



Universidad
del Atlántico

CÓDIGO: FOR-DO-109

VERSIÓN: 0

FECHA: 03/06/2020

**AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL
TEXTO COMPLETO**

Autor1

Puerto Colombia, **22 de noviembre de 2021**

Señores

DEPARTAMENTO DE BIBLIOTECAS

Universidad del Atlántico

Cuidad

Asunto: Autorización Trabajo de Grado

Cordial saludo,

Yo, **LILIANA ISABEL MERCADO TOBIÁS**, identificado(a) con **C.C. No. 1.143.146.685** de **BARRANQUILLA**, autor(a) del trabajo de grado titulado **CREACIÓN DE UN CENTRO DE TUTORÍAS ACADÉMICAS EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA** presentado y aprobado en el año **2021** como requisito para optar al título Profesional de **ADMINISTRADORA DE EMPRESAS**; autorizo al Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico para que, con fines académicos, la producción académica, literaria, intelectual de la Universidad del Atlántico sea divulgada a nivel nacional e internacional a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios del Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico pueden consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web institucional, en el Repositorio Digital y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad del Atlántico.
- Permitir consulta, reproducción y citación a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD-ROM o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

Esto de conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Atentamente,

Liliana Mercado

LILIANA ISABEL MERCADO TOBIÁS

C.C. No. 1.143.146.685 de BARRANQUILLA



Universidad
del Atlántico

CÓDIGO: FOR-DO-109

VERSIÓN: 0

FECHA: 03/06/2020

**AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL
TEXTO COMPLETO**

Autor2

Puerto Colombia, **22 de noviembre de 2021**

Señores

DEPARTAMENTO DE BIBLIOTECAS

Universidad del Atlántico

Cuidad

Asunto: Autorización Trabajo de Grado

Cordial saludo,

Yo, **ANGELY MELISSA TERÁN GUTIERREZ**, identificado(a) con **C.C. No. 1.140.871.342** de **BARRANQUILLA**, autor(a) del trabajo de grado titulado **CREACIÓN DE UN CENTRO DE TUTORÍAS ACADÉMICAS EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA** presentado y aprobado en el año **2021** como requisito para optar al título Profesional de **ADMINISTRADORA DE EMPRESAS**; autorizo al Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico para que, con fines académicos, la producción académica, literaria, intelectual de la Universidad del Atlántico sea divulgada a nivel nacional e internacional a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios del Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico pueden consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web institucional, en el Repositorio Digital y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad del Atlántico.
- Permitir consulta, reproducción y citación a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD-ROM o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

Esto de conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Atentamente,

ANGELY MELISSA TERÁN GUTIERREZ
C.C. No. 1.140.871.342 de BARRANQUILLA

DECLARACIÓN DE AUSENCIA DE PLAGIO EN TRABAJO ACADÉMICO PARA GRADO


Este documento debe ser diligenciado de manera clara y completa, sin tachaduras o enmendaduras y las firmas consignadas deben corresponder al (los) autor (es) identificado en el mismo.

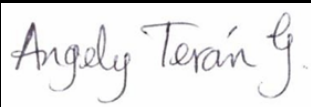
Puerto Colombia, **22 de noviembre de 2021**

Una vez obtenido el visto bueno del director del trabajo y los evaluadores, presento al **Departamento de Bibliotecas** el resultado académico de mi formación profesional o posgradual. Asimismo, declaro y entiendo lo siguiente:

- El trabajo académico es original y se realizó sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, en consecuencia, la obra es de mi exclusiva autoría y detento la titularidad sobre la misma.
- Asumo total responsabilidad por el contenido del trabajo académico.
- Eximo a la Universidad del Atlántico, quien actúa como un tercero de buena fe, contra cualquier daño o perjuicio originado en la reclamación de los derechos de este documento, por parte de terceros.
- Las fuentes citadas han sido debidamente referenciadas en el mismo.
- El (los) autor (es) declara (n) que conoce (n) lo consignado en el trabajo académico debido a que contribuyeron en su elaboración y aprobaron esta versión adjunta.

Título del trabajo académico:	CREACIÓN DE UN CENTRO DE TUTORÍAS ACADÉMICAS EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA
Programa académico:	ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Firma de Autor 1:							
Nombres y Apellidos:	LILIANA ISABEL MERCADO TOBIÁS						
Documento de Identificación:	CC	X	CE		PA	Número:	1.143.146.685
Nacionalidad:	Colombiana			Lugar de residencia:		Barranquilla	
Dirección de residencia:	Carrera 8B Sur # 50C-30						
Teléfono:	3826776			Celular:		3016926103	

Firma de Autor 2:							
Nombres y Apellidos:							
Documento de Identificación:	CC	X	CE		PA	Número:	1.140.871.342
Nacionalidad:	Colombiana			Lugar de residencia:		Barranquilla	
Dirección de residencia:							
Teléfono:	3016926103			Celular:		3116177606	



FORMULARIO DESCRIPTIVO DEL TRABAJO DE GRADO

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO DE GRADO	PLAN DE NEGOCIO CREACIÓN DE UN CENTRO DE TUTORÍAS ACADÉMICAS EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA.
AUTOR(A) (ES)	LILIANA MERCADO TOBÍAS ANGELY TERÁN GUTIERREZ.
DIRECTOR (A)	ADELAIDA OJEDA BELTRÁN
CO-DIRECTOR (A)	NO APLICA
JURADOS	LUIS CARLOS CÁRDENAS ORTIZ JAIRO EDUARDO ORELLANA ABELLA
TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE	ADMINISTRADORAS DE EMPRESAS
PROGRAMA	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
PREGRADO / POSTGRADO	PREGRADO
FACULTAD	CIENCIAS ECONÓMICAS
SEDE INSTITUCIONAL	NORTE
AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	2021
NÚMERO DE PÁGINAS	81
TIPO DE ILUSTRACIONES	ILUSTRACIONES, MAPAS, TABLAS, GRÁFICOS Y DIAGRAMAS
MATERIAL ANEXO (VÍDEO, AUDIO, MULTIMEDIA O PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA)	NO APLICA
PREMIO O RECONOCIMIENTO	NO APLICA



**PLAN DE NEGOCIO CREACIÓN DE UN CENTRO DE TUTORÍAS ACADÉMICAS EN
LA CIUDAD DE BARRANQUILLA**

**MERCADO TOBIAS LILIANA ISABEL Y TERÁN GUTIÉRREZ ANGELY MELISSA
TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE ADMINISTRADORAS DE
EMPRESAS**

**PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DEL ATLÁNTICO
PUERTO COLOMBIA**

2021



**PLAN DE NEGOCIO CREACIÓN DE UN CENTRO DE TUTORÍAS ACADÉMICAS EN
LA CIUDAD DE BARRANQUILLA**

**MERCADO TOBIAS LILIANA ISABEL Y TERÁN GUTIÉRREZ ANGELY MELISSA
TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE ADMINISTRADORAS DE
EMPRESAS**

ADELAIDA OJEDA BELTRÁN

**PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DEL ATLÁNTICO
PUERTO COLOMBIA**

2021

NOTA DE ACEPTACION

DIRECTOR(A)

JURADO(A)S

Agradecimientos

Nos gustaría agradecer principalmente a MSC. Adelaida Ojeda porque fue una de las personas que nos animó a desarrollar este proyecto desde la clase de formulación y quien fue nuestra tutora durante el planteamiento del mismo, demás profesores de la UA con quienes tuvimos la oportunidad de dar clases pues nos compartieron conocimientos que nos sirvieron de bases para este proyecto, nuestros familiares por el apoyo durante los años de estudio y hasta la fecha, a los compañeros que hicieron parte de la idea inicial de creación de este proyecto, y en últimas, pero no menos importante a cada una de nosotras por el esfuerzo y tiempo invertido a pesar de las dificultades que se presentaron.



Plan de Negocio Creación de un Centro de Tutorías Académicas en la Ciudad de Barranquilla

Resumen

El siguiente trabajo tuvo como objetivo principal desarrollar un estudio de factibilidad y viabilidad para la creación de una empresa de tutorías académicas en la ciudad de Barranquilla denominada Learning & Creating, por lo que fue necesario recolectar información de fuentes primarias como una encuesta realizada a 100 padres de familia de niños en edades de 5 a 12 años de la ciudad, y de fuentes secundarias como trabajos de grado , informes y artículos relacionado con temas de aprendizaje, económicos , legales y emprendimiento que facilitaron el diseño del plan de negocio para dar respuesta al objetivo inicial del proyecto . El plan de negocio estuvo fundamentado en cuatro estudios: mercado, técnico, organizacional y financiero que permitieron demostrar la factibilidad y viabilidad del proyecto.

Palabras Clave: emprendimiento, factibilidad, viabilidad, recreación, manualidades.

Abstract

The main goal of the following work was to develop a feasibility and viability study for the creation of an academic tutoring company in the city of Barranquilla called Learning & Creating, for which was needed the collection of data from primary sources such as a survey to 100 parents of children between ages 5 to 12 in the city, and secondary resources such thesis, reports and articles related to learning, economical, legal and entrepreneurship topics that facilitated the design of a business plan to respond to the initial objectives of the project. The business plan was based in four studies: market, technical, organizational and financial, which made it posible to demonstrate the feasibility and viability of the project.

Key Words: entrepreneurship, feasibility, viability, recreation, crafts.



Tabla de Contenido

1.	Introducción	12
2.	Estado del Arte	13
2.1	Plan de Negocio	13
3.	Descripción del Negocio	16
3.1	Planteamiento del Problema.....	16
3.2	Árbol de Problema	18
3.3	Árbol de Objetivos	18
3.4	Justificación.....	19
3.5	Objetivo General	20
3.6	Objetivos Específicos.....	20
4.	Estudio de Mercado.....	21
4.1	Identificación y Desempeño del Sector.....	21
4.2	Identificación del Bien o Servicio.....	23
4.3	Análisis de la Demanda.....	24
4.3.1	Segmentación del Mercado.....	24
4.4	Análisis de la Oferta.....	25
4.4.1	Análisis de la Competencia Mediante las 6p	25
4.5	Estrategias Comerciales	26
4.6	Estrategias de Distribución.....	27
4.7	Estrategias de Comunicación	27
4.8	Redes Sociales.....	28



	4
4.8.1 Estrategias de Redes Sociales	30
4.9 Estrategias de producto	32
4.10 Pronóstico de Ventas.....	32
4.10.1 Identificación de Proveedores.....	32
4.10.2 Proyección de Venta	35
5. Estudio Técnico	36
5.1 Localización.....	36
5.2 Macro Localización	36
5.3 Aspectos Geográficos	40
5.4 Aspectos Socioeconómicos.....	42
5.5 Micro Localización	44
5.6 Distribución y Diseño de las Instalaciones	47
5.7 Presupuesto de Inversión	48
5.7.1 Mobiliario y Equipo.....	48
5.7.2 Materia Prima e Insumo.....	49
5.7.3 Recursos Humanos.....	50
5.8 Costos Totales en Recursos Materiales.....	51
5.9 Gastos Generales.....	52
6. Estudio Organizacional	54
6.1 Organización Legal de la Empresa	54
6.1.1 Razón Social	54
6.1.2 Verificación de Homonimia.....	54



	5
6.1.3	Nombre Comercial..... 54
6.1.4	Participación Social 54
6.1.5	Finalidad de la Empresa..... 54
6.1.6	Domicilio Legal 55
6.2	Pautas para Constitución de la Empresa 55
6.3	Misión y Visión de la Empresa..... 55
6.4	Filosofía y Valores de la Empresa 56
6.5	Estructura Organizacional..... 56
6.5.1	Organización Funcional de la Empresa 56
6.5.2	Descripción de Perfiles y Puestos..... 57
6.5.3	Tabla de Sueldos y Salarios 59
6.6	Costo de Legalización..... 59
7.	Estudio Financiero 60
7.1	Inversión Inicial 61
7.2	Financiación..... 62
7.3	Presupuesto de Compras y Ventas..... 62
7.4	Informe de Gastos de Personal 64
7.5	Informe de Gastos de Depreciación..... 66
7.6	Informe de Gastos Generales 66
7.7	Flujo de Caja Proyectado 68
7.8	Estado de Resultados 69
7.9	Balance General..... 70



	6
7.10 Indicadores Financieros	71
7.10.1 Índices de Liquidez	71
7.10.2 Índices de Endeudamiento	71
7.10.3 Índices de Rentabilidad	72
7.10.4 TIR y VPN	72
7.11 Cronograma.....	73
8. Factores Críticos	74
9. Impacto Económico, Social y Ambiental	75
10. Creatividad e Innovación	76
11. Referencias.....	77
12. Anexos	80



1. Introducción

El presente trabajo de grado describe un plan de negocio para la creación de un centro de tutorías académicas en la ciudad de Barranquilla llamado Learning & Creating, el cual busca ganar participación en el mercado mediante tres líneas de servicios: servicios de tutorías escolares, servicios de actividades lúdicas, rítmicas y recreativas y por último servicios de diseño y elaboración de bosquejos escolares y manualidades decorativas. El plan de negocios está fundamentado en cuatro estudios que buscan conocer a profundidad los diferentes aspectos que se necesitan para la creación de una empresa: mercado, técnico, organizacional y financiero.

El estudio de mercado permitió identificar el sector al que apunta consolidarse el proyecto, las características diferenciadoras de los servicios ofrecidos por la empresa, sus potenciales clientes, sus principales competidores y estrategias comerciales, de distribución, comunicación y producto que garanticen el reconocimiento y visibilidad de la empresa Learning & Creating.

El estudio técnico permitió establecer la macro y micro localización donde la empresa llevará a cabo sus operaciones, la materia prima e insumos requeridos para la prestación de los servicios, la distribución de las instalaciones de la empresa y el presupuesto de inversión de equipo y mobiliario necesario para llevar a cabo el funcionamiento operativo de la empresa.

El estudio organizacional muestra la organización legal de la empresa, su organización funcional, la descripción de los perfiles y puestos del talento humano requerido para la prestación de los servicios de la empresa, escala salarial del personal que tendrá contratación directa y el costo de legalización de la empresa.

Por último, el estudio financiero muestra la inversión inicial del proyecto, su financiación y los diferentes estados financieros que soportan la viabilidad del proyecto.



2. Estado del Arte

2.1 Plan de Negocio

En el ejercicio de concepción teórica en relación a los ejes fundamentales de este proyecto es importante establecer las distintas posturas de diversos autores entorno a la definición de plan de negocio. El cual es definido por Arias Montoya, Leonel, & Portilla De Arias. (2018) como una recopilación escrita de las acciones, los recursos empleados y los resultados esperados de un negocio, organizados de tal manera que se anticipe el logro de los objetivos propuestos. En igual concordancia Weinberger Villarán Karen (2009) define el plan de negocios como "Un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. Este documento muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos". Bajo esta mirada es posible entonces comprender los postulados de Cristancho Triana, Gerson Jaquin, & otros (2021) quien resalta la importancia de este tipo de documentos para los emprendedores dado que estos requieren modelos, académicamente validados, de planes de negocios que permitan estructurar de forma correcta las ideas de sus proyectos.

Por otro lado, otros autores como Andía Valencia, Walter, & Paucara Pinto, Elizabeth (2013). explican como un plan de negocio al igual que un proyecto de inversión surgen debido a la existencia de oportunidades de negocios que pueden ser necesidades no satisfechas de los usuarios. El cual como lo afirma, Vargas, Andrés (2002), se desarrolla en varias etapas: en una primera etapa se desarrolla el concepto de misión y la evaluación de los factores externos a la empresa, es decir, el entorno y los competidores. Dentro de este mismo módulo tiene lugar el análisis estratégico hasta llevar a los objetivos financieros y no financieros del negocio. A continuación, se estudia el proceso de definición de las estrategias básicas del negocio. Una vez



definidas éstas, se concretan los planes básicos para la ejecución de las estrategias, es decir, el plan de mercadeo, el plan operativo, el plan de ejecución y el plan financiero.

Así mismo, es importante resaltar que dentro de las ventajas de la elaboración de un plan de negocio es que permite reunir y visualizar en un solo documento toda la información de una organización, brindando un panorama de la viabilidad del negocio, además de que permite evaluar, implementar lineamientos. Gaytán Cortés, Juan (2020). También los planes de negocios sustentados en la planeación financiera constituyen el fundamento ideal para la creación de empresas sostenibles en el tiempo. (Correa García, Jaime Andrés, & otros.2010)

Estos ejercicios de construcción han sido ampliamente desarrollados por autores como Carmona, A., Murcia, L. Torres, J. (2017). Quienes plantean un plan de negocio para la creación de una plataforma para el cuidado y asesoramiento de los niños, Bogotá (tesis pregrado). Universidad de la Salle, Facultad de ciencias Económicas y Sociales. El objetivo general del proyecto fue crear una empresa que brinde el servicio de cuidado, tutorías académicas y artísticas a los niños entre 4 a 10 años, para conocer los gustos y preferencias de los potenciales clientes realizaron una encuesta a 35 personas de la ciudad de Bogotá.

Otro referente en relación a la construcción de planes de negocio ha sido el desarrollado por Gómez, J. (2014). Para quienes construyeron un plan de Negocio para el proyecto de inversión “Divertilandia”: una empresa de servicios de entretenimiento infantil en la ciudad de Cali (tesis pregrado). Universidad Autónoma de Occidente, Facultad de Ingenierías. En esta ocasión el objetivo central del proyecto fue determinar la viabilidad económica de constituir Divertilandia, una empresa dedicada a la prestación de servicios de esparcimiento, recreación y estimulación para niños de 5 meses a 5 años. Para caracterizar el comportamiento del mercado



objetivo, y que permitieron posteriormente realizar una estimación de la demanda, se realizaron 37 encuestas.

Dentro de esta misma dinámica es posible evidenciar la construcción de planes de negocio como los presentados por Acero, M. & Hernández, L. (2012). Quienes mediante la construcción de este documento lograron diseñar un plan de negocios que midiera la viabilidad de la creación de una empresa de asesorías de tareas y trabajos, para conocer mejor las necesidades del mercado realizaron una encuesta a 109 padres de familia de alumnos académicamente activos entre los 5 y 15 años, esto con el fin de determinar si los servicios inicialmente ofrecidos por parte de Homework Solutions S.A.S tienen una respuesta positiva en el público encuestado.



3. Descripción del Negocio

El propósito de este proyecto es desarrollar el planteamiento para la creación de un centro de tutorías principalmente, además se ofrecerán servicios como la recreación de eventos infantiles y el diseño y elaboración de bosquejos/manualidades escolares. El negocio está enfocado en el área educativa y dirigido a la población en edades de 5 a 12 años dependiendo de la línea de servicio y sus padres que finalmente son los responsables de adquirir el servicio en la ciudad de Barranquilla, departamento del Atlántico.

Por medio de este proyecto se ofrece una nueva opción de servicios especializados y se espera que cumpla con las expectativas de los futuros clientes pues se ha tenido en cuenta diferentes aspectos.

3.1 Planteamiento del Problema

El rendimiento escolar de los niños y niñas es una de las grandes preocupaciones de las familias y educadores. Cada vez es más habitual que los estudiantes reciban malas calificaciones debido a su bajo rendimiento escolar, algunas de las causas relacionadas a este comportamiento obedecen a factores como: la falta de atención, dificultades de aprendizaje, causas pedagógicas, problemas emocionales, entre otros. (Rodríguez, 2014). Con la llegada de la enfermedad por coronavirus (COVID-19) la problemática escolar se ha extendido, la pandemia ha provocado una crisis sin precedentes en todos los ámbitos. En la esfera de la educación, esta emergencia ha dado lugar al cierre masivo de las actividades presenciales de instituciones educativas en la mayoría de los países con el fin de evitar la propagación del virus y mitigar su impacto. (CEPAL, 2020)

Con la suspensión de las clases presenciales se dificulta el proceso de aprendizaje y aumenta el riesgo de abandono escolar, especialmente de los estudiantes en los hogares más



vulnerables, aumentando la desigualdad. Dejar de asistir a la escuela representa un riesgo enorme de detención de los procesos de aprendizajes, desde la educación inicial hasta educación terciaria, y aumenta la probabilidad de abandono escolar. (Banco Mundial, 2020).

Sin duda alguna, la pandemia ha agravado la formación de los niños en todo el mundo, de acuerdo a una encuesta adelantada por Save the Children a 17 mil familias de 37 países mostró que el cierre de las escuelas ha hecho que los niños se estanquen e inclusive retrocedan en su aprendizaje. Manifiestan que ahora que no van a la escuela, siete de cada diez estudiantes están aprendiendo poco por la falta de acompañamiento en el aprendizaje. (Citado en Angie Culma, 2020.)

Cabe destacar, que esta problemática se ha venido presentando desde antes de la llegada de la pandemia por COVID -19, en el caso de Colombia, “al interior del sistema educativo, desde la década de los noventa, los organismos estatales, las organizaciones no gubernamentales y la comunidad académica y educativa, en general, vienen desarrollando acciones orientadas a mejorar la calidad de la educación para dar respuesta, entre otros problemas, al bajo rendimiento y a la deserción escolar. Como ya se había señalado, esta es una problemática que se constituye en materia de atención por parte de los maestros y padres de familia, dado que un 10% de estudiantes de educación básica primaria, presentan dificultades en los aprendizajes básicos de lectura, escritura y matemática”. (Isaza, 2015)

Ante este panorama es necesario fortalecer la enseñanza de los niños de preescolar y básica primaria mediante tutorías individualizadas que faciliten el aprendizaje, orientación y acompañamiento de los niños que en determinado momento presenten dificultades académicas o

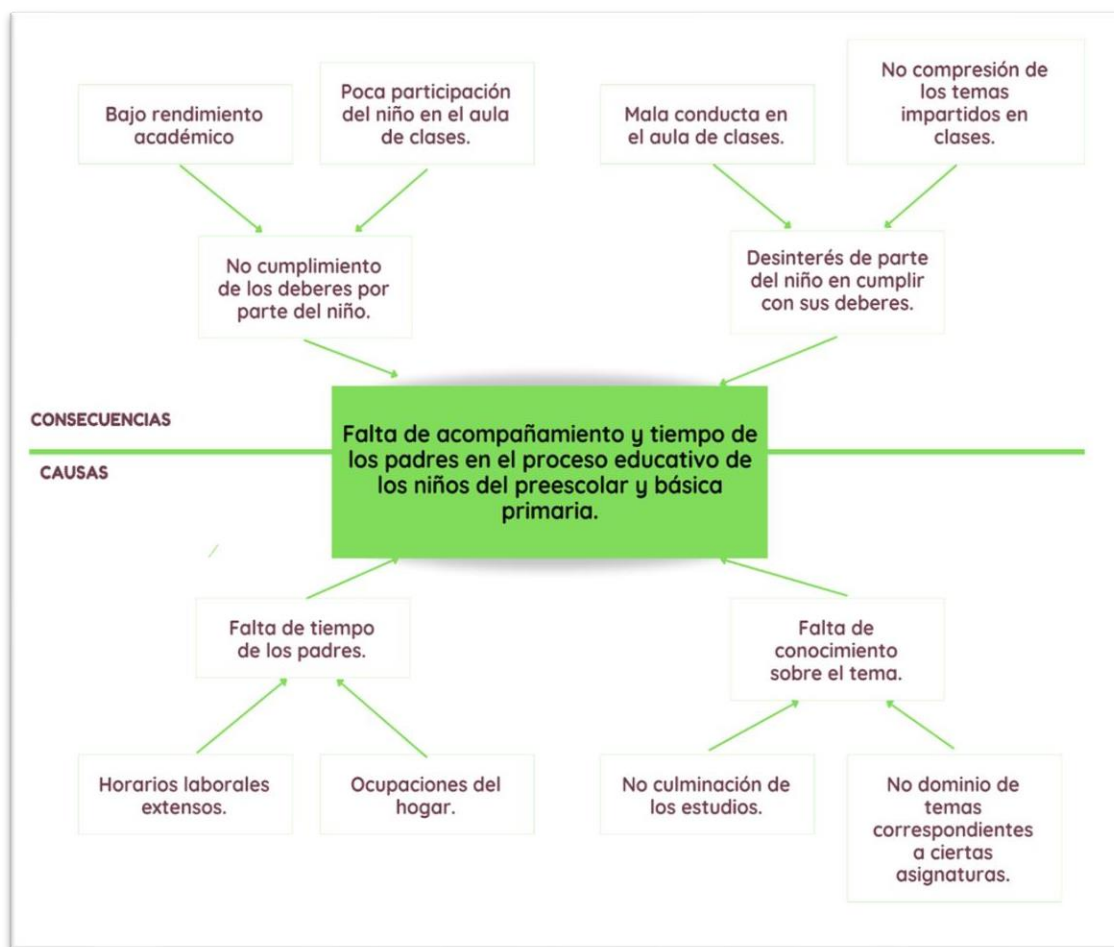


cuyos padres no cuentan con el tiempo necesario para ayudarles en el desarrollo de su proceso educativo.

3.2 Árbol de Problema

Figura 1

Árbol de Problema



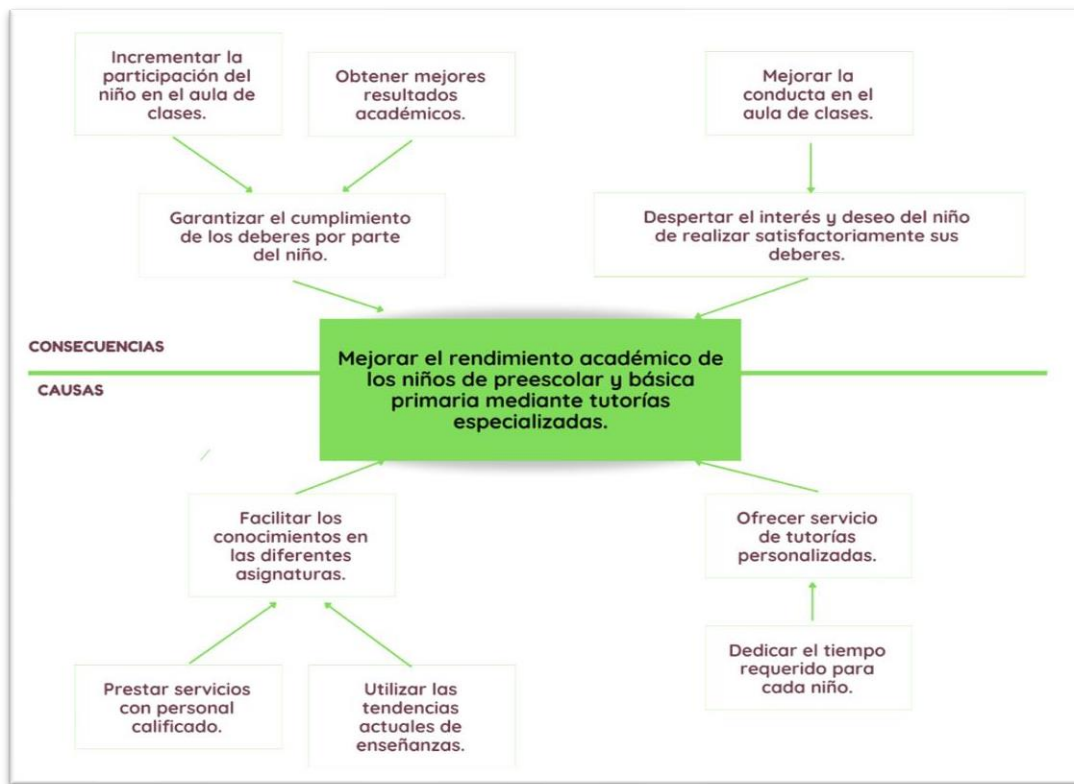
Nota. Identificación del problema central, sus causas y consecuencias.

3.3 Árbol de Objetivos

Figura 2

Árbol de Objetivos





Nota. Definición de las distintas soluciones al problema central.

3.4 Justificación

La identificación de la problemática descrita en el punto anterior da origen a este proyecto, dado que la falta de acompañamiento de los padres durante los procesos educativos de los niños de preescolar y básica primaria, por diferentes motivos, bien sea falta de tiempo o dominio del tema por parte de los padres tiene un gran impacto en el desempeño del niño en su etapa escolar.

Lo anteriormente mencionado, evidencia la necesidad de ofrecer un servicio que permita de alguna manera disminuir el desinterés y bajo rendimiento escolar causado por este motivo, reconociendo que ante la situación actual muchas veces no es culpa o falta de responsabilidad de los padres sino situaciones externas, como el trabajo, el cual resta tiempo y energía, o el hecho de no tener los conocimientos de temas que se dieron con mucha anterioridad, incluso el no tener la



facilidad de explicar los temas de una forma atractiva para un niño, que en muchas ocasiones es uno de los factores que más toma relevancia, ya que algunos niños suelen distraerse o aburrirse con facilidad.

Lo anteriormente descrito da origen a la idea de este proyecto la cual es ofrecer una alternativa a padres que tengan dificultades para brindar un acompañamiento del proceso educativo, y aún más importante ser un apoyo para los niños no solo en el mejoramiento del rendimiento escolar sino también contribuyendo a despertar el interés por el aprendizaje trabajando de forma especializada y creativa con los niños.

3.5 Objetivo General

Desarrollar un estudio de factibilidad y viabilidad para la creación de la empresa de tutorías académicas “Learning & Creating” en la ciudad de Barranquilla.

3.6 Objetivos Específicos

- Identificar la oferta y la demanda para la creación de la empresa de tutorías académicas “Learning & Creating” en la ciudad de Barranquilla.
- Determinar las herramientas y recursos necesarios de tipo técnico, y humano para la creación de la empresa de tutorías académicas “Learning & Creating” en la ciudad de Barranquilla.
- Establecer la estructura legal y organizacional para la creación de la empresa de tutorías académicas “Learning & Creating” en la ciudad de Barranquilla.
- Realizar una evaluación financiera que refleje los ejercicios contables mínimos que soporten la viabilidad del proyecto.



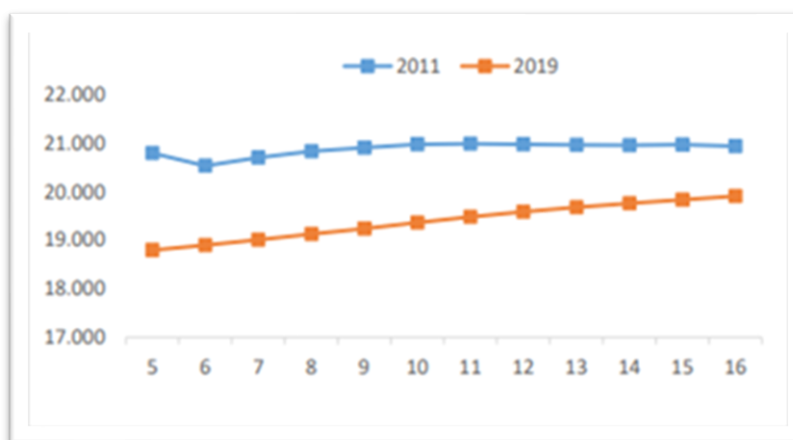
4. Estudio de Mercado

4.1 Identificación y Desempeño del Sector

De acuerdo a las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, (como se citó en Economía y Negocios, 2019), la capital del Atlántico tiene 1.223.967 habitantes. Según cifras de la Secretaría Distrital de Educación de Barranquilla la población total en edad escolar en Barranquilla tiene una tendencia creciente, en los últimos 8 años de acuerdo con las proyecciones de población del DANE; por el contrario, la población en edad escolar ha decrecido durante el mismo período.

Figura 3

Comportamiento Población en Edad Escolar



Nota. La figura muestra un decrecimiento de la población en edad escolar durante el año 2019 con respecto al año 2011. Tomado de Secretaría de Educación Distrito de Barranquilla, Alcaldía de Barranquilla, 2017. (<https://www.barranquilla.gov.co/educacion/actos-administrativos/informes/analisis-del-sector>)



Así mismo, se evidencia que 192.924 niños entre 5 y 14 años están en edad escolar por lo cual los esfuerzos están encaminados a reducir el número de niños fuera del aula escolar que se encuentren en este rango. (Tabla 1)

Tabla 1

Población en Edad Escolar

Rangos de Edad	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
5 años	20.366	20.149	19.924	19.709	19.468	19.243	19.017	18.795
6-10 años	103.146	102.212	101.168	100.090	98.918	97.779	96.667	95.626
11-14 años	83.438	82.907	82.297	81.562	80.832	80.044	79.261	78.503
15-16 años	41.666	41.461	41.245	41.004	40.745	40.455	40.126	39.741
Total	248.616	246.729	244.634	242.365	239.963	237.521	235.071	232.665
Variación	-0,70	-0,76	-0,85	-0,93	-0,99	-0,98	-0,97	-0,96

Nota. La tabla muestra la cantidad de niños en edad escolar durante los últimos años. Tomado de Secretaria de Educación Distrito de Barranquilla, Alcaldía de Barranquilla, 2017.

(<https://www.barranquilla.gov.co/educacion/actos-administrativos/informes/analisis-del-sector>)

Además, la oferta educativa en Barranquilla está conformada por 559 establecimientos educativos. De los cuales, la mayoría de los establecimientos educativos oficiales en Barranquilla se encuentran concentrados en la localidad de Sur Occidente, y los No Oficiales en la localidad Norte - Centro histórico. (Tabla 2)

Tabla 2

Establecimientos Educativos por Localidad y Tipo de Establecimiento



Localidad	Oficial	Administración	Concesión	Oferente	No Oficial	Total
Oriente	37	3		1	75	116
Metropolitana	35		2	3	55	95
Occidente	55	2	1	4	94	156
Norte-Centro H	20			1	117	138
Riomar	7		1	2	44	54
Total	154	5	4	11	385	559

Nota. La tabla muestra el número de establecimientos educativos en la ciudad de Barranquilla de acuerdo a su tipo y localidad. Tomado de Secretaría de Educación Distrito de Barranquilla, Alcaldía de Barranquilla, 2017. (<https://www.barranquilla.gov.co/educacion/actos-administrativos/informes/analisis-del-sector>)

4.2 Identificación del Bien o Servicio

Tabla 3

Productos/Servicios L&C

Línea	Producto/Servicio	Características
A	Servicio de tutorías escolares	Orientación y facilitación del aprendizaje mediante actividades didácticas
B	Servicio de actividades lúdicas, rítmicas y recreativas.	Utilización de recursos expresivos del propio cuerpo a través del juego, asociados a elementos rítmicos.
C	Servicio de diseño y elaboración de bosquejos escolares y manualidades decorativas.	Representación creativa y didáctica de las temáticas que componen al objeto de estudio.

Nota. La tabla muestra los servicios de la empresa L&C y sus características diferenciadoras.



4.3 Análisis de la Demanda

4.3.1 Segmentación del Mercado

Learning & Creating trabajará con niños entre las edades de 5 a 12 años, específicamente estudiantes de etapa preescolar y básica primaria en la ciudad de Barranquilla principalmente, en la primera línea de servicio.

Para la segunda línea de servicio, la de actividades lúdicas se considera a niños entre edades de 1 a 12 años, puesto que se plantea que sea principalmente para eventos o fiestas infantiles.

Finalmente, la tercera línea de servicios se enfoca en el diseño y realización de bosquejos escolares y manualidades decorativas, los cuales son requeridos principalmente a estudiantes de básica primaria y en algunos casos a estudiantes en los primeros años de secundaria, las edades de los estudiantes en esta etapa pueden oscilar entre los 5 a 12 años.

Los servicios en general, se prestarán sin distinción de género, ya que las dificultades de aprendizaje o la falta de acompañamiento se presentan por diferentes razones.

Tabla 4

Clasificación del Mercado por Línea de Servicio

Línea	A	B	C
Edad	5 a 12 años	5 a 12 años	5 a 12 años
Genero	Ambos	Ambos	Ambos
Estrato Socioeconómico	3 a 5	3 a 5	3 a 5
Gusto y Preferencias	Niños con dificultades académicas	Eventos escolares familiares y empresariales.	Personas con poca creatividad
Localización	Barranquilla	Barranquilla y Soledad	Barranquilla y Soledad



Nota. El mercado objetivo para la línea de tutorías son niños y niñas entre las edades 5 a 12 años de estratos socioeconómicos 3 a 5 de la ciudad de Barranquilla.

4.4 Análisis de la Oferta

4.4.1 Análisis de la Competencia Mediante las 6P

El mercado competidor está conformado por empresas que ofrecen servicios iguales o similares a los de L&C, por lo que satisfacen de manera total o parcial las necesidades de los potenciales clientes del proyecto.

Para ello, es necesario obtener información que permita conocer sus fortalezas y debilidades, con el fin de establecer estrategias que ayuden a L&C a ofrecer un servicio con altos niveles de calidad y de esta manera se pueda ganar participación en el mercado.

Analicemos ahora los principales competidores mediante las 6P:

Tabla 5

Análisis de la Competencia mediante las 6 P

Productos		Precio	Promoción	Proceso	Personas	Plaza
Competidor	Producto	Precio Promedio	Las estrategias para Comunicación	Proceso	El target (Consumidor) al cual le están apuntando el servicio es:	El lugar con el cual aseguraremos que el cliente reciba un servicio de alta calidad.
Kumon	Tutorías	\$267.000 Asignatura	Medios tradicionales y modernos	Enseñanza autodidacta	Niños de 4 a 15 años	Barranquilla y Soledad
Kanguritos	Cuidado Infantil y tutorías	\$30.000 hora	Medios modernos	Estimulación de la creatividad, seguridad y autoestima en los niños	Niños de 0 a 14 años	Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Medellín y Cali
	Recreación	\$360.000 evento				
Joy Factory	Recreación	\$350.000 evento	Medios modernos	Estimulación de la creatividad y	Niños de 1 a 14 años	Barranquilla, Santa Marta y Cartagena



Docentes Particulares	Tutorías	\$25.000 hora	Medios tradicionales y Modernos	Modelo pedagógico tradicional	aprendizaje de los niños Niños de 5 a 10 años	Barranquilla y Soledad
-----------------------	----------	---------------	---------------------------------	-------------------------------	--	------------------------

Nota. El competidor Kanguritos ofrece dos de los servicios de L&C.

4.5 Estrategias Comerciales

Tabla 6

Estrategias Comerciales

Productos		Precio	Promoción	Proceso	Personas	Plaza
Línea	Producto	Precio	Las estrategias para Comunicar las soluciones en el mercado	Proceso	El target al que estamos apuntando el servicio es:	El lugar en el cual aseguraremos que el cliente reciba un servicio de alta calidad.
A	Servicio de tutorías escolares	\$30.000 hora	Redes sociales y volantes	Enseñanza a través de procesos de metacognición	Niños de 5 a 12 años	Barranquilla
B	Servicio de Actividades lúdicas, rítmicas y recreativas	\$360.000 evento	Redes sociales y volantes	Estimulación didáctica de la creatividad motriz	Niños de 1 a 12 años	Barranquilla y Soledad
C	Servicio de Diseño y Elaboración de Bosquejos Escolares y manualidades decorativas	\$35.000	Redes sociales	Diseño creativo personalizado	Niños de 5 a 12 años	Barranquilla y Soledad

Nota. La promoción de los servicios se difundirá en su mayoría por redes sociales.



4.6 Estrategias de Distribución

La empresa Learning & Creating emplea canales de distribución directa para la prestación de sus servicios. Es decir, la misma empresa es la encargada de suministrar los servicios al consumidor final. L&C se encargará de seleccionar al tutor adecuado a las necesidades de aprendizaje del niño para el servicio de tutoría; para la animación de eventos también se dará la distribución del servicio directamente; para la entrega de los bosquejos o maquetas se realizará la distribución de forma directa inicialmente de acuerdo a la demanda de este servicio.

4.7 Estrategias de Comunicación

Las estrategias de promoción serán las siguientes:

- Se llevará a cabo un plan de referidos. Es decir, por cada persona recomendada y que adquiera alguno de nuestros servicios se otorgará un bono de \$10.000, el bono solo será posible redimir gozando de alguno de los servicios que ofrece L&C, esta promoción estará vigente por los 3 primeros meses de lanzamiento.
- Domicilios gratis para las primeras 50 personas que compren algún producto de nuestra línea de diseño y elaboración de bosquejos.
- Se realizarán campañas a través de redes sociales, periódicos locales y la página web learning-and-creating.jimdosite.com que permitirá responder a solicitudes de cotización y modalidades de pago con el fin de aumentar la confiabilidad del consumidor y una posterior fidelización del mismo.

Figura 4

Sitio web Learning & Creating





Nota. Tomado de sitio web Learning & Creating (learning-and-creating.jimdosite.com 2021)

Tabla 7

Presupuesto de Promoción y Publicidad

Referidos y Promoción	
Bonos	\$500.000
Domicilios	\$250.000
Publicidad y Promoción	\$600.000
Total	\$1.350.000

Nota. La mayor parte del presupuesto se destinará al plan de publicidad y promoción.

4.8 Redes Sociales

A través de las redes sociales Facebook e Instagram, además de correo electrónico se difundirá nuestra información y servicios. Una gran cantidad de personas en la actualidad maneja al menos alguna de las redes sociales, por tanto, se propenderá por la creación de contenido llamativo e informativo, mantener las redes sociales activas e interactivas permitirá a L&C darse a conocer, del mismo modo permitirá a la estrategia de contenido para afianzar la imagen de la empresa y aumentar su visibilidad los posibles clientes conocer a L&C.

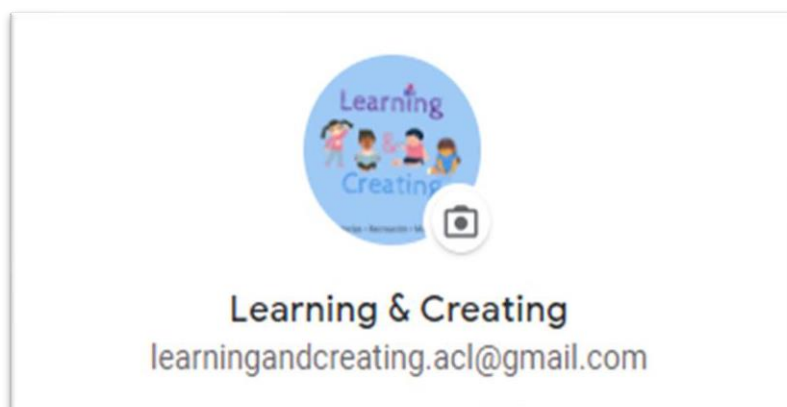
- Correo electrónico: learningandcreating.acl@gmail.com



- Facebook: Learning & Creating
- Instagram: Learning & Creating

Figura 5

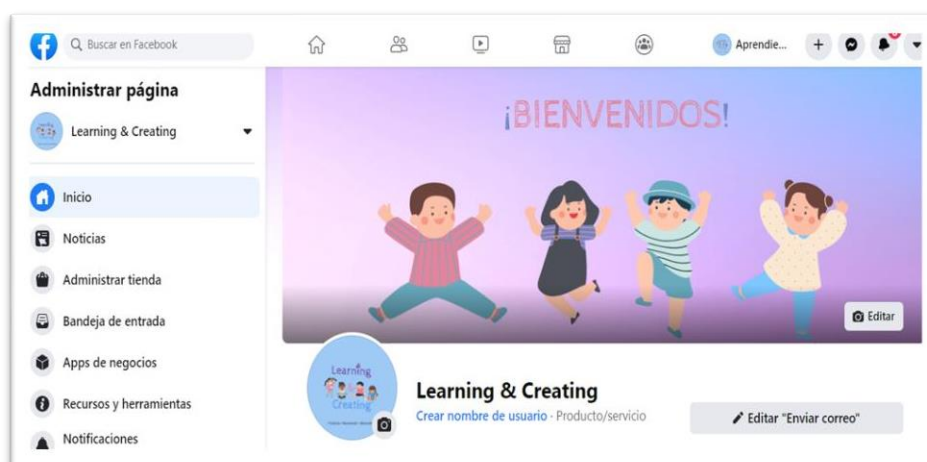
Correo Electrónico



Nota. El correo será utilizado para enviar y recibir información general de L & C.

Figura 6

Facebook

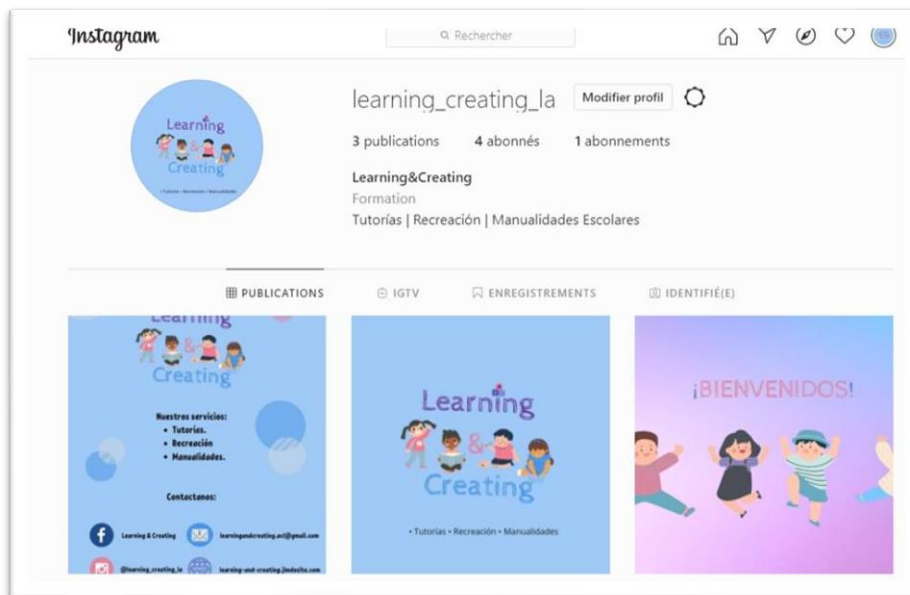


Nota. Tomado del Facebook de Learning & Creating. (<https://www.facebook.com/Learning-Creating-111141380517078>)

Figura 7



Instagram



Nota. Tomado del Instagram de Learning & Creating.

(https://www.instagram.com/learning_creating_la/)

4.8.1 Estrategias de Redes Sociales

Para lograr que la empresa L & C sea reconocida en el mercado de tutorías es necesario que los clientes cuenten con herramientas que ayuden a conocer toda la información de la existencia del producto y/o servicio se su interés, por esta razón se implantará estrategias de contenido con el propósito de captar nuevos clientes, aumentar la visibilidad de la empresa., afianzar la imagen corporativa de la empresa y lograr cercanía e interacción con los clientes.

Para ello, se empelarán las siguientes tácticas:

- **Creación de contenido relevante:** se publicará información creativa y llamativa en las redes sociales como Facebook e Instagram de los productos ofrecidos por L&C 4 veces por semana. Además, se difundirá contenido a través de anuncios pagos por Facebook ads y google ads.



- **Envío de contenido de valor:** por medio de correo electrónico se enviará contenido útil y que llame la atención a nuestros suscriptores como técnicas de aprendizaje, concursos, invitaciones a eventos, etc. ya que este medio es el primer contacto directo de los suscriptores con la empresa.
- **Interacción y comunicación:** se trabajará en darle respuesta a las dudas o preguntas que lleguen a los diferentes medios de comunicación de L&C, el propósito es garantizar respuesta a estas inquietudes dentro de un plazo no mayor a 48 horas.
- **Desarrollo de webinars:** por lo menos una vez al mes se realizará un en vivo que cuente con la presencia de un especialista invitado donde se converse sobre temas que involucren el aprendizaje en niños, se grabará la sesión y se compartirá por redes sociales con la finalidad de llegar a más personas.
- **Medición y análisis de resultados:** se convertirán los datos obtenidos en las diferentes plataformas digitales en información con el fin de crear indicadores que faciliten la toma de decisiones para futuras campañas publicitarias.

Tabla 8*Presupuesto Redes Sociales*

Presupuesto Redes Sociales	
Concepto	Total
Diseño de contenido	148.000
Publicación de Anuncios	300.000
Total	\$448.000



Nota. La tabla muestra el costo por diseño de contenido y publicación de anuncios pagos por Facebook Ads y Google Ads.

4.9 Estrategias de producto

- Personalización del servicio identificando las necesidades de aprendizaje de los niños y niñas que acceden a los servicios con el propósito de que realmente exista una comprensión y apropiación de los temas en lugar de solo una clase regular, esto abrirá las puertas para empezar a construir una relación de confianza no sólo para con los padres sino también con los niños y niñas, L&C no es un proyecto únicamente dirigido a niños con falencias académicas es un proyecto también para niños cuyos padres quizá por su trabajo no tienen el tiempo para guiarlos.
- Ofrecer servicios de animación o recreación acordes a los requerimientos del cliente teniendo en cuenta las edades de los niños y niñas que participarán del evento y la temática de la misma, se propondrán actividades que permitan la participación activa de los niños.
- Ofrecer bosquejos/maquetas que satisfagan la necesidad del cliente, con la utilización de materiales variados y al mismo tiempo tener opciones ambientalmente conscientes, ser creativos en la actualidad implica también una responsabilidad y sabemos que muchas personas tienen gran interés en cuidar el medio ambiente.
- Establecer precios competitivos y acordes para cada servicio.

4.10 Pronóstico de Ventas

4.10.1 Identificación de Proveedores

Se ha escogido proveedores de la ciudad de Barranquilla teniendo en cuenta sus precios asequibles y la facilidad para contactarlos ya que de esta forma se pueden conseguir los



materiales necesarios en menor tiempo. Sin embargo, se proyecta conforme crezca la demanda buscar otras alternativas que garanticen un costo significativamente menor al de los proveedores actuales sin perder calidad.

Tabla 9

Estrategia de aprovisionamiento

Proveedor	Producto	Precio Promedio	Unidad
Distribuidora Gómez Contreras S.A.S	Resma de papel	\$10.000	1 Und.
	Foami	9.000	2 Paqts.
	Cartulina	1.200	3 pliegos
	Colores	21.000	1 caja.
	Marcadores	10.000	1 caja.
	Pegante	4.500	1 Und.
	Silicona Líquida	8.000	1 Und
	Plastilina	2.500	2 Paqts.
	Témperas	23.000	1 Paq.
	Escarcha Líquida	17.000	1 Paq
	Pinceles	8.600	1 set
	Papel Colores	6.900	1 Paq.
	Cartón Paja	6.000	1 pliego.
	Lápices negros	10.000	1 Paq.
	Borrador	6.000	1 Paq.
Tijera	6.000	1 Und.	
Bisturí	3.000	1 Und.	



Total

\$169.300

Nota. La tabla muestra los insumos necesarios para la elaboración de las manualidades ofrecidas en la línea diseño y elaboración de bosquejos escolares. Precios tomados de panamericana librería y papelería Colombia. ([https://www.panamericana.com.co/papeleria.](https://www.panamericana.com.co/papeleria))

4.10.1.1 Políticas de compras

- (1) Se realizará la compra de los insumos o materiales necesarios para la realización de bosquejos o proyectos a distribuidores autorizados mensualmente de acuerdo a los inventarios para garantizar la disponibilidad de materiales y la calidad del producto final.
- (2) Las compras se realizarán de contado, al menos durante el período inicial del proyecto, posteriormente se buscará llegar a acuerdos con los proveedores para financiar el pago.

4.10.1.2 Políticas de venta

- (3) Los pagos de los servicios serán previos a la prestación del mismo, en el caso de una sesión de refuerzo.
- (4) Los eventos se cancelarán 50% para confirmar el evento, y el restante 50% el día de realización del evento.
- (5) Se ofrecerán membresías, lo cual serían pagos de clases de tutoría o refuerzo semestrales o anuales con el fin de ofrecer descuentos especiales a los clientes.
- (6) En el caso de los planes o membresías, si supera el 50% de asistencia a las clases de refuerzo no se hacen reembolsos, del mismo modo las inasistencias sin previo aviso no serán reembolsadas. Para el caso de eventos se debe avisar la cancelación al menos con 5 días de anticipación, si se incurre en algún gasto antes de la cancelación este no será reembolsado.



- (7) Se aceptarán pagos en efectivo y tarjetas de crédito y débito.
- (8) No se aplican descuentos durante el transcurso o al finalizar el servicio, estos se aplicarán al definir el valor a pagar, bien sea un único pago o en plazos.
- (9) Se expedirá un recibo por cada pago o abono de dinero, con las debidas especificaciones legales.

4.10.2 Proyección de Venta

Tabla 10

Programa de producción en función de la demanda línea tutorías y recreación

Periodo Operativo	Unidades / Año					
	Tutorías		Recreación		Manualidades	
	Unidades	%CI	Unidades	%CI	Unidades	%CI
1	9.932	40%	480	25%	2.880	30%
2	14.898	60%	960	50%	5.760	60%
3	19.864	80%	1.344	70%	7.680	80%
4	22.347	90%	1.728	90%	8.640	90%
5	24.830	100%	1.920	100%	9.600	100%

Nota. El programa de producción se proyectó por 5 años y se espera en el primer año cubrir el 40% de la capacidad instalada en la línea de tutorías.

Para definir nuestra capacidad instalada se realizó una proyección de la demanda actual, teniendo en cuenta la opinión obtenida en los instrumentos de investigación utilizados para conocer los gustos y preferencias de los consumidores.

Durante el primer año de lanzamiento L&C pretende cubrir el 40 % de la capacidad instalada proyectada para los próximos 5 años en los servicios de tutorías, lo que equivale a



9.932 horas disponibles, está aumentando de manera constante hasta cumplirla al 100% de acuerdo a las exigencias del mercado.

Para los servicios de recreación y realización de bosquejos se proyecta realizar 10 eventos semanales y 12 trabajos diarios respectivamente, así mismo se pretende ir aumentando de manera paulatina la capacidad instalada dependiendo de la demanda del mercado.

Tabla 11

Proyección de ventas

Proyección de Cantidades a Producir									
N° de Operarios	Hora de Entrada (AM)	Hora Salida (PM)	Días Laborados	Tiempo de Descanso	Tiempo de Producción	Cantidad de Bosquejos Diarios	Cantidad de Bosquejos Semanales	Cantidad de Bosquejos Mensuales	Cantidad de Bosquejos Anuales
2	8	18	6	2	8	12	72	288	2880

Nota. La tabla muestra la proyección de las ventas para el primer año de la línea diseño y elaboración de bosquejos escolares.

5. Estudio Técnico

5.1 Localización.

Learning & Creating estará ubicado en la ciudad de Barranquilla en el departamento del Atlántico.

5.2 Macro Localización

Barranquilla está ubicada sobre la ribera occidental del río Magdalena, a pocos kilómetros de su desembocadura en el mar Caribe. Es puerto aéreo, marítimo, fluvial y de comunicaciones. También es conocida como la Puerta de Oro de Colombia por haber sido el



punto de entrada al país de adelantos como la aviación y el teléfono, de miles de extranjeros y de deportes como el fútbol y el béisbol. Así mismo, se le conoce como La Arenosa, la Capital de Vida y Curramba la bella.

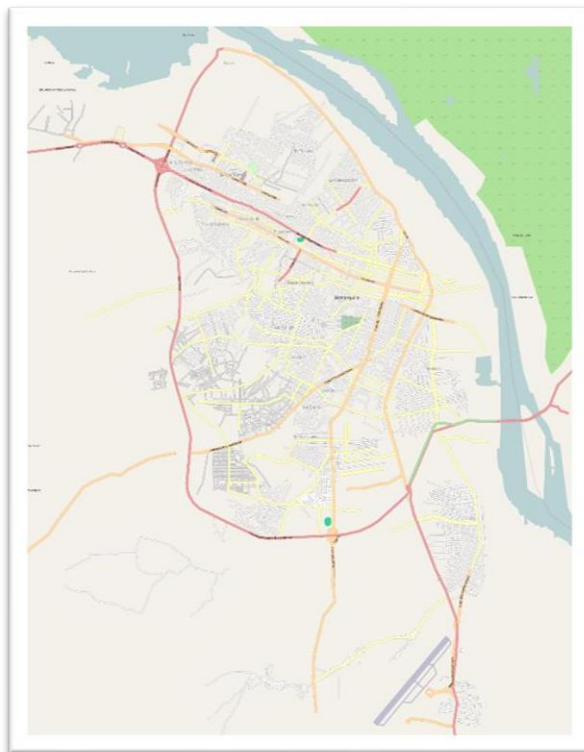
Sus 154 kilómetros albergan más de un millón de habitantes, cuyo rasgo común es la espontaneidad y la alegría de la gente del Caribe, y se dedican al trabajo en cuatro sectores productivos: la industria, los servicios, el comercio y el transporte. Sobresale entre ellos la actividad industrial manufacturera y metalmecánica, la producción de alimentos y bebidas, las confecciones y las sustancias químicas. Con una adecuada infraestructura de servicios públicos, múltiples ventajas arancelarias, una moderna zona franca y eficientes parques industriales, la capital del departamento del Atlántico es un lugar estratégico para el desarrollo del comercio internacional.

La temperatura promedio es de 28 grados centígrados. Barranquilla posee un clima agradable durante buena parte del año, refrescando en buena manera los vientos alisios que se pasean por todo su territorio. Lluve por temporadas, de mayo a junio y de agosto a noviembre. (Alcaldía de Barranquilla, 2019)

Figura 8

Mapa de Barranquilla





Nota. Tomado de Conoce a Barranquilla, Alcaldía de Barranquilla, 2019.

(<https://www.barranquilla.gov.co/descubre/conoce-a-barranquilla/mapas>)

Economía: El informe del FDI 2020, desarrollado por el centro de inteligencia del periódico británico Financial Time, resaltó a Barranquilla entre las 10 mejores ciudades del mundo con mejor estrategia de atracción de inversión extranjera, siendo la única de Colombia y América en esta categoría.

Según Procolombia, la excelente infraestructura, el liderazgo en gestión pública y los múltiples espacios de negocios hacen que Barranquilla cumpla un papel importante en el crecimiento económico del país y de la región. (Como se citó en Redacción Especiales, 2021) La economía de la capital del Atlántico durante el mes de diciembre evidenció un cambio del -2,8% en comparación a igual mes del año 2019, reafirmando los efectos que la pandemia tuvo



sobre la dinámica de consumo que usualmente se presenta al finalizar el año con la temporada navideña y de vacaciones.

Los ingresos totales del distrito durante el 2020 alcanzaron los 3,47 billones de pesos, cifra superior en un 0,1% al recaudo alcanzado durante el 2019, lo que se constituye en un logro teniendo en cuenta la coyuntura económica que la pandemia interpuso al aparato productivo.

Los gastos de inversión pública reportados por la Contaduría General de la Nación muestran que Barranquilla cerró el 2020 con un nivel de inversión nominal de 2,36 billones de pesos (18,8% más bajo que el observado en 2019). Estos resultados se explican por las limitaciones en la ejecución de la inversión que interpusieron las medidas de aislamiento obligatorio, la caída en los ingresos totales observadas en los tres primeros trimestres del año y la reestructuración de los programas de inversión.

No obstante, debido a la caída nominal de los gastos de inversión, es importante resaltar que el Distrito de Barranquilla logró posicionarse como el mayor ejecutor de gastos de inversión por habitante frente a las cuatro ciudades principales restantes. La ciudad, con una inversión per cápita cercana a los 2,34 millones de pesos, pasó del segundo lugar en 2019 al primer lugar en 2020. (Fundesarrollo, 2021)

Tasa de Ocupación: Entre las principales ciudades del país, Barranquilla se mantiene en la lista de las capitales que registra la mayor proporción de ocupados durante el trimestre de diciembre 2020 - febrero 2021 al igual que Bucaramanga y Cartagena, la tasa de ocupación de Barranquilla para el mes de febrero de 2021 fue de 53,6%. Por su parte Bucaramanga presentó una tasa de ocupación 53,7% y Cartagena con una tasa de ocupación 49,5%.



La capital del Atlántico tenía en febrero de 2021, 872 mil ocupados, 47 mil menos que en febrero de 2020 cuando la cifra fue de 919 mil. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística-DANE, 2021)

Inflación: para el mes de marzo de 2021, la inflación en Barranquilla fue de 0.65%, reajuste intermensual frente al mes de febrero. La inflación en la capital del Atlántico estuvo explicada por factores como la electricidad (0,18 puntos porcentuales), el arriendo imputado (0,12 puntos porcentuales) y la carne de res (0,6 puntos porcentuales), que mostraron resultados dos o tres veces más altos que el promedio nacional.

Es importante destacar que Barranquilla fue la tercera ciudad de la Costa Caribe con mayor inflación, solo superada por Santa Marta (0,90%) y Valledupar con (0,66%).

Con este resultado, la capital del Atlántico se sitúa 14 puntos porcentuales por encima del promedio nacional del IPC, que fue de 0.51% para el tercer mes del año, el resultado más bajo que se tiene registro desde 1994. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística-DANE, como se citó en Casas, 2021.)

5.3 Aspectos Geográficos

Según el Acuerdo Distrital No. 006 de agosto de 2006, Título I localidades de Barranquilla, el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla se organiza en 5 localidades, así:

Localidad Suroccidente: Está ubicada dentro de los siguientes límites: al norte con la carrera 38, al suroriente con la acera oeste de la avenida la Cordialidad. Al este con la acera oeste de la calle Murillo y al suroccidente con los límites del municipio de Galapa, incluyendo zonas de expansión urbana y rural y el corregimiento de Juan Mina.

Localidad Metropolitana: Se encuentra ubicada dentro de los siguientes límites: al suroriente con la acera este de la avenida la cordialidad empalmando con la acera oeste de la calle



45 con carrera 21; al suroeste con la avenida Circunvalar, incluyendo zonas de expansión urbana y rural.

Localidad Suroriente: Se encuentra ubicada dentro de los siguientes límites: al norte con la carrera 38; al suroriente con el río Magdalena; al suroccidente con la acera este de la avenida Murillo, y al sur con los límites del municipio de Soledad.

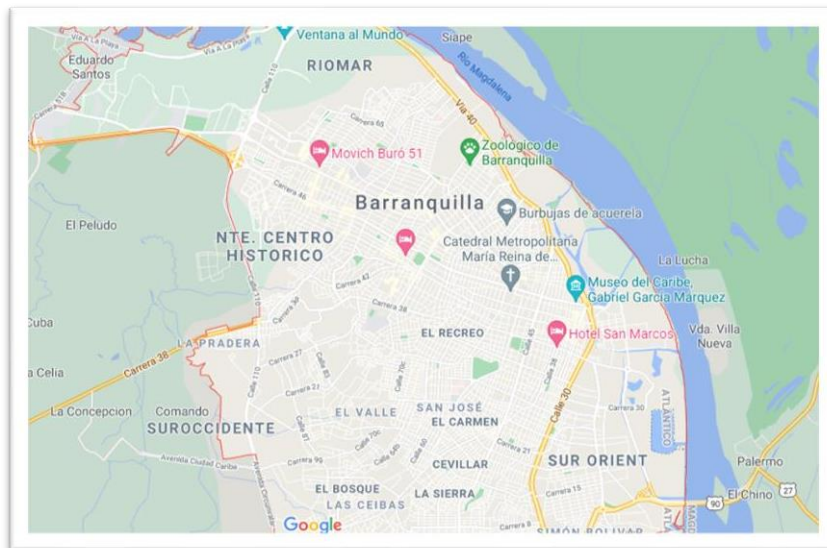
Localidad Norte – Centro Histórico: Se encuentra ubicada dentro de los siguientes límites: al nororiente con el río Magdalena; al norte con la acera sur de la carrera 46 autopista el mar hasta la calle 84, siguiendo hasta la calle 82 con carrera 64 hasta empalmar con el río Magdalena, y al occidente con la avenida la Circunvalar, incluyendo zona de expansión urbana y rural.

Localidad Riomar: Se encuentra ubicada dentro de los siguientes límites: al norte con el río Magdalena; al occidente con los límites del municipio de Puerto Colombia; al sur con la acera norte de la carrera 46, autopista al mar hasta la calle 84, y al oriente con la carrera 46 con calle 84 siguiendo hasta la calle 82 y al arroyo de la 84, finalizando en el río Magdalena, incluyendo zonas de expansión urbana y rural y el corregimiento de la Playa. (Alcaldía de Barranquilla, 2020)

Figura 9

Localidades de Barranquilla





Nota. Tomado de Google Maps 2021. (<https://www.google.com/maps/>)

5.4 Aspectos Socioeconómicos

Al mirar los reportes de la Contaduría General de la Nación se encuentra que la ciudad a corte de 30 de septiembre de 2020 alcanzaba los 1,71 billones de pesos por concepto de inversión pública, representando esto un valor de \$1.344.325 pesos en inversión pública por habitante manteniéndose en segundo lugar en el podio de las ciudades con mayor inversión pública por habitante detrás de Medellín.

A septiembre de 2020 la inversión pública alcanzó una ejecución del 65% de los 2,7 millones presupuestados para 2020. Los sectores con mayores ejecuciones fueron desarrollo comunitario (100%), atención a grupos vulnerables (93%), ambiental (89%), prevención y atención a desastres (86%) y centros de reclusión (83%). En contraste, sectores como servicios públicos diferentes a saneamiento básico (44%), vivienda (36%), transporte (33%) y saneamiento básico (27%), sectores que usualmente cuentan con ejecuciones altas, presentan una muy baja ejecución al cierre de septiembre de este año.



Al analizar el destino de la inversión podemos denotar que la jerarquía en el peso de la participación de la inversión se mantiene con excepción del sector salud que pasó de acaparar el 5,2% de la inversión entre enero y septiembre de 2019, a acaparar el 30,6% de la inversión en el mismo periodo de 2020. Con esta ganancia en participación, el sector salud lidera el ranking de sectores con mayor participación, seguido del sector educación con una participación del 28%, atención a grupos vulnerables (7,4%) y transporte (6,3%). Por efectos directos de la pandemia, la participación del sector equipamientos se redujo de un 18,0% entre enero y septiembre de 2019 a un 5,5% durante el mismo periodo de 2020.

La inversión en el sector salud, sector vital para enfrentar la pandemia ascendió a 524.098 millones durante enero y septiembre de 2020. El 89% de esta inversión se destinó a la prestación de servicios de salud a la población pobre no asegurada (subsidiados a la demanda y la salud pública). El 8% se utilizó para la financiación del régimen subsidiado y el restante 3% se destinó a la gestión de la salud pública y a las campañas de enfermedades transmisibles (Covid-19).

En el sector educación, el segundo sector de mayor participación en la inversión, la mayoría del gasto estuvo orientado principalmente a la continuación de la prestación del servicio. El 84% fue dirigido a la cobertura de la educación pública donde se disponen los recursos para el pago de los docentes, servicios de vigilancia y aseo. Seguido de la cobertura, se encuentran los costos relacionados con el mejoramiento de la calidad educativa, los cuales ocuparon el 14% de los recursos del sector educación. Adicionalmente otro 1% se utilizó para la ejecución de proyectos transversales para mejorar la infraestructura y accesibilidad educativa y el capital humano para el trabajo.

Dentro del sector transporte la mayoría de la inversión se concentró en la construcción de vías de transporte (62%), las instalaciones portuarias, marítimas y fluviales ocuparon el segundo



lugar (13%), las dotaciones en equipos para educación y seguridad vial abarcaron otro 13% de la inversión. El 11% restante de la inversión en el sector transporte se destinó al sistema de transporte masivo Transmetro y al mejoramiento de vías. (Fundesarrollo, 2020)

En materia de desempleo, Barranquilla para el mes de febrero de 2021 registró una tasa de desempleo de 11%. Por su parte Cali registró la cifra más alta con 20,7%, seguida de Bogotá con 20,7%, Bogotá (20,3%) y Medellín (16,9%).

Los desocupados en la ciudad de Barranquilla se incrementaron en 16 mil, pasando de 91 mil en febrero del año pasado a 108 en el mismo mes de este año. Los inactivos en la capital del Atlántico sumaron 601 mil, 53 mil más que en febrero de 2020 (549 mil).

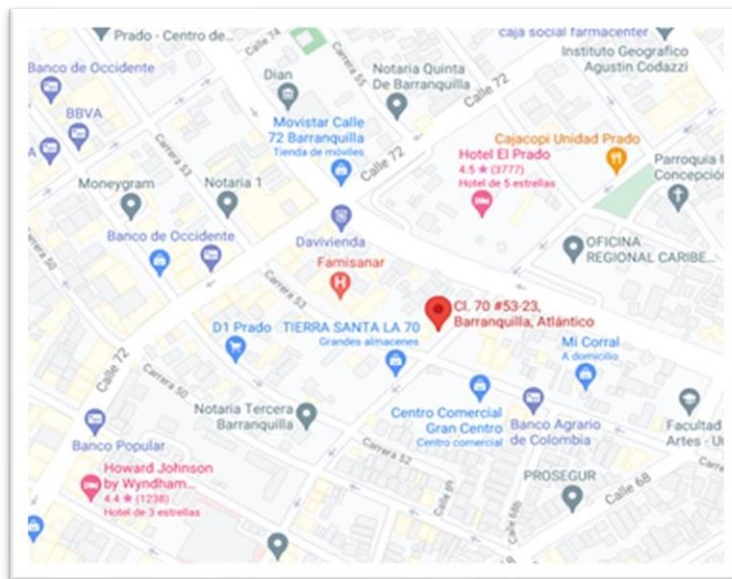
Con respecto al trimestre diciembre de 2020 a enero de 2021, Barranquilla y Cartagena registran las menores tasas de desocupación del país con 12,0%. Mientras que las de mayor desempleo fueron Cúcuta, 22,3%; Quibdó, 22,1%; Ibagué, 21,5% y Neiva, 21%. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística-DANE, como se citó en La Libertad, 2021).

5.5 Micro Localización

Figura 10

Micro localización Learning & Creating





Nota. Tomado de *Google Maps* 2021. (<https://www.google.com/maps/>)

La operación de Learning & Creating se llevará a cabo al norte de la ciudad de Barranquilla, más exactamente en la dirección : Calle 70 N 53-23 en el barrio El Prado teniendo en cuenta su excelente ubicación geográfica , además es una zona muy transitada por un sin número de personas ya que es un sector comercial por lo que se puede encontrar variedad de empresas que se dedican a ofrecer servicios financieros y bancarios , servicio de hospedaje , servicio de Mensajería , Servicios de Contratación , gastronomía y comercio en general como Hotel el Prado , Icetex , Droguerías Olímpica , Almacenes Tierra Santa , Centro comercial Gran Centro , Servientrega , Banco Davivienda, Nexarte Servicios Temporales, Punto múltiple del sabor , Johnny Maracas, Notaría Tercera de Barranquilla, etc.



Tabla 12*Estudio de Micro Localización*

Factores	El Prado	La Concepción	Alto Prado
Costo de Transporte de Insumos	5	3	4
Facilidades de Comunicación	5	5	5
Arrendamiento	5	4	4
Instalaciones Existentes	4	4	4
Costos de Adecuación	5	4	3
Disponibilidad de mano de Obra	4	3	3
Vías de Acceso	5	4	4
Seguridad	5	5	5
Internet	5	4	5
Energía Eléctrica	4	4	4
Acueducto	4	4	3
Aseo	4	4	3
Total	55	48	47

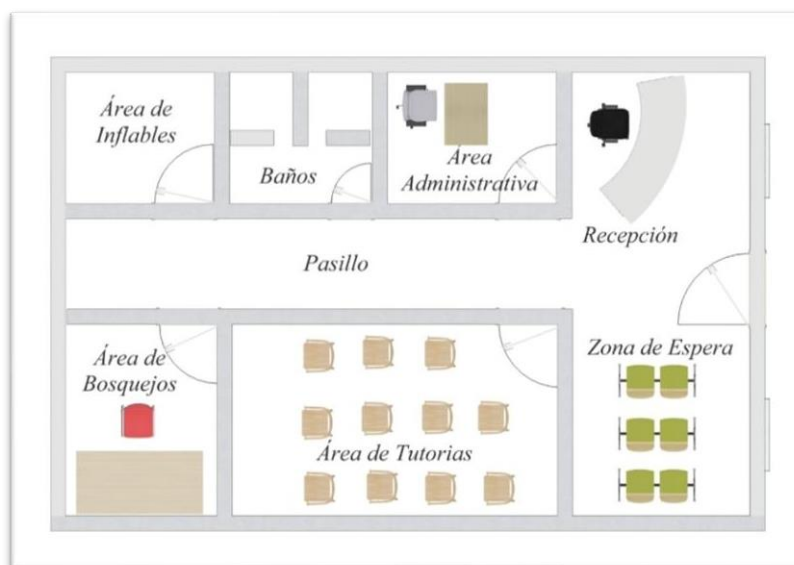
Nota. La tabla muestra que el sector El Prado tiene mayor rentabilidad y ventajas como sitio de operación del proyecto.



5.6 Distribución y Diseño de las Instalaciones

Figura 11

Distribución de las Instalaciones de L&C



Nota. Distribución de las instalaciones de L & C en vista superior con estilo realista. Elaborado con la aplicación pConplanner.

Figura 12

Diseño de las Instalaciones de L&C





Nota. Diseño de las instalaciones de L & C en perspectiva con estilo realista. Elaborado con la aplicación pConplanner.

5.7 Presupuesto de Inversión

5.7.1 Mobiliario y Equipo

Para la puesta en marcha del proyecto se requiere de pupitres escolares para ubicar a los niños de la línea de tutorías, y de esa forma puedan llevar a cabo un buen proceso de enseñanza, así mismo, se requiere de inflables para la línea de recreación y, por último, sillas secretariales, computadores e impresora para las labores administrativas.

Tabla 13

Mobiliario y equipo requerido

Muebles y Equipo de Oficina			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total

Muebles y Enseres



Pupitres	15	\$ 110.000	\$1.650.000
Escritorios	2	\$300.000	\$600.000
Sillas Secretariales	2	\$130.000	\$260.000
Sillas Interlocutoras	4	\$103.000	\$412.000
Archivador	1	\$315.000	\$315.000
Estante Metálico Organizador	1	\$ 140.000	\$ 140.000
Mesa plástica	1	\$80.000	\$80.000
Saltoarín Inflable	1	\$2.000.000	\$2.000.000
Tobogán Inflable	1	\$3.000.000	\$3.000.000
Equipo de Oficina			
Computadores	3	\$1.290.000	\$3.870.000
Impresora	1	\$800.000	\$ 800.000
Teléfono	1	\$103.000	\$103.000
Total			\$13.230.000

Nota. La tabla muestra la inversión total en muebles y equipos de oficina requeridos para el funcionamiento de la empresa.

5.7.2 Materia Prima e Insumo

Para el proyecto se definió un periodo de 5 años, por lo que fue necesario calcular el costo de materia prima para cada línea de producto (tutorías, recreación y bosquejos escolares), también fue necesario calcular gastos de administración, ventas y costos indirectos de fabricación. A continuación, se relaciona el costo de materia prima por la línea de producto.



Tabla 14*Costo de materia prima*

Línea de Producto	Costo de Materia Prima	Precio de Venta	Porcentaje
Tutorías	\$10.500	\$30.000	35%
Recreación	\$100.000	\$360.000	27,77%
Manualidades	\$10.710	\$35.000	30,60%

Nota. La tabla muestra que el costo de materia prima más bajo es el de la línea de recreación

5.7.3 Recursos Humanos

El personal requerido estará distribuido de la siguiente manera:

- (1) Gerente General
- (1) Asistente administrativo
- (1) Asesor Contable
- (6) Tutores
- (2) Recreacionistas
- (2) Artesano

Nuestro personal administrativo tendrá contratación directa e indefinida con la empresa, no obstante, para el personal de operaciones su contratación será por labor realizada; para el caso de los tutores en el primer año de funcionamiento se les pagará el 35% del precio de cada hora de tutoría dictada, para los recreacionista y artesanos se les se pagará por días.

También es importante aclarar que el asesor contable no estará vinculado directamente con la empresa y recibirá honorarios por la prestación de sus servicios.



5.8 Costos Totales en Recursos Materiales

Tabla 15

Costo de Producción

Costo de Producción			
Presentación: 1 Tutoría			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Costo Unitario
Pago Tutor	\$10.500	1	\$10.500
Costo por Unidad			\$10.500

Presentación: 1 Evento Recreativo			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Costo Unitario
Pago Recreacionistas	\$35.000	2	\$70.000
Transporte	\$15.000	2	\$30.000
Costo por Unidad			\$100.000

Presentación: 1 Sistema Solar					
Descripción	Presentación	Medida	Valor Unitario	Unidades	Costo Unitario
Cartón Paja	Pliego	1/8	\$600	1	\$600
Icopor	Bolas	9 cm	500	1	\$500
Icopor	Bolas	8 cm	500	1	\$500
Icopor	Bolas	7 cm	450	1	\$450
Icopor	Bolas	5 cm	450	1	\$450
Icopor	Bolas	4 cm	300	1	\$300
Icopor	Bolas	3 cm	300	1	\$300
Icopor	Bolas	2.5 cm	250	1	\$250
Icopor	Bolas	2 cm	250	1	\$250



Icopor	Bolas	1 cm	100	1	\$100
Tempera	Tarro	Gr	16	24	\$384
Silicona	Tarro	MI	32	18	\$576
Escarcha	Tarro	MI	70	15	\$1.050
Mano de Obra			5.000	1	\$5.000
Costo por Unidad					\$10.710

Nota. La tabla muestra el costo unitario de cada servicio.

5.9 Gastos Generales

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S
RELACIÓN DE GASTOS DE FUNCIONAMIENTO
En Años
EN MILES (\$000)

Gastos Administrativos	1	2	3	4	5
Honorarios	6.000	6.198	6.403	6.615	6.836
Impuestos	0	0	0	0	0
Arrendamiento	0	0	0	0	0
Seguros	3.600	3.719	3.842	3.969	4.102
Servicios Públicos	4.800	4.958	5.123	5.292	5.469
Servicios Transporte y Acarreos	0	0	0	0	0
Gastos Legales	3.000	3.099	3.202	3.308	3.418
Mantenimiento Reparaciones	2.400	2.479	2.561	2.646	2.734
Gastos de Viaje	0	0	0	0	0
Propaganda y Publicidad	0	0	0	0	0
Elementos de Aseo y Cafetería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Útiles y Papelería	1.800	1.859	1.921	1.985	2.051
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	0
Envases y Empaques	0	0	0	0	0
Comisiones Contado %	0	0	0	0	0
Imprevistos	4.800	4.958	5.123	5.292	5.467
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	27.600	28.511	29.455	30.429	31.444
% Comisiones sob/ vtas contado	0,00%	crédito	0,00%		
Incremento % gastos	3,30%	3,31%	3,31%	3,34%	



Gastos ventas	1	2	3	4	5
Honorarios	0	0	0	0	0
Impuestos	0	0	0	0	0
Arrendamiento	12.000	12.396	12.806	13.230	13.672
Seguros	0	0	0	0	0
Servicios Públicos	3.600	3.719	3.842	3.969	4.102
Servicios Transporte y Acarreos	3.000	3.099	3.202	3.308	3.418
Gastos Legales	2.400	2.479	2.561	2.646	2.734
Mantenimiento Reparaciones	0	0	0	0	0
Gastos de Viaje	0	0	0	0	0
Propaganda y Publicidad	13.200	13.636	14.087	14.553	15.039
Elementos de Aseo y Cafetería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Útiles y Papelería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	0
Envases y Empaques	1.800	1.859	1.921	1.985	2.051
Comisiones Contado %	0	0	0	0	0
Imprevistos	3.600	3.719	3.842	3.969	4.102
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	42.000	43.386	44.822	46.306	47.852
% Comisiones sob/ vtas contado	0,00%	crédito	0,00%		
Incremento % gastos	0,00%				

Costos indir. Fabricación	1	2	3	4	5
Honorarios	0	0	0	0	0
Impuestos	0	0	0	0	0
Arrendamiento	12.000	12.396	12.806	13.230	13.672
Seguros	0	0	0	0	0
Servicios Públicos	2.400	2.479	2.561	2.646	2.734
Servicios Transporte y Acarreos	0	0	0	0	0
Gastos Legales	0	0	0	0	0
Mantenimiento Reparaciones	0	0	0	0	0
Gastos de Viaje	0	0	0	0	0
Propaganda y Publicidad	5.376	5.553	5.737	5.927	6.125
Elementos de Aseo y Cafetería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Útiles y Papelería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	0
Envases y Empaques	0	0	0	0	0
Comisiones Contado %	0	0	0	0	0
Imprevistos	0	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	22.176	22.908	23.666	24.449	25.266
% Comisiones sob/ vtas contado	0,00%	crédito	0,00%		
Incremento % gastos	0,00%				

SENSIBILIDAD

COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	1	2	3	4	5
105%	23.285	24.053	24.849	25.672	26.529



6. Estudio Organizacional

6.1 Organización Legal de la Empresa

6.1.1 Razón Social

Servicios Múltiples para niños S.A.S

6.1.2 Verificación de Homonimia

Figura 13

Consulta Homonimia



Nota. Consulta Homonimia de Servicios Múltiples para niños S.A.S. Tomado de la página web de RUES. (<https://www.rues.org.co/RM>)

6.1.3 Nombre Comercial

Learning & Creating Tutorías, Recreación y Manualidades.

6.1.4 Participación Social

6.1.5 Finalidad de la Empresa

La empresa tiene el objetivo de cumplir con la actividad económica código CIU número 8551 formación académica no formal.



6.1.6 Domicilio Legal

El centro de tutorías Learning & Creating (Servicios Múltiples para niños S.A.S) tendrá su domicilio legal en la Calle 70 N 53-23, barrio el Prado en la ciudad de Barranquilla.

6.2 Pautas para Constitución de la Empresa

Paso 1: Consultar Homonimia. Verificar que el nombre de la empresa sea original y no haya estado registrado ante ningún ente legal.

Paso 2: Determinar qué tipo de sociedad va a ser.

Paso 3: Pre-RUT: se presenta ante la cámara de comercio antes de proceder al registro.

Paso 4: Inscripción en el registro, la Cámara de Comercio llevará a cabo un estudio de legalidad de los estatutos.

Paso 5: Abrir una cuenta bancaria. Sin esta, la DIAN no procederá a registrar el RUT

Paso 6: Tramitar en la DIAN el RUT definitivo, con el certificado de la creación de la cuenta bancaria.

Paso 7: Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que el Certificado de existencia ya no figure como provisional.

Paso 8: En la DIAN se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual.

Paso 9: Toda compañía debe solicitar la inscripción de los libros en la Cámara de Comercio.

Paso 10: Se debe registrar la empresa en el Sistema de Seguridad Social.

6.3 Misión y Visión de la Empresa

Misión: Satisfacer la necesidad de niños residentes en área metropolitana de Barranquilla, que tienen carencia en las distintas áreas del conocimiento, mediante un servicio de tutorías académicas que facilite el desarrollo y crecimiento cognitivo de los niños, a través de un servicio lúdico creativo que cumpla con los mejores estándares de calidad.



Visión: Para el 2025, seremos reconocidos a nivel local, como un centro de tutorías escolares que se destaca por la creación de espacios didácticos e interactivos proporcionando a los clientes un servicio altamente calificado con ideas constantemente innovadoras.

6.4 Filosofía y Valores de la Empresa

Filosofía de la Empresa.

Somos una empresa comprometida con apoyar y facilitar el proceso de aprendizaje de los niños y niñas de acuerdo a sus necesidades individuales, buscamos crear espacios para su desarrollo cognitivo, y para ello contamos con profesionales calificados, honestos y creativos.

Somos una empresa con espíritu emprendedor y responsable social y ambientalmente.

Valores de la Empresa.

Dentro de los valores que nos identifican como empresa se encuentran:

Creatividad e innovación.

Transparencia y comunicación.

Calidad.

Pasión por el servicio.

Responsabilidad social y medioambiental.

Respeto

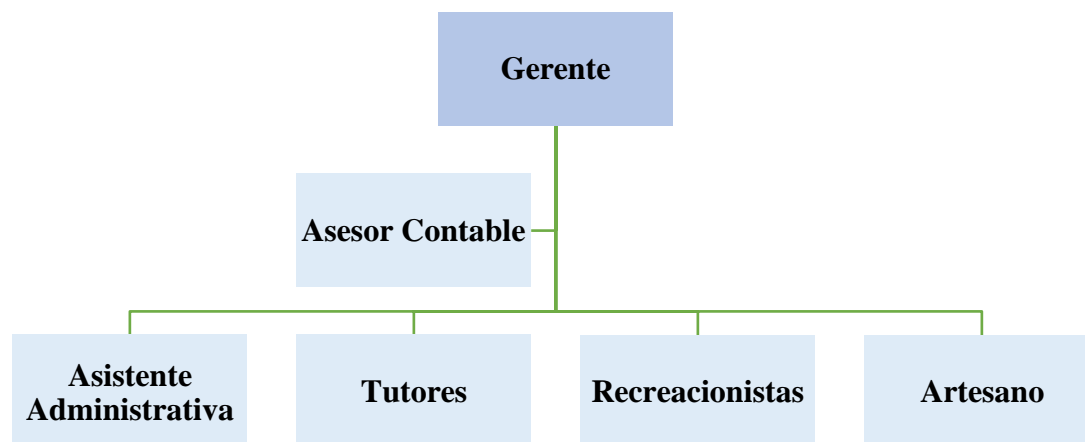
6.5 Estructura Organizacional

6.5.1 Organización Funcional de la Empresa

Figura 14



Organigrama de la empresa L&C



Nota. La empresa está organizada en dos niveles: administrativo y producción.

6.5.2 Descripción de Perfiles y Puestos

Tabla 16

Descripción de Puestos



Talento Humano Requerido			
Cantidad	Puesto	Descripción del Puesto	Perfil
1	Gerente	Garantizar el cumplimiento de los objetivos de la empresa y maximizar su valor a través del tiempo.	Profesional o Tecnólogo con experiencia superior a 2 años.
1	Asistente Administrativa	Apoyo administrativo en tareas como manejo de la agenda de servicios, brindar información, entre otras tareas de índole administrativo.	Técnico con experiencia superior a 2 años.
3	Tutores	Planeación o diseño de rutas de aprendizaje de acuerdo a las necesidades específicas, ejecución y manejo de las clases de tutoría de forma creativa garantizando el cumplimiento de los deberes y refuerzo del conocimiento por parte de los niños.	Tecnólogo con experiencia superior a 2 años y Profesional con experiencia superior a 2 años.
2	Recreacionistas	Creación y ejecución de actividades didácticas e interactivas de acuerdo a las edades de los niños y de los requerimientos especiales del evento, garantizando un ambiente agradable y divertido.	Formación no requerida, experiencia mínima de 6 meses / Curso en animación y/o recreación.
1	Artesano o creativo	Diseño y elaboración de maquetas, bosquejos y/o manualidades empleando diferentes tipos de materiales y técnicas que cumplan con lo solicitado y planeado.	Formación no requerida, experiencia mínima de 1 año / Curso en manualidades.



Nota. La tabla muestra la descripción de los puestos de trabajo requeridos para la puesta en marcha de la empresa L&C.

6.5.3 Tabla de Sueldos y Salarios

Tabla 17

Escala Salarial

Cantidad	Cargo	Salario Básico	Sueldo por Persona
1	Gerente	\$1.550.000	\$1.550.000/días laborados + Auxilio de transporte/días laborados
1	Asistente Administrativa	\$950.000	\$950.000/días laborados + Auxilio de transporte/días laborados

Nota. La tabla muestra la escala salarial de los empleados con vinculación directa.

6.6 Costo de Legalización

Descripción	Costo
Disponibilidad de nombre en cámara de comercio	\$0
Solicitud RUT	\$0
Constitución de una sociedad	\$36.000
Impuesto de Registro por cuantía	\$101.500
Matricula persona jurídica	\$133.000
Formulario de registro mercantil	\$6.200
Inscripción en el registro mercantil de los actos y documentos	\$45.000
Inscripción en el registro mercantil de los libros	\$15.000
Fotocopias	\$200



Apertura de cuenta	\$50.000
Solicitud de resolución de facturas ante la DIAN	\$0
Administración de Impuestos distritales – Inscripción	\$18.000
Gastos notariales -Autenticación	\$13.200
Certificación de Bomberos	\$600.000
Administración de Impuestos distritales – Inscripción	\$18.000
Total	\$1.018.100

7. Estudio Financiero



7.1 Inversión Inicial

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S INVERSIÓN INICIAL En Años EN MILES (\$000)

CALCULO CAPITAL DE TRABAJO		
Gastos de Nomina		40.416
Gastos Generales		91.776
	TOTAL	132.192
COMPRA INSUMOS		62.964
Imprevistos	2%	3.903
TOTAL GASTOS Y COSTOS REQUERIDOS		199.059
TOTAL GASTOS Y COSTOS DIARIOS		553
TOTAL DÍAS PARA CAPITAL DE TRABAJO		30
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO		16.588
DÍAS PARA CAPITAL DE TRABAJO CARTERA		30
VENTAS A CRÉDITO DIARIAS		0

VALOR INVERSIÓN INICIAL		RECUPERACIÓN INVERSIÓN	
		%	VALOR
INVERSIONES FIJAS	13.230	20%	2.646
INVERSIONES DIFERIDAS	8.118	100%	8.118
CAP. DE TRAB. COS. Y GAS.	16.588	100%	16.588
CAP. DE TRAB. CARTERA	0	0%	0
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	37.936		27.352

FUENTES DE FINANCIACIÓN	% PARTIC.	VALOR INVERSIÓN
CAPITAL PROPIO	0%	14.500
PRÉSTAMO BANCARIO 1	0%	11.718
PRÉSTAMO BANCARIO 2	0%	11.718
PRÉSTAMO BANCARIO 3	0%	0
TOTAL	0%	37.936



7.2 Financiación

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S ANÁLISIS FINANCIACIÓN PRÉSTAMO BANCARIO

En Años
EN MILES (\$000)

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Préstamo 1	11.718,000					
INTERÉS	21%	11.718	10.162	8.286	6.022	3.292
ABONO A CAPITAL		2.083	1.762	1.376	909	346
SALDO	1	1.556	1.877	2.263	2.730	3.292
TIEMPO	5	10.162	8.286	6.022	3.292	0

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Préstamo 2	11.718					
INTERÉS	21%	11.718	10.162	8.286	6.022	3.292
ABONO A CAPITAL		2.083	1.762	1.376	909	346
SALDO	1	1.556	1.877	2.263	2.730	3.292
TIEMPO	5	10.162	8.286	6.022	3.292	0

7.3 Presupuesto de Compras y Ventas

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S PRESUPUESTO DE COMPRAS Y VENTAS

En Años
EN MILES (\$000)

CONCEPTO	1	2	3	4	5
Materia prima	62.964	109.275	154.731	190.766	226.799
Mano obra directa	0	0	0	0	0
Costos indirectos de fabricación	22.176	22.908	23.666	24.449	25.266
Total	85.140	132.182	178.397	215.215	252.065
COSTOS DE VTA PROMEDIO TOTAL	44%	39%	37%	36%	36%
Costo de Vta Promedio Materia Prima	33%	32%	32%	32%	32%
Costo de compra MP A	35%				
Costo de compra MP B	28%				
Costo de compra MP C	31%				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
PRODUCTO/UNIDADES					
Servicio de tutorías escolares	3.973	5.959	7.946	8.939	9.932
Servicio de actividades lúdicas, rítmicas y re	120	240	336	432	480
Servicio de diseño y elaboración de bosquej	864	1.728	2.304	2.592	2.880
Total	4.957	7.927	10.586	11.963	13.292
		Incremento porcentual (%) capacidad instalada			
Capacidad Instalada Servicio de tutorías esc	9.932	60,00%	80,00%	90,00%	100,00%
Capacidad Instalada Servicio de actividades	480	50,00%	70,00%	90,00%	100,00%
Capacidad Instalada Servicio de diseño y el	2.880	60,00%	80,00%	90,00%	100,00%
PRECIO VENTA / AÑO	1	2	3	4	5
Servicio de tutorías escolares	30,000	31,200	32,760	34,726	37,156
Servicio de actividades lúdicas, rítmicas y re	360,000	374,400	393,120	416,707	445,877
Servicio de diseño y elaboración de bosquej	35,000	36,400	38,220	40,513	43,349
Incremento % precios	0%	4%	5%	6%	7%

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S

VENTAS TOTALES / AÑO	1	2	3	4	5
Servicio de tutorías escolares	119.184	185.927	260.298	310.405	369.037



Servicio de actividades lúdicas, rítmicas y re	43.200	89.856	132.088	180.018	214.021
Servicio de diseño y elaboración de bosquej	30.240	62.899	88.059	105.010	124.845
TOTAL	192.624	338.682	480.445	595.433	707.904

CRÉDITO A MAS DE 30 DÍAS	0	0	0	0	0
-----------------------------	---	---	---	---	---

VENTAS TOTALES / AÑO	1	2	3	4	5
CRÉDITO	0	0	0	0	0
CONTADO	192.624	338.682	480.445	595.433	707.904
TOTAL	192.624	338.682	480.445	595.433	707.904

POLÍTICA DE VENTAS MENSUAL	1	2	3	4	5
CRÉDITO	0	0	0	0	0
CONTADO	16.052	28.224	40.037	49.619	58.992
TOTAL VTAS MES	16.052	28.224	40.037	49.619	58.992
TOTAL CRÉDITO AÑO	0	0	0	0	0
TOTAL CONTADO AÑO	192.624	338.682	480.445	595.433	707.904
TOTAL VTAS AÑO	192.624	338.682	480.445	595.433	707.904

COMPRAS 100%

CONCEPTO	1	2	3	4	5
inventario inicial	0	0	0	0	0
compras	62.964	109.275	154.731	190.766	226.799
inventario final	0	0	0	0	0
costo de ventas	62.964	109.275	154.731	190.766	226.799
% costo de ventas	33%	32%	32%	32%	32%

INVENTARIO INICIAL	VALOR DEL INVENTARIO AL FINAL DE CADA PERIODO				
0	0	0	0	0	0
INCREMENTO DE INVENTARIO					
DÍAS DE EXISTENCIA					
0	0	0	0	0	0

CRÉDITO A MAS DE 30 DÍAS	0	0	0	0	0
-----------------------------	---	---	---	---	---

COMPRAS TOTALES / AÑO	1	2	3	4	5
CRÉDITO	0	0	0	0	0
CONTADO	62.964	109.275	154.731	190.766	226.799
TOTAL	62.964	109.275	154.731	190.766	226.799
CONTADO MES	62.964				

POLÍTICA DE COMPRAS MENSUAL	1	2	3	4	5
CRÉDITO	0	0	0	0	0

COMPRAS SENSIBILIDAD EN VENTAS

CONCEPTO	1	2	3	4	5
inventario inicial	0	0	0	0	0
compras	59.816	103.811	146.995	181.228	215.459
inventario final	0	0	0	0	0
costo de ventas	59.816	103.811	146.995	181.228	215.459
	33%	32%	32%	32%	32%

INVENTARIO INICIAL	VALOR DEL INVENTARIO AL FINAL DE CADA PERIODO				
0	0	0	0	0	0
INCREMENTO DE INVENTARIO					
10					
DÍAS DE EXISTENCIA					
0	0	0	0	0	0



COMPRAS TOTALES / AÑO	1	2	3	4	5
CREDITO	0	0	0	0	0
CONTADO	59.816	103.811	146.995	181.228	215.459
TOTAL	59.816	103.811	146.995	181.228	215.459
costo de ventas	32,69%	32,26%	32,21%	32,04%	32,04%

POLÍTICA DE COMPRAS MENSUAL	1	2	3	4	5
CRÉDITO	0	0	0	0	0

CONCEPTO	1	2	3	4	5
costo de ventas	62.807	109.001	154.344	190.289	226.232
% Costo de vtas	34,32%	33,88%	33,82%	33,64%	33,64%
Sensibilidad	105%				

7.4 Informe de Gastos de Personal

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S CALCULO DETALLADO DE NOMINA

En Años
EN MILES (\$000)

AÑO 1	Cant	Sueldo	Aux. Trans.	TOTAL	AÑO 1
ADMINISTRATIVOS					
Empleado Nivel 1	1	1.550	106	1.656	19.872
Empleado Nivel 2	1	950	106	1.056	12.672
Empleado Nivel 3	-	0	0	0	0
Empleado Nivel 4	-	0	0	0	0
Empleado Nivel 5	-	0	0	0	0
TOTAL		2.500	212	2.712	32.544
Aportes patronales		4,00%		100	1.200
Aportes sociales		20,50%		556	6.672
Prestaciones de ley					0
Vacaciones		4,17%		104	1.251
Cesantías		8,33%		226	2.711
Prima		8,33%		226	2.711
Intereses cesantías		1,00%		2	27
TOTAL APORTES					14.571
GASTO DE VENTAS					
Empleado Nivel 1	-	0	0	0	0
Empleado Nivel 2	-	0	0	0	0
Empleado Nivel 3	-	0	0	0	0
Empleado Nivel 4	-	0	0	0	0
Empleado Nivel 5	-	0	0	0	0
TOTAL		0	0	0	0
Aportes patronales		4,00%		0	0
Aportes sociales		20,50%		0	0
Prestaciones de ley					0
Vacaciones		4,17%		0	0
Cesantías		8,33%		0	0
Prima		8,33%		0	0
Intereses cesantías		1,00%		0	0



TOTAL APORTES						0
GASTO DE PRODUCCIÓN	Cant	Sueldo	Aux. Trans.	TOTAL	ANO 1	
Empleado 1	-	0	0	0	0	0
Empleado 2	-	0	0	0	0	0
Empleado 3	-	0	0	0	0	0
Empleado 4	-	0	0	0	0	0
Empleado 5	-	0	0	0	0	0
TOTAL		0	0	0	0	0
Aportes patronales		4,00%		0	0	
Aportes sociales		20,50%		0	0	
Prestaciones de ley						
Vacaciones		4,17%		0	0	
Cesantías		8,33%		0	0	
Prima		8,33%		0	0	
Intereses cesantías		1,00%		0	0	
TOTAL APORTES						0

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S
GASTOS DE PERSONAL
En Años
EN MILES (\$000)

ADMINISTRATIVOS	1	2	3	4	5
Sueldos	32.544	33.520	34.526	35.562	36.629
Prestaciones sociales	6.700	6.901	7.108	7.321	7.541
Aportes fiscales	7.872	8.108	8.351	8.601	8.859
TOTAL	47.115	48.529	49.985	51.484	53.029

VENTAS	1	2	3	4	5
Sueldos	0	0	0	0	0
Prestaciones sociales	0	0	0	0	0
Aportes fiscales	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0

PRODUCCIÓN	1	2	3	4	5
Sueldos	0	0	0	0	0
Prestaciones sociales	0	0	0	0	0
Aportes fiscales	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0

TOTAL GASTOS	1	2	3	4	5
	47.115	48.529	49.985	51.484	53.029

Incremento % año	3%	3%	3%	3%
------------------	----	----	----	----

SENSIBILIDAD

COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA	1	2	3	4	5
105%	0	0	0	0	0



7.5 Informe de Gastos de Depreciación

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S
RELACIÓN DE INVERSIONES FIJAS Y DIFERIDAS - GASTOS DE DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN
 En Años
EN MILES (\$000)

ACTIVO	Vida útil	INVER INICIAL	1	2	3	4	5
INVERSIONES FIJAS							
Computadores	5	3.870	774	774	774	774	774
Impresora	5	800	160	160	160	160	160
Telefono	5	103	21	21	21	21	21
Pupitres	10	1.650	165	165	165	165	165
Escritorios	10	600	60	60	60	60	60
Sillas	10	672	67	67	67	67	67
Archivador	10	315	32	32	32	32	32
Estante Metalico	10	140	14	14	14	14	14
Mesa Plastica	10	80	8	8	8	8	8
Inflables	10	5.000	500	500	500	500	500
TOTAL		13.230	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
INVERSIONES DIFERIDAS							
Software Contable	5	600	120	120	120	120	120
Adecuaciones	5	6.500	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300
Legalizacion	5	1.018	204	204	204	204	204
	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL		8.118	1.624	1.624	1.624	1.624	1.624

7.6 Informe de Gastos Generales

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S
RELACIÓN DE GASTOS DE FUNCIONAMIENTO
 En Años
EN MILES (\$000)

Gastos Administrativos	1	2	3	4	5
Honorarios	6.000	6.198	6.403	6.615	6.836
Impuestos	0	0	0	0	0
Arrendamiento	0	0	0	0	0
Seguros	3.600	3.719	3.842	3.969	4.102
Servicios Públicos	4.800	4.958	5.123	5.292	5.469
Servicios Transporte y Acarreos	0	0	0	0	0
Gastos Legales	3.000	3.099	3.202	3.308	3.418
Mantenimiento Reparaciones	2.400	2.479	2.561	2.646	2.734
Gastos de Viaje	0	0	0	0	0
Propaganda y Publicidad	0	0	0	0	0
Elementos de Aseo y Cafetería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Útiles y Papelería	1.800	1.859	1.921	1.985	2.051
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	0
Envases y Empaques	0	0	0	0	0
Comisiones Contado %	0	0	0	0	0
Imprevistos	4.800	4.958	5.123	5.292	5.467
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	27.600	28.511	29.455	30.429	31.444
% Comisiones sob/ vtas contado	0,00%	crédito	0,00%		
Incremento % gastos	3,30%	3,31%	3,31%	3,34%	



Gastos ventas	1	2	3	4	5
Honorarios	0	0	0	0	0
Impuestos	0	0	0	0	0
Arrendamiento	12.000	12.396	12.806	13.230	13.672
Seguros	0	0	0	0	0
Servicios Públicos	3.600	3.719	3.842	3.969	4.102
Servicios Transporte y Acarreos	3.000	3.099	3.202	3.308	3.418
Gastos Legales	2.400	2.479	2.561	2.646	2.734
Mantenimiento Reparaciones	0	0	0	0	0
Gastos de Viaje	0	0	0	0	0
Propaganda y Publicidad	13.200	13.636	14.087	14.553	15.039
Elementos de Aseo y Cafetería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Útiles y Papelería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	0
Envases y Empaques	1.800	1.859	1.921	1.985	2.051
Comisiones Contado %	0	0	0	0	0
Imprevistos	3.600	3.719	3.842	3.969	4.102
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	42.000	43.386	44.822	46.306	47.852
% Comisiones sob/ vtas contado	0,00%	crédito	0,00%		
Incremento % gastos	0,00%				

Costos indir. Fabricación	1	2	3	4	5
Honorarios	0	0	0	0	0
Impuestos	0	0	0	0	0
Arrendamiento	12.000	12.396	12.806	13.230	13.672
Seguros	0	0	0	0	0
Servicios Públicos	2.400	2.479	2.561	2.646	2.734
Servicios Transporte y Acarreos	0	0	0	0	0
Gastos Legales	0	0	0	0	0
Mantenimiento Reparaciones	0	0	0	0	0
Gastos de Viaje	0	0	0	0	0
Propaganda y Publicidad	5.376	5.553	5.737	5.927	6.125
Elementos de Aseo y Cafetería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Útiles y Papelería	1.200	1.240	1.281	1.323	1.367
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	0
Envases y Empaques	0	0	0	0	0
Comisiones Contado %	0	0	0	0	0
Imprevistos	0	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	22.176	22.908	23.666	24.449	25.266
% Comisiones sob/ vtas contado	0,00%	crédito	0,00%		
Incremento % gastos	0,00%				

SENSIBILIDAD

COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	1	2	3	4	5
105%	23.285	24.053	24.849	25.672	26.529



7.7 Flujo de Caja Proyectado

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S FLUJO DE CAJA PROYECTADO

En Años
EN MILES (\$000)

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ingresos por Ventas de Contado en el Periodo	0	192.624	338.682	480.445	595.433	707.904
Ingresos por Ventas a Crédito Al Inicio del Periodo		0	0	0	0	0
Caja inicial	0	16.588	78	74.059	214.197	397.430
Préstamo	23.436	0	0	0	0	0
Aporte de capital	14.500	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	37.936	209.212	338.761	554.504	809.630	1.105.333
EGRESOS						
Pago Compras de mercancías Contado en el periodo		62.964	109.275	154.731	190.766	226.799
Pago Compras de mercancías Crédito al Inicio del Periodo		0	0	0	0	0
costo de Personal Producción		0	0	0	0	0
Costos Indirectos De Fabricación		22.176	22.908	23.666	24.449	25.266
Gastos de funcionamiento		69.600	71.897	74.277	76.735	79.296
Gastos de personal		47.115	48.529	49.985	51.484	53.029
Amortización préstamo		3.112	3.753	4.527	5.460	6.585
Compra de activos fijos	13.230	0	0	0	0	0
Gastos de iniciación y montaje	8.118	0	0	0	0	0
Pago de intereses		4.166	3.525	2.751	1.818	693
Pagos de impuestos	0	0	4.816	30.371	61.487	86.766
TOTAL EGRESOS	21.348	209.134	264.701	340.308	412.200	478.434
SALDO FINAL EN CAJA	16.588	78	74.059	214.197	397.430	626.900



7.8 Estado de Resultados

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
 En Años
 EN MILES (\$000)

Concepto	1	2	3	4	5
Ventas estimadas					
Ingresos por ventas	192.624	338.682	480.445	595.433	707.904
TOTAL VENTAS	192.624	338.682	480.445	595.433	707.904
Costo de ventas	85.140	132.182	178.397	215.215	252.065
Utilidad Bruta	107.484	206.500	302.048	380.218	455.838
Gastos administrativos					
Nomina	32.544	33.520	34.526	35.562	36.629
Aportes sociales	14.571	15.009	15.459	15.923	16.400
Total gasto de personal	47.115	48.529	49.985	51.484	53.029
Gastos de funcionamiento	27.600	28.511	29.455	30.429	31.444
Impuesto de ICO	4.816	8.467	12.011	14.886	17.698
Depreciación	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Amortización	1.624	1.624	1.624	1.624	1.624
Gasto de intereses	4.166	3.525	2.751	1.818	693
Total gastos administrativos	87.121	92.455	97.625	102.042	106.287
Gastos de ventas					
Nomina	0	0	0	0	0
Aportes sociales	0	0	0	0	0
Total gasto de personal	0	0	0	0	0
Gastos de ventas	42.000	43.386	44.822	46.306	47.852
Total gastos de ventas	42.000	43.386	44.822	46.306	47.852
Total gastos	129.121	135.841	142.447	148.347	154.139
	67%	40%	30%	25%	22%
Utilidad operacional	-21.637	70.659	159.600	231.870	301.699
Utilidad después de ajustes por inflación	-21.637	70.659	159.600	231.870	301.699
Impuesto de Renta	0	21.904	49.476	71.880	93.527
Utilidad después de impuestos	-21.637	48.754	110.124	159.991	208.172
Reserva legal	0	4.875	11.012	15.999	20.817
Inversiones futuras	0	2.438	5.506	8.000	10.409
Utilidad por distribuir	-21.637	41.441	93.606	135.992	176.946
IMPUESTO RENTA	31%				
RESERVA LEGAL	10%				
OTRAS RESERVAS	5%				



7.9 Balance General

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S
BALANCE GENERAL PROYECTADO
 En Años
 EN MILES (\$000)

CUENTA CONTABLE	0	1	2	3	4	5
ACTIVO						
Corriente						
Caja y Bancos	16.588	78	74.059	214.197	397.430	626.900
Inventario	0	0	0	0	0	0
Cientes		0	0	0	0	0
Total Activo Corriente	16.588	78	74.059	214.197	397.430	626.900
Propiedad Planta y equipo	13.230	13.230	13.230	13.230	13.230	13.230
Depreciación Acumulada		1.800	3.601	5.401	7.201	9.002
Total Propiedad, Planta y Equipo	13.230	11.430	9.629	7.829	6.029	4.229
Otros Activos						
Diferidos ajustados	8.118	6.494	4.871	3.247	1.624	0
Amortización acumulada		0	0	0	0	0
Total Otros Activos	8.118	6.494	4.871	3.247	1.624	0
TOTAL ACTIVO	37.936	18.002	88.559	225.273	405.082	631.128
PASIVOS						
Cuentas por Pagar por Flujo caja		0	0	0	0	0
Cuentas por pagar	23.436	20.324	16.571	12.044	6.585	0
Impuestos por Pagar		4.816	30.371	61.487	86.766	111.224
Cuentas por Pagar proveedores		0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	23.436	25.140	46.942	73.532	93.350	111.224
PATRIMONIO						
Aportes de Capital	14.500	14.500	14.500	14.500	14.500	14.500
Reserva Legal		0	7.313	23.832	47.830	79.056
Utilidades del periodo		-21.637	41.441	93.606	135.992	176.946
Utilidades Acumuladas		0	-21.637	19.804	113.409	249.401
TOTAL PATRIMONIO	14.500	-7.137	41.617	151.742	311.732	519.904
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	37.936	18.003	88.560	225.273	405.083	631.129



7.10 Indicadores Financieros

7.10.1 Índices de Liquidez

SERVICIOS MULTIPLES PARA NIÑOS S.A.S
INDICADORES FINANCIEROS
En Años

1. INDICE DE LIQUIDEZ									
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	
Este indicador mide la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo.									
1.1. LIQUIDEZ CORRIENTE O CIRCULANTE									
RESULTADO	0,71	0,00	1,58	2,91	4,26	5,64	0,00	0,00	
1.2. PRUEBA O RAZÓN ÁCIDA									
RESULTADO	0,71	0,00	1,58	2,91	4,26	5,64	0,00	0,00	
1.3. SOLIDEZ									
RESULTADO	1,62	0,72	1,89	3,06	4,34	5,67	0,00	0,00	
1.4. CAPITAL DE TRABAJO NETO									
RESULTADO	-6.848,00	-25.061,47	27.116,81	140.664,94	304.079,40	515.675,60	0,00	0,00	

7.10.2 Índices de Endeudamiento

2. INDICES DE ENDEUDAMIENTO									
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	
Determinan cómo se está financiando la empresa y es muy importante para evaluar sus políticas crediticias.									
2.1. ENDEUDAMIENTO TOTAL									
RESULTADO	61,78%	139,65%	53,01%	32,64%	23,04%	17,62%	0,00%	0,00%	
2.3 APALANCAMIENTO TOTAL									
RESULTADO	161,63%	-352,24%	112,80%	48,46%	29,95%	21,39%	0,00%	0,00%	



7.10.3 Índices de Rentabilidad

3. ÍNDICES DE RENTABILIDAD								
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7
Miden la efectividad de la administración de la empresa para generar utilidades								
3.1. MARGEN BRUTO DE UTILIDAD								
RESULTADO	55,80%	60,97%	62,87%	63,86%	64,39%	0,00%	0,00%	
3.2. MARGEN NETO DE UTILIDAD								
RESULTADO	-11,23%	12,24%	19,48%	22,84%	25,00%	0,00%	0,00%	
3.3. PORCENTAJE DE COSTO DE VENTAS								
RESULTADO	44,20%	39,03%	37,13%	36,14%	35,61%	0,00%	0,00%	
3.4 PORCENTAJE DE GASTOS OPERACIONALES SOBRE VENTAS NETAS								
RESULTADO	67,03%	40,11%	29,65%	24,91%	21,77%	0,00%	0,00%	
3.5 RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO								
RESULTADO	-149,22%	285,80%	645,54%	937,86%	1220,30%	0,00%	0,00%	
3.6 RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL (ROI)								
RESULTADO	-120,19%	46,79%	41,55%	33,57%	28,04%	0,00%	0,00%	
3.7 VALOR ECONÓMICO AGREGADO EVA								
RESULTADO	-23.087	39.991	92.156	134.542	175.496	0	0	

7.10.4 TIR y VPN

ANÁLISIS FINANCIERO		RESULTADO
Tasa Interna de Retorno	(TIR)	123%
Valor Presente Neto	(VPN)	425.689
Tasa Interna de Oportunidad	(TIO)	10%
Relación Beneficio / Costo	(B/C)	10,19
Tasa verdadera de Rentabilidad	(TVR)	75%



7.11 Cronograma

Inversión del Proyecto			
	Porcentaje de Ejecución		
	25% (Semana 1-2)	75% (Semana 3-5)	100% (Semana 6-7)
Capital de Trabajo			\$16.874.000
Inversiones Fijas		\$16.550.000	
Inversiones Diferidas	\$8.118.000		
	\$8.118.000	\$16.550.000	\$16.874.000
Total, Inversión		\$41.542.000	



8. Factores Críticos

Factor Crítico	Estrategias o Alternativas Para Afrontarlos
1. Financiamiento	Solicitar la cooperación de programas de apoyo a emprendedores.
2. Ubicación Geográfica	Realizar un estudio detallado que facilite la elección de la ubicación con más posibilidades de acceso.
3. Talento Humano	Seleccionar personal cualificado para desarrollar actividades.



9. Impacto Económico, Social y Ambiental

Económico

Learning & Creating aportará con la creación de nuevos empleos en el sector de la educación y recreación, además de los empleos en el área administrativa, de esta forma contribuirá con el desarrollo económico inicialmente de la ciudad de Barranquilla.

Social

Se buscará garantizar que el talento humano reciba un trato digno, del mismo modo que reciban la compensación adecuada a la Ley por su labor, reconociendo que la clave para contar con un ambiente de trabajo saludable en una compañía es contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de todos los que hacen parte de ella. Además, se contribuirá a la comunidad realizando obras sociales y donaciones a niños que no cuenten con recursos para sus útiles escolares

Ambiental

Uno de los principales objetivos es proteger tanto como sea posible nuestro medio ambiente, como entidad joven y cuyo pilar es la educación, se debe educar impartiendo el ejemplo. L & C trabajará para mantener su huella ecológica lo más reducida posible, teniendo siempre presente los principios ambientales, tales como, las 3R de la ecología: reducir, reciclar y reutilizar.



10. Creatividad e Innovación

El centro de tutorías L & C se caracteriza por ser una empresa de servicios múltiples para niños, la cual se diferenciará de sus competidores por la comodidad que brindará a sus clientes al encontrar soluciones acordes a sus necesidades o preferencias en lo relacionado a sus procesos educativos, recreativos y decoración en un solo lugar.



11. Referencias

- Acero, M. & Hernández, L. (2012). *Plan de negocios para creación de empresa de Homework Solutions S.A.S* (tesis de Pregrado). Universidad EAN, Bogotá, Colombia.
- Alcaldía de Barranquilla. (2019). *Boletín Estadístico-2019*. <https://www.barranquilla.gov.co/educacion/actos-administrativos/informes/analisis-del-sector>
- Alcaldía de Barranquilla. (2019). *Presentación*. <https://www.barranquilla.gov.co/descubre/conoce-a-barranquilla/presentacion>
- Alcaldía de Barranquilla. (2020). *Localidades*. <https://www.barranquilla.gov.co/descubre/conoce-a-barranquilla/territorio>
- Alcaldía de Barranquilla. (2019). *Mapas*. <https://www.barranquilla.gov.co/descubre/conoce-a-barranquilla/mapas>
- Andía Valencia, Walter, & Paucara Pinto, Elizabeth (2013). *Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias*. *Industrial Data*, 16(1),80-84. [fecha de Consulta 5 de abril de 2021]. ISSN: 1560-9146. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81629469009>.
- Arias Montoya, Leonel, & Portilla De Arias, Liliana Margarita, & Acevedo Lozada, Carlos Alberto (2008). *Propuesta metodológica para la elaboración de planes de negocios*. *Scientia Et Technica*, XIV (40),132-135. [fecha de Consulta 5 de mayo de 2021]. ISSN: 0122-1701.
en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84920454025>
- Banco Mundial. (2020). *Impactos de la crisis del Covid 19 en la educación y respuestas de política en Colombia*. <http://pubdocs.worldbank.org/en/641601599665038137/Colombia-COVID-education-final.pdf>
- Cámara de comercio de Bogotá (2019). *Guía núm. 1. Constitución de una sociedad por acciones simplificada (SAS)*. <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Matricula-Mercantil/Guias-informativas-del-Registro-Mercantil/Guia-num.-1.-Constitucion-de-una-sociedad-por-acciones-simplificada-SAS> (p.1).
- Carmona, A., Murcia, L. & Torres, J. (2017). *Plan de negocio para la creación de una plataforma para el cuidado y asesoramiento de los niños*, Bogotá (tesis pregrado). Universidad de la Salle, Bogotá, Colombia
- Casas, R. (6 de abril de 2021). Inflación de Barranquilla en marzo fue de 0,65%: DANE. *El Heraldo*. <https://www.elheraldo.co/economia/inflacion-barranquilla-marzo-2021-806743>



- Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización de las Naciones Unidas para la Cultura, las Ciencias y la Educación. (2020). *La educación en tiempos de la pandemia de COVID-19*. 21p. Editorial UNESCO.
- Correa García, Jaime Andrés, & Ramírez Bedoya, Leidy Johana, & Castaño Ríos, Carlos Eduardo (2010). *La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial*. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, XVIII (1), 179-194. [fecha de Consulta 5 de agosto de 2021]. ISSN: 0121-6805. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90920479010>
- Culma, A. (26 de octubre de 2020). La educación en Colombia durante la pandemia. *Razón Pública*. <https://razonpublica.com/la-educacion-colombia-la-pandemia/>
- Cristancho Triana, Gerson Jaquin, & Ninco Hernández, Fabian Arley, & Cancino Gómez, Yezid Alfonso, & Alfonso Orjuela, Laima Catherine, & Ochoa Daza, Pedro Elías (2021). *Aspectos clave del plan de negocios para emprender en el contexto colombiano*. *Suma de Negocios*, 12(26), 41-51. [fecha de Consulta 5 de agosto de 2021]. ISSN: Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=609967056005>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2021). *Boletín Técnico Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) febrero de 2021*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>
- Economía y Negocios. (17 de octubre de 2019). Esta es la población definitiva de las capitales según el censo 2018. *El Tiempo*. <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/esta-es-la-poblacion-de-las-ciudades-capitales-de-colombia-en-el-censo-2018-4241>
- Fundesarrollo. (2021). *Análisis y perspectivas económicas del Atlántico*. <http://www.fundesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2021/03/Boletin-completo-3er-trimestre-2020-1.pdf>
- Fundesarrollo. (2020). *Análisis y perspectivas económicas del Atlántico*. <http://www.fundesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2021/03/Bolet%C3%ADn-completo-2020.pdf>
- Gaytán Cortés, Juan (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y Negocios*, (42), 131-140. [fecha de Consulta 5 de agosto de 2021]. ISSN: 1665-7039. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571864273008>



- Gómez, J. (2014). *Plan de Negocio para el proyecto de inversión “Divertilandia”:* una empresa de servicios de entretenimiento infantil en la ciudad de Cali (tesis de pregrado). Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali, Colombia.
- Isaza, L. (2015). Hacia una contextualización de las dificultades en el aprendizaje de la lectura y la escritura. *Revista Educación Y Pedagogía*, 13(31), 113-133.
<https://revistas.udea.edu.co/index.php/revistaeyp/article/view/24405>
- Rodríguez, C. (15 de octubre de 2014). *Bajo Rendimiento Escolar – ¿Cuáles son las Causas del fracaso escolar?*
<https://www.educapeques.com/escuela-de-padres/fracaso-escolar-bajo-rendimiento-escolar.html>
- Redacción Especiales (28 de febrero de 2021). Barranquilla, ciudad ideal para invertir. *El Espectador*.
<https://www.elespectador.com/especiales/barranquilla-ciudad-ideal-para-invertir/>
- Tasa de desempleo en Barranquilla en febrero de 2021 fue de 11%. (31 de marzo de 2021). *La Libertad*.
<https://diariolalibertad.com/sitio/2021/03/31/tasa-de-desempleo-en-barranquilla-en-febrero-de-2021-fue-de-11/>
- Vargas, Andrés (2002). *Modelo para la elaboración de un plan de negocios para las empresas pequeñas y medianas*. Estudios Gerenciales, (82),93-108. [fecha de Consulta 5 de mayo de 2021]. ISSN: 0123-5923.
Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21208205>
- Weinberger Villarán Karen (2009). *Plan de Negocios*. [fecha de Consulta 5 de mayo de 2021]. Disponible en
http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf



12. Anexos

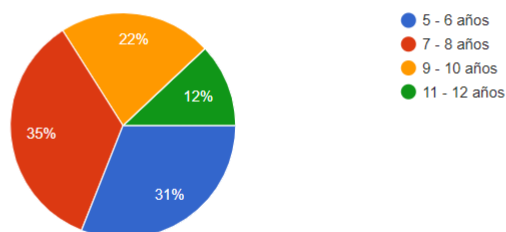


Learning & Creating

Encuesta realizada con fines académicos para conocer la opinión y aceptación con respecto a la creación de un Centro de Tutorías Escolares, Eventos Infantiles y Realización de Bosquejos Escolares.

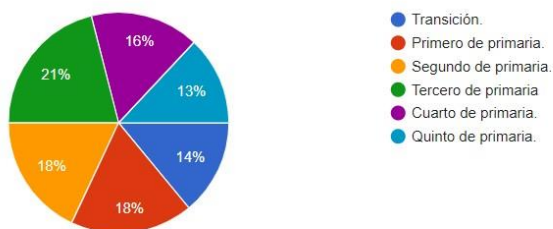
1. ¿En qué rango de edad se encuentra su hijo/a?

100 respuestas



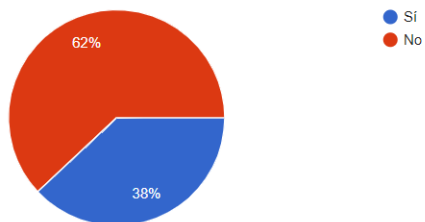
2. ¿Qué grado se encuentra cursando su hijo/a actualmente?

100 respuestas



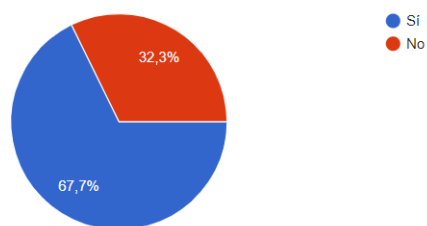
3. ¿Su hijo/a ha necesitado la ayuda de algún tutor al menos una vez a lo largo de su formación académica?

100 respuestas



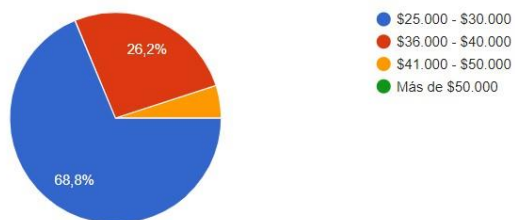
4. Si la respuesta a la anterior pregunta fue negativa ¿le gustaría solicitar servicios de acompañamiento para las actividades académicas de su hijo/a?

62 respuestas



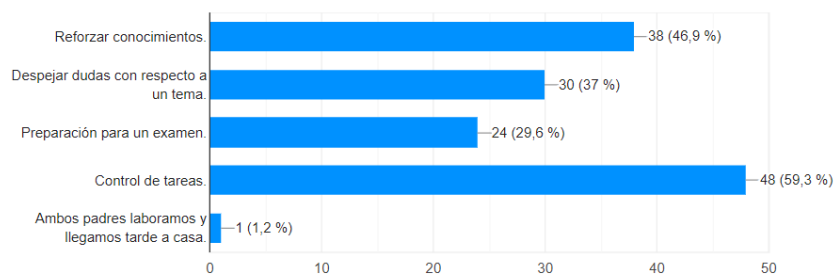
5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una hora de clase particular de forma presencial para su hijo/a?

80 respuestas



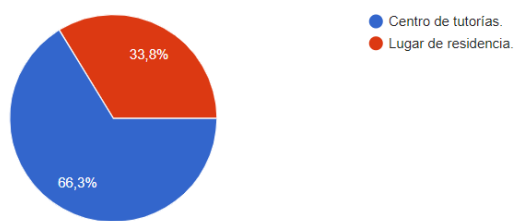
6. ¿Cuál sería o ha sido el motivo para recurrir a una clase particular para su hijo/a? (Puede seleccionar varias opciones)

81 respuestas



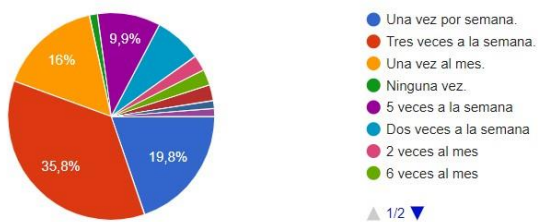
7. ¿En qué lugar prefiere que su hijo/a tome las clases de tutorías?

80 respuestas



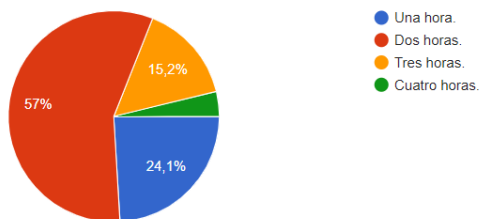
8. ¿Con qué frecuencia solicitarías o solicitas ayuda de un tutor para tu hijo/a?

81 respuestas



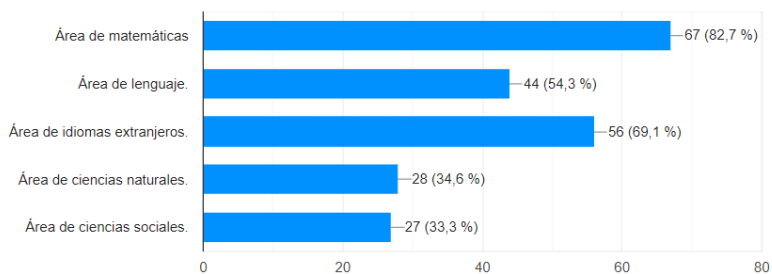
9. ¿Por cuantas horas solicitarías o solicitas ayuda de un tutor?

79 respuestas



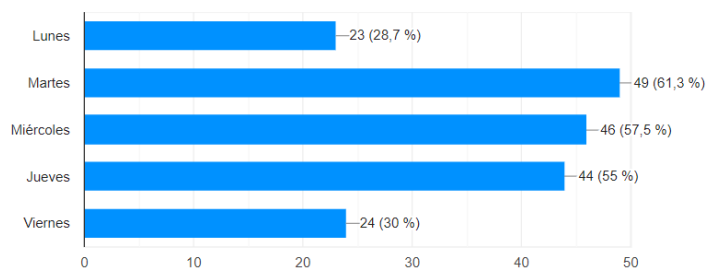
10. ¿En cuál o cuáles de las siguientes áreas su hijo/a requiere o ha requerido ayuda de un tutor?

81 respuestas



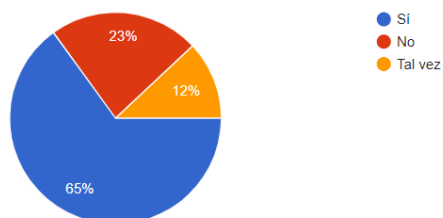
11. ¿En qué días le gustaría que su hijo/a tome una clase particular? (Puede seleccionar varias opciones)

80 respuestas



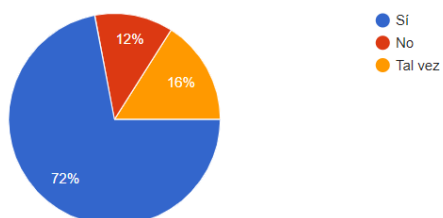
12. ¿Usted estaría interesado en adquirir servicios de recreación y animación para los eventos/fiestas infantiles?

100 respuestas



13. ¿Usted estaría interesado en adquirir servicios de realización de maquetas o manualidades escolares para su hijo/a?

100 respuestas



Nota. Encuesta realizada con la aplicación Google Formularios.

