



PERFIL DE NEGOCIO

Sebastián Escobar
Federico Rodríguez

Tabla de contenido

I. Naturaleza del proyecto	4
Introducción	
Tipo de Empresa	
Ubicación y Tamaño	
II. Descripción de la empresa	4
Misión	
Visión	
Propuesta de Valor	
III. Objetivos	5
Corto Plazo	
Mediano Plazo	
Largo Plazo	
IV. Perfil del emprendedor	7
V. Análisis del Sector	7
VI. Análisis del Mercado	8
VII. Estudio de Mercado	10
VIII. Segmentación del Mercado	14
IX. Análisis PESTEL	15
Entorno Político	
Entorno Económico	
Entorno Social	
Entorno Tecnológico	
Entorno Ecológico	
Entorno Legislativo	
X. Estrategias de distribución	18
XI. Estrategias de comunicación y promoción	18
XII. Estrategias de servicio	18
XIII. Descripción del proceso	19
XIV. Requerimientos	20
XV. Insumos y materiales de proceso productivo	21
XVI. Distribución en planta	21
XVII. Estructura Orgánica y Funciones	22
XVIII. Proceso de Gestión Humana	23
XIX. Aspectos Legales	23
XX. Sistema Contable de la Empresa	23
XXI. Estados financieros	25

XXII. Evaluación del proyecto.....	27
XXIII.	R
Referencias	28

Naturaleza del proyecto

Introducción

i *Neat* será una empresa que se consolidará en la ciudad de Bogotá y que brindará el servicio de limpieza de calzado utilizando productos biodegradables.

La idea de negocio nace para suplir las necesidades de nuestros clientes que desean tener su calzado impecable y que luzcan siempre como nuevos, además que desean solicitar el servicio a través de una aplicación de domicilios sin tener que preocuparse por salir de la comodidad de su hogar.

Tipo de Empresa

i *Neat* será una empresa prestadora de servicios de tipo Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S).

Ubicación y Tamaño

i Será una microempresa que se encontrará ubicada en la localidad de Usaquén en el norte de la ciudad de Bogotá en la Carrera 48 No 150A-31.

Descripción de la empresa

Misión

i Proveer a nuestros clientes un servicio a domicilio de la más alta calidad, mediante el uso de productos 100% biodegradables amigables con el medio ambiente.

Visión

i En 5 años, *Neat* será la empresa de limpieza eco-amigable más reconocida de la capital colombiana y expandirá sus servicios a otras ciudades cercanas.

Propuesta de Valor

i Nuestra propuesta de valor está enfocada en los siguientes puntos principales:

- Cómodo servicio a domicilio o cerca a su hogar.
- Uso de productos veganos amigables con el medio ambiente.
- Rapidez y calidad en nuestro servicio.



Objetivos

Corto Plazo

i En los primeros 3 meses:

Mercadeo:

- Neat se promocionará a través de las redes sociales, voz a voz y del pago publicitario en las aplicaciones de los aliados estratégicos (como Rappi).

Operacional:

- La operación iniciará en la localidad de Usaquén y se prestará el servicio solo para esta.

Administrativo:

- Contará con 2 miembros de la junta directiva, 1 Gerente y representante Legal, 1 Coordinador y 2 Colaboradores.

Mediano Plazo

 En el primer año:

Mercadeo:

- Neat se publicitará a través de las redes sociales y redes de avisos web como Google Adsense, Amazon Associates y otros servicios. Además, contará con más aliados estratégicos como Mr. Jeff, Rappi y otros.

Operacional:

- Neat contará con varios puntos en la ciudad. Se ubicará principalmente en la localidad de Usaquén, pero tendrá sucursales en Chapinero y Barrios Unidos.

Administrativo:

- Contará con 2 miembros de la junta directiva, 1 Gerente y representante Legal, 3 Coordinadores (Uno por oficina) y más de 30 Colaboradores.

Largo Plazo

 **Mercadeo:**

- Neat contratará pautas televisivas, espacios promocionados en Youtube, Instagram, Twitter y periódicos para difundir efectivamente sus productos y servicios permitiéndose ser una compañía multimodal de escala nacional.


Operacional:

- Neat apostará por un modelo de franquicias para posicionarse en otras ciudades del país expandiéndose con este modelo que genera utilidades más bajas pero que a su vez representan un menor riesgo.


Administrativo:

- Contará con 2 miembros de la junta directiva, Gerente y representante Legal, y más de 10 franquicias distribuidas por las principales ciudades del país que acudirán trimestralmente a búsquedas en innovación de la marca haciendo uso de la participación colectiva de empleados, franquiciados y clientes.

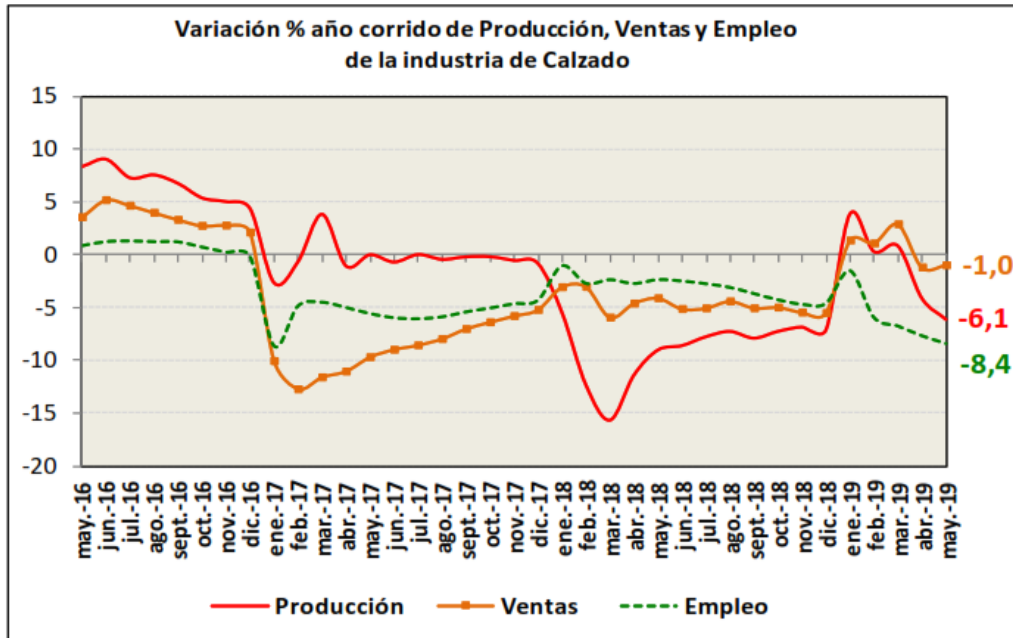
Perfil del emprendedor

-  La empresa está conformada por un equipo de especialistas emprendedores de la Universidad EAN, con una vasta experiencia en la gerencia de proyectos y más de 8 años de experiencia a nivel laboral y con 17 emprendimientos realizados.

Análisis del Sector

-  Según los datos de ACICAM (Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas), la producción y ventas reales de calzado entre enero y mayo de 2019, tuvieron variaciones del -6.1% y -1%, así como una caída en cuanto al empleo de 8.4%.

Así las cosas, lo que se ve como un sector estancado o en declive puede ser una oportunidad para el emprendimiento que se está presentando, pues quiere decir que las personas cada vez compran menos zapatos por lo que quieren que los que tienen se mantengan en el mejor estado posible.



Fuente: DANE. Elaboración ACICAM.

Análisis del Mercado

i Según Nielsen (Consultora que analiza los hábitos de la población), para la población millennial, los comentarios en una página pueden ser incluso más importantes que la trayectoria o fama de una marca. Si la idea es comprar un producto, lo primero que van a hacer es leer las opiniones de otros que ya hayan comprado en esa página o a ese vendedor. La transacción en gran parte va a depender de recomendaciones de otros usuarios.

Los millennials tienen poca tolerancia a la frustración, por eso a la hora de ofrecerles un servicio es importante tener en cuenta que son una generación donde la inmediatez es un valor. También lo es la flexibilidad, ellos prefieren no ajustarse a horarios y tienen que tener acceso a lo que desean en el momento en que lo desean.

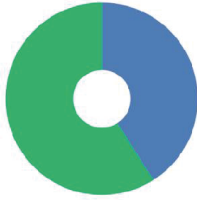
Otra de las condiciones que valora esta generación es la ecología, para un millennial que una empresa tenga actividades “eco friendly” le da un valor agregado, la mayoría se muestra preocupado por el medio ambiente, pero al mismo tiempo quieren los productos más innovadores y funcionales posibles.

En cuanto al poder adquisitivo, un estudio realizado por “El Periódico” de España, indica que el 66% de las personas entre 18 y 35 años logran ahorrar apenas una cuarta parte de sus ingresos, que alcanzan un promedio de 1.350 euros, aproximadamente el 19% menos que la media. Además, uno de cada cuatro cree que no podría vivir más de tres meses si no tuviera otro recurso que sus ahorros. Otro 40% estima que se mantendría entre tres y nueve meses con este dinero y apenas el 25% subsistiría más de un año

De acuerdo al Departamento Nacional de Estadística (DANE), para el mes de enero de 2019 la tasa de desempleo fue 12,8%, lo que representó un aumento de 1,0 puntos porcentuales respecto al mismo mes de 2018 (11,8%). La tasa global de participación se ubicó en 63,5% y la tasa de ocupación fue 55,3%. En el mismo mes del año anterior estas tasas fueron 63,2% y 55,8%, respectivamente. Las industrias en las que se perciben los salarios más competitivos son las de ciencias de la salud (56%), servicios financieros (46%) y petróleo y gas (48%). Pero en otras industrias que están en crecimiento, como en el sector de tecnología, se siguen percibiendo salarios por debajo del mercado, especialmente en las áreas de soporte e infraestructura tecnológica.

Estudio de Mercado

1. Estaría usted interesado en un servicio de lavado de calzado



Skipped: 0 Answered: 100

Si	59 %	59
No	41 %	41

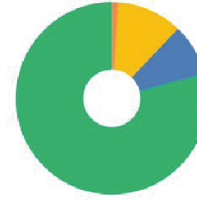
2. Como preferirías que fuera este servicio?



Skipped: 8 Answered: 92

Recolección y entrega a domicilio	70 %	64
Recolección y entrega en tienda	8 %	7
Recolección en tienda y entrega a domicilio	8 %	7
Servicio a domicilio (limpieza en tu hogar)	12 %	11
Otro (por favor especificar)		3 >

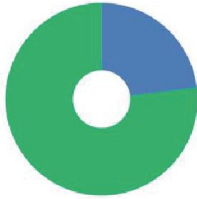
3. Cuanto estarías dispuesto a pagar por cada par de zapatos?



Skipped: 9 Answered: 91

15.000	79 %	72
18.000	9 %	8
20.000	11 %	10
22.000	0 %	0
25.000	1 %	1

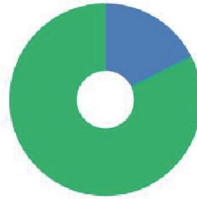
4. Programarías con anterioridad este servicio



Skipped: 9 Answered: 91

Si	77 %	70
No	23 %	21

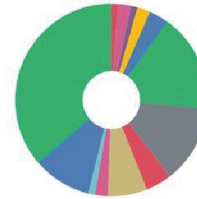
5. Adicionalmente estarías interesado en un servicio de recuperación extrema de calzado?



Skipped: 9 Answered: 91

Si	82 %	75
No	18 %	16

6. Para efectos de estudio, por favor indicar localidad de residencia



Skipped: 9 Answered: 91

Usaquén	36 %	33
Chapinero	10 %	9



En el estudio de mercado inicial, realizado a potenciales usuarios que estaban asociados al target inicial se denotan que las predicciones de primera instancia son correctas. Se halla que mas de la mita de los encuestados encuentran el es servicio de utilidad y de su interés, que el modelo de servicio ofertado es el de mayor interés

entre los encuestado, que el precio ofertado es el mayor recibido por el publico y dista de la competencia con un valor has 40% por debajo. Se detecta una alerta temprana en la oportunidad de desarrollar un app para posteriores crecimientos dado que lo usuarios pretende y buscarian e n su mayoría programar el servicio con atencion y sistematizar la recolecta y entrega de su calzado generandoun fenomenos de ingresos fijos mensuales para la compañía con el cual se podria despejar especulacion en la proyecciones de presupuesto. Fianalmente es importante resaltar que como tambien fue previsto se pode adosar una segunda linea de servicio especializada que tendra margenes mas importantes y sera de manera esporadica sin aumentar en medida significativa. Finalmente se ovbsefrva que el gruso del mercado se encuentra concentrado el las localidades de Usaquén y Chapinero por lo que a la competencia estar ubicada en chapinero se propone abrir plaza en Usaquen preferiblemente en el barrio cedritos para centralizar los clientes con los proveedores.

Que considera usted que ve mas la gente en su atuendo diario?

Answered: 47 Skipped: 0

RESPONSES (47) WORD CLOUD TAGS (0)

Apply to selected ▼ Filter by tag ▼

zapatos

Showing 20 responses for zapatos [Clear](#)

- Los zapatos
10/11/2019 5:15 PM [View respondent's answers](#) [Add tags](#) ▼
- Los zapatos
10/11/2019 5:15 PM [View respondent's answers](#) [Add tags](#) ▼
- Los zapatos
10/11/2019 5:16 PM [View respondent's answers](#) [Add tags](#) ▼
- Zapatos
10/11/2019 5:18 PM [View respondent's answers](#) [Add tags](#) ▼

Cuales son los servicios que utiliza para limpiar su calzado?

Answered: 47 Skipped: 0

RESPONSES (47) WORD CLOUD TAGS (0)

Apply to selected Filter by tag

nada ninguno

Showing 22 responses for nada ninguno [Clear](#)

<input type="checkbox"/>	Ninguno	10/11/2019 5:44 PM	View respondent's answers	Add tags
<input type="checkbox"/>	ninguno	10/11/2019 5:48 PM	View respondent's answers	Add tags
<input type="checkbox"/>	Ninguno	10/11/2019 5:54 PM	View respondent's answers	Add tags
<input type="checkbox"/>	Ninguno	10/11/2019 6:08 PM	View respondent's answers	Add tags

i Por otro lado, en el estudio de mercado posterior con el focus group se realza que el calzado y su presentación son significantes y que comúnmente no disponen de un método al que acudan frecuente mete para el aseo de estas prendas, donde para la mitad de la población invitada se valida la oportunidad en la necesidad de los potenciales usuarios que argumentan aún más el modelo de negocio presentado.

Análisis PESTEL

Entorno Político



Aspectos por considerar:

- Nuevas regulaciones y reformas tributarias como alivios en el impuesto de renta por los próximos siete años en apoyo de las actividades económicas que participen activamente de la economía naranja.
- Cambios de gobierno, y la incertidumbre que genera la actual situación del país con las búsquedas de cambios legislativos por protestas en Noviembre de 2019.
- Cambio en las normatividades actuales y en los lineamientos para la creación de empresa mayormente situado en el régimen simplificado donde se planea llevar acabo las primeras actividades comerciales de la presente propuesta.

Entorno Económico



Aspectos por considerar:

- Disminución del poder adquisitivo de nuestros clientes debido a una desaceleración de la economía nacional dada por la incertidumbre financiera y el la tasa de desempleo que asciende a 10.2% a nivel nacional.
- Aumento el dólar frente a la moneda nacional, lo que haría que la compra de maquinaria y de los productos como los detergentes biodegradables tengan una afectación donde se pase del escenario pesimista con una TRM de 3.600 pesos por dólar.
- Innovación en los productos ofrecidos por la empresa para diversificar el mercado como oportunidades en diferentes prendas que no usan lavado tradicional analizado por técnica de Oceano Azul y Oportunidad.

Entorno Social

Aspectos por considerar:

- Nuevos competidores o fortalecimiento de los actuales que por ejemplo cuentan con tres líneas de negocio que contempla no solamente servicios si no venta de artículos relacionados con el calzado.
- Estrategias innovadoras de marketing a través de redes sociales como herramientas del medio digital que permiten mitigar el impacto en los costos de publicidad por ser estrategias de bajo presupuesto.
- Consumidores cada vez más exigentes en cuanto a la velocidad y calidad del servicio solicitado por la incorporación de plataformas en los años recientes dentro de la cotidianidad del consumidor.

Entorno Tecnológico

Aspectos por considerar:

- Desarrollo de tecnologías más eficientes y amigables con el medio ambiente como los transportes impulsado por energía eléctrica que generan una oportunidad para reducir el impacto ambiental del transporte.
- Uso de herramientas tecnológicas (como aplicaciones móviles) para el posicionamiento del servicio y de la marca. Además del fortalecimiento de las alianzas estratégicas con empresas dominantes en este sector.
- Fortalecimiento de los programas provenientes del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones MINTIC. (Apps.co) y de más apoyos gubernamentales que dan cabida a una mayor utilidad para reinvertir y expandir la capacidad máxima instalada.

Entorno Ecológico

Aspectos por considerar:

- Endurecimiento de las normativas ambientales en el país como la reciente eliminación del uso de plásticos en el departamento de Boyaca que generan tendencias nacionales e inciden directamente en el empaquetado del calzado para su entrega.
- Políticas para las mejoras de la eficiencia de recursos con la posibilidad de acreditación como operación de negocio leed y el descuentos en puntos tributarios.
- Disminución de los residuos generados por el servicio prestado reutilizando el agua resultante de los procesos dando una economía más sostenible.

Entorno Legislativo

Aspectos por considerar:

- Nuevas legislaciones laborales y aquellas vigentes para evitar encuentros legales y garantizar el bienestar del empleado.
- Cambios en las normatividades existentes como la Ley 905 de 2004 (Relacionada promoción de micro, pequeña y mediana empresa) .
- Creación de nuevos fondos para el emprendimiento como el Fondo Emprender creado en el Decreto 934 de 2003. (Artículo 40 de la Ley 789 de 2002).
- Regulaciones competitivas.
- Regulaciones en la industria en materias de responsabilidad ambiental y social con posibles defensas de no participar completamente de la actividad económica “lavandería”

Estrategias de distribución

- i** La estrategia de distribución planteada será una alianza con una aplicación de domicilios (Rappi) que cuenta con más de 3 mil repartidores y cerca de un millón de usuarios y a través de whatsapp, en los teléfonos de contacto de *Neat*.

Estrategias de comunicación y promoción

- i** Las estrategias de comunicación serán principalmente a través de redes sociales y página web, sin embargo, se espera que la voz a voz también sea una fuente para conocer la empresa e interesarse en el servicio ofrecido.

En cuanto a las estrategias de promoción y en busca de fidelizar los clientes, se entregará una tarjeta de regalo para un servicio totalmente gratis al completar 5 servicios en máximo un año.

Se entregarán también cupones de descuento de 10% en el servicio por cada referido que pida un servicio con nosotros, el cual deberá entregar los datos de la persona que lo refirió para que el descuento se haga efectivo en el siguiente servicio.

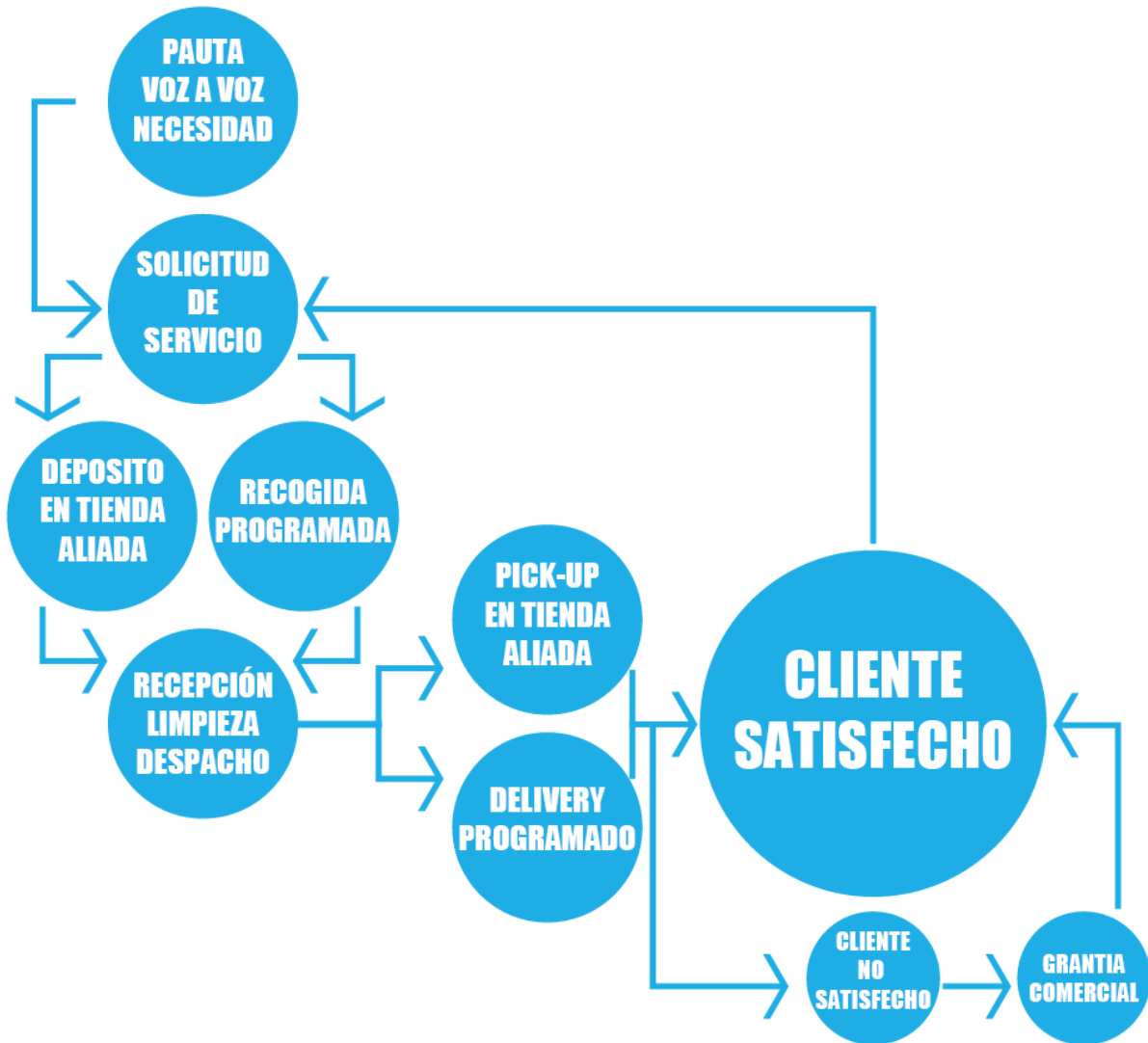
Estrategias de servicio

- i** Las estrategias de servicio serán:
 - Servicio a domicilio para recoger el calzado solicitado por vías telefónica o de aplicativo.
 - Tratamiento diferencial, según tipo de zapatos y material para evitar el pago o cobro de garantías comerciales, reclamos y demás inconvenientes con el cliente. .

Descripción del proceso

 El servicio estará regido por los estándares presentados a continuación

- El servicio proporcionado consta del lavado de zapatos usando detergentes biodegradables amigables con el ambiente.
- Todos los zapatos encargados serán identificados con un código único alfa numérico que proporcionará la fecha de recepción, la complejidad y el lugar de recepción.
- Se procederá a aplicar el servicio de manera inmediata a la recepción evitando embotellamiento de inventario en las áreas de recepción y operación.
- Se aplicarán inspecciones puntuales a cada zapato posterior al almacenamiento y previo al despacho.
- Se procederá inmediatamente a corregir fallos en el servicio por cuestiones propias de operación y/o bodegaje.
- Se prevé entregar los zapatos en bolsas reutilizables adquiridas por el cliente o en caso contrario, en bolsas biodegradables suministradas por la compañía.
- Se atenderán las garantías necesarias y se evaluará las acciones por tomar solo mediante de la comprobación real a reclamos no mayores a 24 horas posteriores a la entrega.



Requerimientos

i Según las capacidades esperadas de 1200 pares mensuales los requerimientos serán los siguientes:

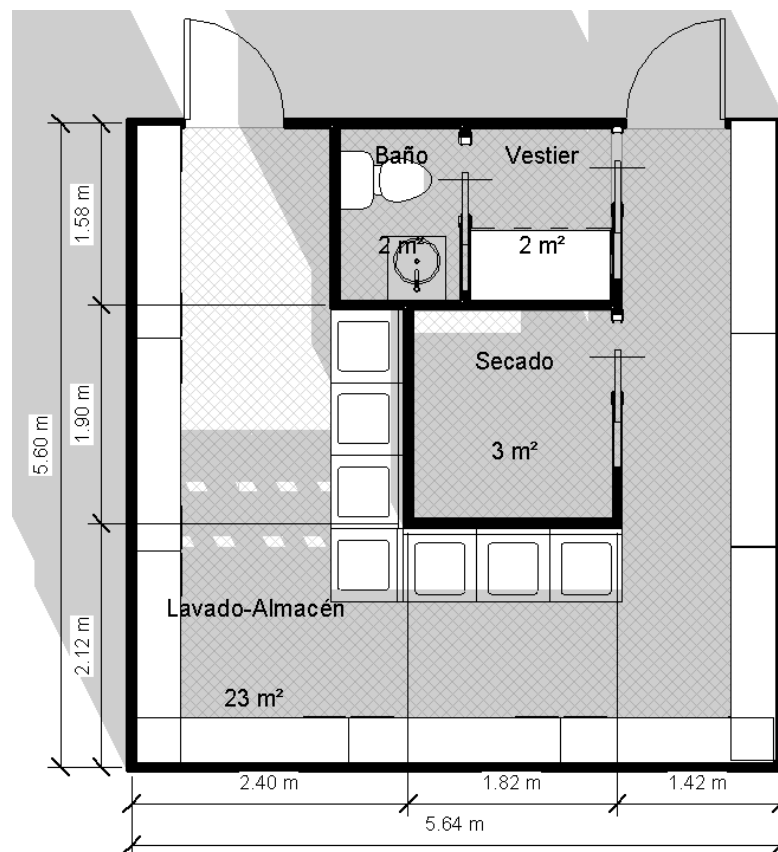
- 6 micro lavadoras en 3 ciclos diarios.
- 2 personas dedicadas a la limpieza, recepción y despacho de solicitudes.
- 15 puntos eléctricos.
- 10 puntos hidráulicos.

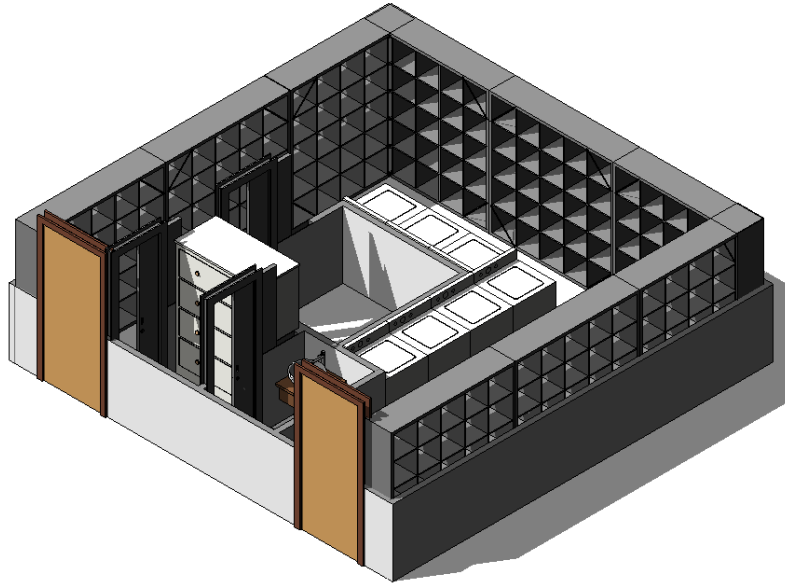
Insumos y materiales de proceso productivo

i Según las capacidades esperadas de 1200 pares mensuales los requerimientos serán los siguientes:

- 7 kg de Jabón líquido diario.
- 0.5 kg de desmanchador en polvo.
- 10,5 m³ de agua diaria.
- 6.500 kW diarios.

Distribución en planta

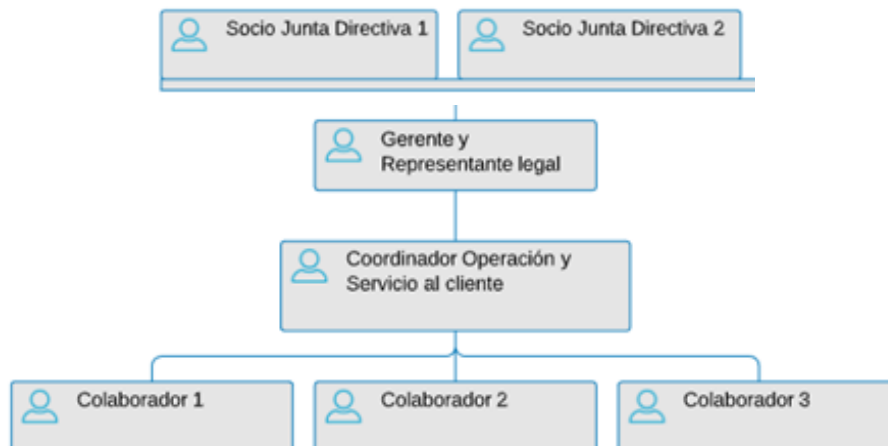




Estructura Orgánica y Funciones

El siguiente es el organigrama de la empresa:

- 2 miembros de la junta directiva.
- 1 gerente y Representante Legal.
- 1 coordinador de operación y Servicio al cliente.
- 3 colaboradores (al inicio).



Proceso de Gestión Humana

NOMBRE PROCESO	COMO SE EJECUTARÁ	RESPONSABLE
Selección	Se tercerizará el proceso de contratación por medio del servicio de empleo temporal	Gestión Humana
Incorporación	Una vez la temporal realice la selección del candidato más apropiado, ingresará a medio día de capacitación con el área encargada	Según requerimiento
Capacitación	Al ingresar se realizará una capacitación desde el área operativa y del área de servicio al cliente, luego, cada seis meses se realizará capacitaciones en servicio al cliente.	Coordinador de operación y servicio al cliente
Ambiente de trabajo	Ambiente laboral por teoría Ouchi's Z	Gerente General

Aspectos Legales

- Concepto Técnico - Visitas de Inspección Bomberos Bogotá.

Sistema Contable de la Empresa

- Quien lleva la contabilidad – El mismo gerente y representante legal llevara la contabilidad de la empresa.
- Software por utilizar- Siigo
- Capital requerido para el inicio del proyecto – 6 meses.

INVERSIÓN TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

TOTAL INVERSIONES **\$ 10,560,000.00**

TASA DE INT ANUAL CRÉDITO

15.39%

CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL

	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS	6.0	\$ 49,680,000.00
NÓMINAS	6.0	\$ 60,915,240.00
MARKETING MIX	6.0	\$ 3,600,000.00
GASTOS FIJOS	6.0	\$ 27,657,000.00
TOTAL		\$ 141,852,240.00

TOTAL INVERSIÓN **\$ 152,412,240.00**
 APORTE DE LOS EMPRENDEDORES **\$ 20,000,000.00**
 PRÉSTAMO A SOLICITAR **\$ 132,412,240.00**

CALCULO DEL PRÉSTAMO

AÑOS	CUOTA A PAGAR	ABONO A CAPITAL	INTERESES	SALDO DE LA DEUDA
0				\$ 132,412,240
2020	\$ -39,865,996	\$ -19,487,752	\$ 20,378,244	\$ 112,924,488
2021	\$ -39,865,996	\$ -22,486,918	\$ 17,379,079	\$ 90,437,570
2022	\$ -39,865,996	\$ -25,947,654	\$ 13,918,342	\$ 64,489,916
2023	\$ -39,865,996	\$ -29,940,998	\$ 9,924,998	\$ 34,548,918
2024	\$ -39,865,996	\$ -34,548,918	\$ 5,317,078	\$ -0

Estados financieros

- Balance general inicial proyectado

		BALANCE					
		AÑO 0	2020	2021	2022	2023	2024
		ACTIVO					
CAJA/BANCOS	\$	141,852,240.00	\$ 149,481,763.82	\$ 150,941,074.58	\$ 154,626,768.95	\$ 161,304,126.95	\$ 172,139,427.76
FIJO NO DEPRECIABLE	\$	-	-	-	-	-	-
FIJO DEPRECIABLE	\$	10,560,000.00	10,560,000.00	10,560,000.00	10,560,000.00	10,560,000.00	10,560,000.00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$	-	1,806,000.00	3,612,000.00	5,418,000.00	7,224,000.00	9,030,000.00
ACTIVO FIJO NETO	\$	10,560,000.00	8,754,000.00	6,948,000.00	5,142,000.00	3,336,000.00	1,530,000.00
TOTAL ACTIVO	\$	152,412,240.00	158,235,763.82	157,889,074.58	159,768,768.95	164,640,126.95	173,669,427.76
		PASIVO					
Impuestos X Pagar	\$	0	8,352,721.2	15,658,996.5	24,842,021.5	36,330,099.0	50,710,911.2
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	-	8,352,721.2	15,658,996.5	24,842,021.5	36,330,099.0	50,710,911.2
Obligaciones Financieras	\$	132,412,240.00	112,924,487.56	90,437,570.02	64,489,915.86	34,548,917.74	(0.00)
PASIVO	\$	132,412,240.00	121,277,208.73	106,096,566.52	89,331,937.38	70,879,016.78	50,710,911.16
		PATRIMONIO					
Capital Social	\$	20,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00
Utilidades del Ejercicio	\$	0	16,958,555.1	31,792,508.1	50,436,831.6	73,761,110.2	102,958,516.6
TOTAL PATRIMONIO	\$	20,000,000.00	36,958,555.10	51,792,508.06	70,436,831.57	93,761,110.17	122,958,516.60
TOTAL PAS + PAT	\$	152,412,240.00	158,235,763.82	157,889,074.58	159,768,768.95	164,640,126.95	173,669,427.76
CUADRE (ACT = PAS+PAT)	\$	-	-	-	-	-	-

- Estado de pérdidas y de ganancias proyectado flujo de caja presupuestados.

		ESTADO DE RESULTADOS				
		2020	2021	2022	2023	2024
VENTAS	\$	331,200,000.0	\$ 370,215,360.0	\$ 417,658,458.4	\$ 475,504,154.9	\$ 546,494,072.2
COSTO VENTAS	\$	99,360,000.0	112,674,240.0	128,955,667.7	148,943,796.2	173,593,994.4
UTILIDAD BRUTA	\$	231,840,000.0	257,541,120.0	288,702,790.7	326,560,358.7	372,900,077.7
GASTOS ADTIVOS Y VTAS	\$	121,830,480.0	126,094,546.8	130,507,855.9	135,075,630.9	139,857,308.2
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$	55,314,000.0	57,249,990.0	59,253,739.7	61,327,620.5	63,498,618.3
OTROS GASTOS	\$	7,200,000.0	7,560,000.0	7,938,000.0	8,334,900.0	8,751,645.0
DEPRECIACIÓN	\$	1,806,000.0	1,806,000.0	1,806,000.0	1,806,000.0	1,806,000.0
UTILIDAD OPERATIVA	\$	45,689,520.0	64,830,583.2	89,197,195.1	120,016,207.3	158,986,506.2
GASTOS FINANCIEROS	\$	20,378,243.7	17,379,078.6	13,918,342.0	9,924,998.1	5,317,078.4
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$	25,311,276.3	47,451,504.6	75,278,853.1	110,091,209.2	153,669,427.8
IMPUESTOS	\$	8,352,721.2	15,658,996.5	24,842,021.5	36,330,099.0	50,710,911.2
UTILIDAD NETA	\$	16,958,555.1	31,792,508.1	50,436,831.6	73,761,110.2	102,958,516.6

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:

CAPITAL INVERTIDO

	AÑO 0	2020	2021	2022	2023	2024
Activos Corrientes	\$ 141,852,240	\$ 149,481,764	\$ 150,941,075	\$ 154,626,769	\$ 161,304,127	\$ 172,139,428
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 8,352,721	\$ 15,658,997	\$ 24,842,022	\$ 36,330,099	\$ 50,710,911
KTNO	\$ 141,852,240	\$ 141,129,043	\$ 135,282,078	\$ 129,784,747	\$ 124,974,028	\$ 121,428,517
Activo Fijo Neto	\$ 10,560,000	\$ 8,754,000	\$ 6,948,000	\$ 5,142,000	\$ 3,336,000	\$ 1,530,000
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 1,806,000	\$ 3,612,000	\$ 5,418,000	\$ 7,224,000	\$ 9,030,000
Activo Fijo Bruto	\$ 10,560,000	\$ 10,560,000	\$ 10,560,000	\$ 10,560,000	\$ 10,560,000	\$ 10,560,000
Total Capital Operativo Neto	\$ 152,412,240	\$ 149,883,043	\$ 142,230,078	\$ 134,926,747	\$ 128,310,028	\$ 122,958,517

CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE

EBIT	\$ 45,689,520.0	\$ 64,830,583.2	\$ 89,197,195.1	\$ 120,016,207.3	\$ 158,986,506.2
Impuestos	\$ 15,077,541.6	\$ 21,394,092.5	\$ 29,435,074.4	\$ 39,605,348.4	\$ 52,465,547.0
NOPLAT	\$ 30,611,978.4	\$ 43,436,490.7	\$ 59,762,120.7	\$ 80,410,858.9	\$ 106,520,959.2
Inversión Neta	\$ -2,529,197.3	\$ -7,652,964.6	\$ -7,303,330.6	\$ -6,616,719.5	\$ -5,351,511.3
Flujo de Caja Libre del período	\$ 28,082,781	\$ 35,783,526	\$ 52,458,790	\$ 73,794,139	\$ 101,169,448

Referencias

- Bancolombia. (s.f.). 5 beneficios de la Ley Naranja para los emprendedores colombianos. Recuperado 1 noviembre, 2019, de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/innovacion/economia-digital/beneficios-ley-naranja>
- Chang Echeandia, David Bratzo; García Guerrero, Verónica Paola; Navarrete Remicio, Jesús Edgar Steve. (2019, 28 marzo). Lavandería de zapatillas Sneak Wash. Recuperado 22 septiembre, 2019, de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625394/Chang_ed.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- DANE. (s.f.). Censo Nacional de Población y Vivienda 2018. Recuperado 15 octubre, 2019, de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivienda-2018>
- Dinero. (s.f.). Rappi: Noticias económicas de Rappi. Recuperado 2 noviembre, 2019, de <https://www.dinero.com/noticias/rappi/4728>
- Dinero. (2019, 28 marzo). Clean Rabbit: el emprendimiento que lava tenis a domicilio. Recuperado 5 noviembre, 2019, de <https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/limpieza-de-tenis-a-domicilio-en-bogota-historia-de-clean-rabbit/268926>
- Ministerio de las TIC. (2019a, 11 marzo). Noticias Min TIC. Recuperado 19 octubre, 2019, de <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Atencion-al-Publico/Informacion-para/Emprendedores/>
- Ministerio de las TIC. (2019b, 11 marzo). Noticias Min TIC. Recuperado 19 octubre, 2019, de <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Normatividad/Decreto-Unico-Sector-TIC/>

- RAPPI. (s.f.). Legal | Rappi Colombia | Términos y Condiciones de Uso de Plataforma "Rappi". Recuperado 8 octubre, 2019, de <https://legal.rappi.com/colombia/terminos-y-condiciones-de-uso-de-plataforma-rappi-2/>