROFESIONALES 24/7 inicialmente contará con cinco personas que se encargaran de la operación de la empresa, estas están distribuidas en cuatro áreas principales: gerencia, administrativa, comercial y financiero; lo podemos observar en la siguiente ilustración:

Ilustración 3. Organigrama



Fuente: Elaboración propia, 2.020

PERFILES DE CARGO

A continuación, se hace relación de los diferentes cargos de la empresa NIÑERAS PROFESIONALES 24/7. En las siguientes tablas:

Tabla 3. Perfil de cargo Gerente General

PERFIL DE CARGO	NIÑERAS PROFESIONALES 24/7
I. ANTECEDENTES GENERALES	
NOMBRE DEL CARGO	GERENTE GENERAL
DEPENDENCIA	GERENCIA
II REQUISITOS FORMALES	
ESTUDIOS REQUERIDOS	Profesional en Administración de Empresas, profesional de administración de Negocios, Administración Pública, Negocios Internacionales y afines.
ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION CAPACITACION	NO APLICA
TRAYECTORIA LABORAL	2 a 5 Años de experiencia en cuidado de menores
EXPERIENCIA	planificación y ejecución de proyectos de emprendimiento, atención a la primera infancia, trabajos relacionados a jardines o colegios privados, y algunas áreas de
OTROS	Herramientas Office, ingles avanzado, especialización en primera infancia.
III OBJETIVOS DE CARGO	Planear, organizar, dirigir, y controlar, y asegurar el funcionamiento y actividades de la empresa.
IV PRINCIPALES FUNCIONES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planear, proponer, aprobar, dirigir, coordinar y controlar las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras de la empresa. 2. Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros. 3. Supervisar actividades administrativas y operacionales en la empresa. 4. Decidir en los temas de contratación, selección de personal. 5. Gestionar convenios con nuevas universidades en Rusia.
VI COMPETENCIAS	

Competencias Personales y laborales:

1. Calidad en el trabajo
2. Liderazgo
3. Capacidad de Negociación
4. Capacidad de Planificar
5. Compromiso
6. Ética
7. Pensamiento Crítico

Fuente: Elaboración propia, 2.020

Tabla 4. Perfil de cargo Contador

PERFIL DE CARGO	NIÑERAS PROFESIONALES 24/7
I. ANTECEDENTES GENERALES	
NOMBRE DEL CARGO	CONTADOR
DEPENDENCIA	FINANCIERO
II REQUISITOS FORMALES	
ESTUDIOS REQUERIDOS	Contador Público Titulado
ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION CAPACITACION	NO APLICA
TRAYECTORIA LABORAL	2 años de experiencia en cargos similares
EXPERIENCIA	Experiencia en contabilidad general, tesorería, presentación de impuestos, registro contable para efectos fiscales, cuentas por pagar, reportes, auditorías externas.
OTROS	Manejo de Software basado en ofimática (Office) con excelente manejo de Excel y bases de datos
III OBJETIVOS DE CARGO	Coordinar, registrar y aplicar los recursos financieros de la empresa, proporcionando información financiera, contable y fiscal a la gerencia, para la planeación, organización, presupuesto y toma de decisiones.
IV PRINCIPALES FUNCIONES	<ol style="list-style-type: none"> 1 elaboración y presentación de declaraciones de renta, IVA, y demás que estipule la ley. 2. Llevar la contabilidad de la empresa al día con todos los soportes. 3. Informe mensual de cierre contable. 4. Diligenciar y mantener actualizados libros de contabilidad. 5. Las demás que sean pactadas con el gerente.
VI COMPETENCIAS	<p>Competencias Personales y laborales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Planeación 2. Compromiso 3. Ética 4. Solidez en conocimientos contables 5. Capacidad de planificación 6. Toma de decisiones 7. Aprendizaje continuo

Fuente: Elaboración propia, 2.020

Tabla 5. Perfil de cargo Gerente Comercial

PERFIL DE CARGO	NIÑERAS PROFESIONALES 24/7
I. ANTECEDENTES GENERALES	
NOMBRE DEL CARGO	EJECUTIVO COMERCIAL
DEPENDENCIA	COMERCIAL
II REQUISITOS FORMALES	
ESTUDIOS REQUERIDOS	Contador Público Titulado
ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION CAPACITACION	Estudiante de carreras administrativas, mercadeo o publicidad de 7 semestre en adelante.
TRAYECTORIA LABORAL	2 años de experiencia en cargos similares
EXPERIENCIA	Experiencia de venta de intangibles, trabajo por objetivos, perfilamiento de clientes potenciales.
OTROS	Conocimientos de técnicas de venta, cursos de servicio al cliente
III OBJETIVOS DE CARGO	Lograr la satisfacción y lealtad de nuestros clientes a través de un excelente servicio de venta y postventa, y consolidar ventas efectivas a través de normas y procedimientos establecidos.
IV PRINCIPALES FUNCIONES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prospear y buscar clientes potenciales 2. Lograr cierre de ventas satisfactorias. 3. Seguimiento de clientes hasta su llegada a Rusia. 4. Orientar al cliente respecto a sus dudas e inquietudes. 5. alcanzar sus objetivos y metas de ventas.
VI COMPETENCIAS	<p>Competencias Personales y laborales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comunicación asertiva. 2. Capacidad de trabajo en equipo 3. Capacidad de comunicación 4. Proactividad 5. Habilidad negociadora 6. Actitud de servicio 7. Liderazgo

Fuente: Elaboración propia, 2.020

ESTUDIO LEGAL

Tipo de Figura

La empresa NIÑERAS PROFESIONALES 24/7 S.A.S. es de tipo persona jurídica bajo la figura Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), ya que hay simplicidad en los trámites para la constitución de la sociedad, no tiene límite de socios, protección a los accionistas en referencia a que haya una liquidación de la compañía no se divide los activos de la misma entre todos los colaboradores, como pasa en otras sociedades. Otra razón es el pago de los aportes que se puede diferir hasta un plazo máximo de dos años y no se exige una cuota o porcentaje mismo inicial a la hora de constituir.

Documentos para la Constitución Legal

Según la Cámara de comercio de Bogotá (2019) menciona en su guía que los siguientes documentos son los necesarios para la constitución de una sociedad por acciones simplificada (SAS):

1. Realización de documento privado que confirme la constitución de la empresa ante Cámara de Comercio.
2. Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) en Cámara de Comercio de Bogotá.
3. Formulario del Registro Único Tributario RUT en la DIAN.
4. Documentos de identidad de representantes de la empresa. (p.5)

TRÁMITES Y DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA OPERACIÓN

Para la realización de la operación de la empresa es necesario cumplir con los siguientes trámites y documentos:

Se deben hacer declaraciones de IVA, retención en la fuente, impuesto de renta ante la DIAN. Impuesto de industria y comercio y retenciones de ICA ante la Secretaría de Hacienda;

estas se deben presentar en las fechas establecidas por las entidades.

Tabla 6. Pasos constitución legal

No	Descripción	Responsable		Documentos y Registros relacionados.
		Administrativo	Representante Legal	
1	INICIO			
2	Suscribir un escrito privado ante la Camara de Comercio			
3	Pagar la boleta fisica en Secretaria de Hacienda			
4	Entregar el Acta de Constitución y la boleta fiscal pagada ante la camara de comercio.			
5	Registrar la actividad a desarrollar, el establecimiento de comercio y persona jurídica.			
6	Tramitar y solicitar el PreRUT y el certificado de camara de comercio provisional.			
7	Abrir la cuenta bancaria en cualquier Entidad			PreRut y camara de comercio provisional, cédula de ciudadanía del representante.
8	Solicitar la expedición de un certificado permanente ante la camara de comercio.			
9	Solicitar la resolución de facturación y el RUT ante la DIAN			Certificado permanente de la camara de comercio.
10	Registrar los libros			Registros de accionistas y acta de asamblea de accionistas.
11	Diligenciar los formularios			
12	Cancelar los formularios			
13	FIN			

Fuente: Elaboración propia, 2.020

ESTUDIO FINANCIERO

PLAN DE INVERSIÓN

Tabla 7. Inversiones

PLAN DE INVERSIÓN			
ACTIVOS FIJOS	MONTOS	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
ASPIRADORAS	1.000.000	600.000	400.000
BRILLADORAS	1.600.000	960.000	640.000
SOFA RECEPCIÓN	700.000	420.000	280.000
SILLAS DE ESCRITORIO	1.150.000	690.000	460.000
ESCRITORIOS	1.500.000	900.000	600.000

EQUIPO DE COMPUTO	4.800.000	2.880.000	1.920.000
IMPRESORAS	1.000.000	600.000	400.000
AUTOMOVIL RENAULT 2012	16.000.000	9.600.000	6.400.000
CAPITAL DE TRABAJO	MONTOS	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
INVENTARIO INICIAL	3.200.000	1.920.000	1.280.000
EFFECTIVO	36.000.000	21.600.000	14.400.000
ACTIVOS NOMINALES	MONTOS	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
CONSTITUCIÓN	1.280.000	768.000	512.000
TOTAL	68.230.000	40.938.000	27.292.000

Fuente: Elaboración propia, 2.020

PLAN DE FINANCIACIÓN

Tabla 8. Financiación

TOTAL INVERSIONES	68.230.000	
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL		
	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS	6	56.160.000
NÓMINAS	6	27.074.784
MARKETING	6	2.500.000
GASTOS FIJOS	6	4.020.000
TOTAL		89.754.784
TOTAL INVERSIÓN		157.984.784
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		36.000.000
PRÉSTAMO A SOLICITAR		121.984.784

Fuente: Elaboración propia, 2.020

Inicialmente de acuerdo al plan de inversiones se requieren \$68.230.000 sobre los cuales se suman los valores de costos operativos, nóminas, marketing, gastos fijos necesarios para el sostenimiento del negocio durante los primeros 6 meses mientras se logra tener un punto de equilibrio.

En ese orden de ideas, se requiere un préstamo por valor de \$121.984.784 que se solicitará a una entidad bancaria que nos ofrece una tasa anual de 28.84%, a continuación presentamos la amortización de dicho préstamo:

Tabla 9. Amortización préstamo

AÑOS	CUOTA A PAGAR	ABONO A CAPITAL	INTERESES	SALDO DE LA DEUDA
0				\$ 121.984.784
2020	\$ -48.975.536	\$ -13.795.124	\$ 35.180.412	\$ 108.189.660
2021	\$ -48.975.536	\$ -17.773.638	\$ 31.201.898	\$ 90.416.022
2022	\$ -48.975.536	\$ -22.899.555	\$ 26.075.981	\$ 67.516.466
2023	\$ -48.975.536	\$ -29.503.787	\$ 19.471.749	\$ 38.012.679
2024	\$ -48.975.536	\$ -38.012.679	\$ 10.962.857	\$ -

Fuente: Elaboración propia, 2.020

COSTOS

Tabla 10. Proyección de costos

PROYECCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN MENSUAL						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de personal	12.000.000	12.600.000	13.230.000	13.891.500	14.586.075	66.307.575
Otros gastos de personal	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento Equipos	350.000	367.500	385.875	405.169	425.427	1.933.971
Mantenimiento Instalaciones	250.000	262.500	275.625	289.406	303.877	1.381.408
Servicios Públicos	1.440.000	1.512.000	1.587.600	1.666.980	1.750.329	7.956.909
Dotación	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886	5.304.606
Total Costos	15.000.000	15.750.000	16.537.500	17.364.375	18.232.594	64.651.875

Fuente: Elaboración propia, 2.020

Para el primer año tenemos un costo mensual de \$15.000.000 que comprende la prestación de 208 unidades de servicio prestadas de acuerdo a nuestra capacidad instalada; en ese orden

de ideas es valor del costo por servicio es de \$72.115.

Así las cosas, establecemos un margen de ganancia por servicio del 40% prestado semanalmente, que nos genera un valor de venta por \$120.191.

Tabla 11. Proyección del precio

PRODUCTO	PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA (costo + ganancia)	GANANCIA O UTILIDAD	MARGEN DE GANANCIA O UTILIDAD
Niñeras profesionales	\$ 72.115,0	\$ 120.191,7	\$ 48.076,67	40,0%

Fuente: Elaboración propia, 2.020

GASTOS

Tabla 12. Depreciación y amortización

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES						
De Operación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Edificios	-	-	-	-	-	-
Maquinaria y Equipos	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000	1.300.000
Vehículos	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	20.000.000
Total Depreciación Operación	4.260.000	4.260.000	4.260.000	4.260.000	4.260.000	21.300.000
De Administración						
Equipos Computo	1.160.000	1.160.000	1.160.000	1.160.000	1.160.000	5.800.000
Muebles y Enseres	470.000	470.000	470.000	470.000	470.000	2.350.000
Total Depreciación Admin	1.630.000	1.630.000	1.630.000	1.630.000	1.630.000	8.150.000
Total Gastos Depreciación	5.890.000	5.890.000	5.890.000	5.890.000	5.890.000	29.450.000

Fuente: Elaboración propia, 2.020

Tabla 13. Nómina personal administrativo

NÓMINA PARA EL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Sueldos Básicos						
Gerente	14.400.000	14.875.200	15.366.082	15.873.162	16.396.977	76.911.421
Jefe de Finanzas	13.200.000	13.635.600	14.085.575	14.550.399	15.030.562	70.502.135
Ejecutivo Comercial	9.937.392	10.265.326	10.604.082	10.954.016	11.315.499	53.076.315
Total Sueldos	37.537.392	38.776.126	40.055.738	41.377.577	42.743.038	200.489.871
Prestaciones						
Cesantía (mes)	3.128.103	3.231.331	3.337.965	3.448.118	3.561.906	16.707.422
Intereses de Cesantía (mes)	31.281	32.313	33.380	34.481	35.619	167.074
Vacaciones (mes)	1.565.309	1.616.964	1.670.324	1.725.445	1.782.385	8.360.428
Prima de Servicios (mes)	3.128.103	3.231.331	3.337.965	3.448.118	3.561.906	16.707.422
Total Prestaciones Sociales mes	7.852.797	8.111.940	8.379.634	8.656.161	8.941.815	41.942.347
Parafiscales y seguridad social						
Aporte en Salud Eps (mes)	3.190.678	3.295.971	3.404.738	3.517.094	3.633.158	17.041.639
Aporte en Pensión (mes)	4.504.487	4.653.135	4.806.689	4.965.309	5.129.165	24.058.785
Arp (mes)	300.299	310.209	320.446	331.021	341.944	1.603.919
Caja Compensación Familiar	1.361.770	1.408.105	1.454.573	1.502.574	1.552.159	7.279.180
I.C.B.F.	-	-	-	-	-	-
SENA	-	-	-	-	-	-
Total aportes Patronales	9.357.234	9.667.420	9.986.445	10.315.998	10.656.426	49.983.522
Auxilio de transporte						
Auxilio de transporte	3.493.152	3.573.494	3.691.420	3.813.237	3.939.073	18.510.376
TOTAL ADMINISTRACION	54.747.423	56.555.486	58.421.817	60.349.737	62.341.278	292.415.740

Fuente: Elaboración propia, 2.020

Tabla 14. Nómina personal operativo

NÓMINA PARA EL PERSONAL OE OPERACIONES						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Sueldos Básicos						
Jefe de Operaciones	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
Asistente de Operaciones	9.937.392	10.265.326	10.604.082	10.954.016	11.315.499	53.076.315
Asistente de Operaciones	9.937.392	10.265.326	10.604.082	10.954.016	11.315.499	53.076.315
Empleado 4	-	-	-	-	-	-
Empleado 5	-	-	-	-	-	-
Total Sueldos	31.874.784	32.926.652	34.013.231	35.135.668	36.295.145	170.245.480
Prestaciones						
Cesantía (mes)	2.656.221	2.743.877	2.834.425	2.927.961	3.024.583	14.187.067
Intereses de Cesantía (mes)	26.562	27.439	28.344	29.280	30.246	141.871
Vacaciones (mes)	1.329.178	1.373.041	1.418.352	1.465.157	1.513.508	7.099.237
Prima de Servicios (mes)	2.656.221	2.743.877	2.834.425	2.927.961	3.024.583	14.187.067
Total Prestaciones Sociales mes	6.668.183	6.888.234	7.115.545	7.350.358	7.592.920	35.615.240
Parafiscales y seguridad social						
Aporte en Salud Eps (mes)	2.709.357	2.798.765	2.891.125	2.986.532	3.085.087	14.470.866
Aporte en Pensión (mes)	3.824.974	3.951.198	4.081.588	4.216.280	4.355.417	20.429.458
Arp (mes)	254.998	263.413	272.106	281.085	290.361	1.361.964
Caja Compensación Familiar	1.135.265	1.174.126	1.214.302	1.255.836	1.298.775	6.078.304
I.C.B.F.	-	-	-	-	-	-
SENA	-	-	-	-	-	-
Total aportes Patronales	7.924.594	8.187.503	8.459.120	8.739.733	9.029.640	42.340.591

Viajes/vehículos														-
Cuotas y suscripciones														-
Servicios públicos	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	1.440.000
Varios														-
Total de gastos controlables	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	5.099.131	61.189.568
Gastos fijos:														-
Alquiler	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6.000.000
Depreciación	485.833	485.833	485.833	485.833	485.833	485.833	485.833	485.833	485.833	485.833	485.833	485.833	485.833	5.830.000
Seguro														-
Permisos y licencias														-
Pagos de préstamo	744.623	744.623	744.623	744.623	744.623	744.623	744.623	744.623	744.623	744.623	744.623	744.623	744.623	8.935.478
Varios														-
Total de gastos fijos	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	1.730.457	20.765.478
Gastos totales	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	6.829.587	81.955.046
Beneficios y pérdidas netos antes de impuestos	134.940	3.690	61.935	346.310	521.310	433.810	565.060	608.810	565.060	586.935	740.060	1.114.297	5.404.954	
Impuestos	148.636	148.636	148.636	148.636	148.636	148.636	148.636	148.636	148.636	148.636	148.636	148.636	148.636	1.783.634
BENEFICIO/PÉRDIDA NETOS DESPUÉS DE IMPUESTOS	283.576	152.326	86.701	197.674	372.674	285.174	416.424	460.174	416.424	438.299	591.424	965.661	3.621.320	

Fuente: Elaboración propia, 2.020

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 17. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
SERVICIO	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO	PTO EQUILIBRIO	
Servicio Niñeras Profesionales 24/7	300.000	224	UNIDADES
		224	UNIDADES
TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO =			300.000
PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS Y GTOS FIJO/MCPP =		UNIDADES	224

Fuente: Elaboración propia, 2.020

El punto de equilibrio del proyecto se determina en la venta de 224 servicios durante el primer año, para de esta manera poder hacernos sostenibles y a partir de este momento tener las utilidades deseadas del negocio.

ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 18. Estado de resultados

	2.020	2.021	2.022	2.023	2.024
VENTAS	480.000.000	524.160.000	583.285.248	667.278.324	763.366.402
COSTO VENTAS	300.000.000	321.300.000	350.666.820	393.448.172	441.448.849
UTILIDAD BRUTA	180.000.000	202.860.000	232.618.428	273.830.152	321.917.553
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	54.149.568	56.315.551	58.568.173	60.910.900	63.347.336
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	8.040.000	8.361.600	8.696.064	9.043.907	9.405.663
OTROS GASTOS	5.000.000	5.100.000	5.202.000	5.306.040	5.412.161
DEPRECIACIÓN	5.830.000	5.830.000	5.830.000	5.830.000	5.830.000
UTILIDAD OPERATIVA	106.980.432	127.252.849	154.322.191	192.739.305	237.922.394
GASTOS FINANCIEROS	62.243.868	55.204.778	46.135.614	34.450.903	19.396.322
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	44.736.564	72.048.072	108.186.577	158.288.402	218.526.072
IMPUESTOS	14.763.066	23.775.864	35.701.571	52.235.173	72.113.604
UTILIDAD NETA	29.973.498	48.272.208	72.485.007	106.053.229	146.412.468

Fuente: Elaboración propia, 2.020

BALANCE GENERAL

Tabla 19. Balance General

BALANCE						
	2.020	2.021	2.022	2.023	2.024	2.025
ACTIVO						
CAJA/BANCOS	216.024.784	242.183.962	243.878.994	245.331.859	249.063.334	247.876.072
FIJO NO DEPRECIABLE	-	-	-	-	-	-
FIJO DEPRECIABLE	35.800.000	35.800.000	35.800.000	35.800.000	35.800.000	35.800.000
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-	5.830.000	11.660.000	17.490.000	23.320.000	29.150.000
ACTIVO FIJO NETO	35.800.000	29.970.000	24.140.000	18.310.000	12.480.000	6.650.000
TOTAL ACTIVO	251.824.784	272.153.962	268.018.994	263.641.859	261.543.334	254.526.072
PASIVO						
Impuestos X Pagar	-	14.763.066	23.775.864	35.701.571	52.235.173	72.113.604
TOTAL PASIVO CORRIENTE	-	14.763.066	23.775.864	35.701.571	52.235.173	72.113.604
Obligaciones Financieras	215.824.784	191.417.398	159.970.922	119.455.282	67.254.931	0
PASIVO	215.824.784	206.180.464	183.746.785	155.156.852	119.490.104	72.113.604
PATRIMONIO						
Capital Social	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000
Utilidades del Ejercicio	-	29.973.498	48.272.208	72.485.007	106.053.229	146.412.468
TOTAL PATRIMONIO	36.000.000	65.973.498	84.272.208	108.485.007	142.053.229	182.412.468
TOTAL PAS + PAT	251.824.784	272.153.962	268.018.994	263.641.859	261.543.334	254.526.072
CUADRE (ACT = PAS+PAT)	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia, 2.020

FLUJO DE CAJA

Tabla 20. Flujo de caja

Flujo de caja	
Ingresos	
Ingresos	480.000.000
K.S	36.000.000
Préstamos	121.984.000
Ventas Contado	384.000.000
Recaudo de Cartera	96.000.000
T. Ingresos	637.984.000
Egresos	
Activos Operativos	11.000.000
Activos Administrativos	20.300.000
Costos Fijos	210.000.000
Gastos Fijos	120.000.000
Impuestos	3.200.000
T. Egresos	364.500.000
Ingresos - Egresos	273.484.000
Caja y Bancos	273.484.000

Fuente: Elaboración propia, 2.020

INDICADORES DE EVALUACIÓN

Tabla 21. Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno

VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO =	101.181.702
TASA INTERNA DE RETORNO =	23%

Fuente: Elaboración propia, 2.020

A nivel financiero, podemos determinar la viabilidad del proyecto, entendiendo que tenemos un resultado positivo de Valor Presente Neto por \$101.181.702 que nos muestra que la empresa genera el suficiente recurso para recuperar la inversión realizada. Por su parte la

Tasa Interna de Retorno nos refleja un 23% de rentabilidad del negocio que de igual manera nos muestra un panorama positivo en el horizonte del proyecto donde podemos establecer un período de recuperación en el término de 4 años.

Tabla 22. Beneficio Costo

Relación beneficio Costo	1,6
VPN Ingresos	480.000.000
VPN Egresos	300.000.000

Fuente: Elaboración propia, 2.020

La relación Beneficio Costo nos muestra que la empresa es capaz de generar 1,6 pesos por cada 1 peso invertido, de manera que tenemos un resultado favorable que nos muestra que se puede recuperar la inversión y además tener la correspondiente utilidad.

LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES

De esta manera se de finalización a nuestro proyecto Niñeras Profesionales 24/7 luego de haber recorrido estos meses de gran aprendizaje donde hemos podido adquirir muchas habilidades necesarias para escenarios reales y que esperamos llevar a la práctica en nuestra vida profesional. Ha sido una experiencia gratificante que nos ha enseñado la importancia de crear proyectos de emprendimiento en un país como el nuestro, donde se necesita dinamizar la economía y generar oportunidades de empleo que contribuyan al desarrollo de nuestra comunidad.

Debemos ser conscientes de la enorme responsabilidad social que demanda nuestro proyecto, es por esto que buscamos la mejora continua de nuestros procesos y capacitación constante de nuestro personal que nos permite brindar la mejor a nuestros futuros clientes y poder tener el crecimiento deseado en el mercado y a nivel financiero.

Finalmente, estamos muy satisfechos con el resultado de nuestro estudio financiero que nos ha demostrado que nuestro proyecto es viable en su ejecución y sin duda no sólo puede quedarse en una idea sino que se puede materializar y obtener de él los mejores resultados.

BIBLIOGRAFÍA

DANIEL, V. (2020). *EL PLAN DEL HEROE*. BOGOTA: AMAZON.

EAFIT, U. (12 de AGOSTO de 2020). *GOOGLE ACADEMIC*. Obtenido de GOOGLE ACADEMIC:

www.factividad.de.unproyecto.com

google. (2 de septiembre de 2008). Recuperado el 2 de abril de 2018, de google: <https://www.google.com.co>

google academic. (15 de agosto de 2020). *empresas de servicios*. Recuperado el 15 de agosto de 2020, de academic: www.proyectos.com

google académico. (1995). Recuperado el 10 de marzo de 2018, de google académico: <https://scholar.google.es/>

JENNY ROCIO LOPEZ. (17 de mayo de 2018). *crear empresa*. Bogotá, Bogotá, Colombia.