



**PLAN DE NEGOCIO PARA CREACIÓN DE EMPRESA
DE HOMEWORK SOLUTIONS SAS**

Mariluz Acero Mora

Liliana Hernández Laguna

UNIVERSIDAD EAN
FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES
LENGUAS MODERNAS
BOGOTÁ, D.C. 2012



**PLAN DE NEGOCIOS PARA CREACIÓN DE EMPRESA
DE HOMEWORK SOLUTIONS S.A.S**

Trabajo de Grado para Obtener al Título de
Profesionales en Lenguas Modernas

DIRECTOR: Carlos Salcedo
M.S. Desarrollo Económico

Mariluz Acero Mora
Liliana Hernández Laguna

UNIVERSIDAD EAN
FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES
LENGUAS MODERNAS
BOGOTÁ, D.C. 2012

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer inicialmente a Dios, por darnos la sabiduría, paciencia y constancia para poder realizar este proyecto.

Agradecemos a nuestras familias las cuales nos han seguido paso a paso en el desarrollo de esta carrera y nos brindaron el apoyo necesario para poder alcanzar esta gran meta.

A nuestro director de tesis Carlos Salcedo quien nos dio las bases, la asesoría y la ayuda que necesitábamos para culminar este proyecto con éxito, este trabajo esta principalmente dedicado a este excelente docente y gran ser humano. Hoy agradecemos el haber podido trabajar con él como tutor para nuestro proyecto de grado, ya que su ayuda y conocimientos fueron fundamentales para la elaboración y sustentación del mismo.

También agradecemos a cada uno de los docentes que participaron en el desarrollo de profesional durante la carrera.

Finalmente, hoy hemos alcanzado una de las metas más importantes en nuestra vida y por esto queremos agradecerles a todos las personas que participaron en este proceso.

GRACIAS

Mariluz Acero

Liliana Hernández

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| 1. INTRODUCCION | 1 |
| 2. RESUMEN EJECUTIVO | 2 |
| 3. OBJETIVOS | 3 |
| OBJETIVO GENERAL | 3 |
| OBJETIVOS ESPECIFICOS | 3 |
| 3.1 Objetivos a corto plazo..... | 3 |
| 3.2 Objetivos a mediano plazo..... | 3 |
| 3.3 Objetivos a largo plazo..... | 4 |
| 4. JUSTIFICACION | 5 |
| 5. ESTUDIO DE MERCADO | 6 |
| 5.1 Análisis Del Sector Educativo informal. | |
| 5.2 Competencia | |
| 5.2.1 Dofa de la Competencia..... | 10 |
| 5.2.2 Conclusiones del Análisis de Competencia..... | 12 |
| 5.3 Estudio de Mercado..... | 13 |
| 5.3.1 Mercado Objetivo..... | 13 |
| 5.3.2 Características del mercado objetivo..... | 13 |
| 5.3.3 Estimación del Mercado Objetivo..... | 14 |
| 5.3.4 Herramienta de la Información del Mercado Objetivo..... | 14 |
| 5.3.5 Resultados de la herramienta de Información..... | 15 |
| 5.3.6 Conclusiones de la Herramienta de Información Aplicada..... | 32 |
| 5.4 Estrategia del Servicio | 34 |
| 5.5 Estrategia de Precio..... | 35 |

| | |
|---|-----------|
| 5.7 Estrategia de Promoción..... | 36 |
| 6 ESTUDIO OPERACIONAL..... | 39 |
| 6.1 Proceso de Producción..... | 40 |
| 6.1.2 Etapas del Proceso..... | 40 |
| 6.2 Mano de Obra Requerida..... | 41 |
| 6.2.1 Capacidad de Producción de la mano de obra en unidades de producto..... | 41 |
| 6.3 Bienes de Capital Requerido..... | 41 |
| 6.4 Materia Prima y Componentes Requeridos..... | 42 |
| 6.4.1 Materia Prima y Componentes Requeridos por unidad de Producto..... | 42 |
| 6.5 Espacio Requerido..... | 42 |
| 6.5.1 Plano del lugar..... | 43 |
| 6.6 Abastecimiento..... | 44 |
| 6.6.1 Factores de Elección de Proveedores..... | 44 |
| 6.6.2 Proveedores..... | 44 |
| 6.6.3 Periodicidad en Compras..... | 44 |
| 7 ESTUDIO ORGANIZACIONAL..... | 44 |
| 7.1 Nombre de la Empresa..... | 44 |
| 7.2 Tipo de la Sociedad y sus Características..... | 45 |
| 7.3 Misión..... | 46 |
| 7.4 Visión..... | 46 |
| 7.5 Logo..... | 46 |
| 7.6 Slogan..... | 46 |
| 7.7 Valores Corporativos..... | 46 |
| 7.8 Requerimientos de la Creación de Empresa..... | 46 |
| 7.8.1 Pasos, costos y documentación ante la Cámara de Comercio..... | 47 |

| | |
|---|-----------|
| 7.8.2 Pasos, costos y documentación ante la Dian..... | 52 |
| 7.8.3 Pasos, costos y documentación ante el Distrito..... | 50 |
| 7.9 Requerimientos de Operación de la Empresa..... | 53 |
| 7.10 Recursos Humanos..... | 55 |
| 7.10.1 Cargos, perfiles y responsabilidades..... | 56 |
| 7.10.2 Proceso de Búsqueda..... | 57 |
| 7.11 Organigrama..... | 57 |
| 7.12 Dofa de la Empresa..... | 58 |
| 8. ANALISIS FINANCIERO..... | 59 |
| 8.1 Inversión Inicial..... | 59 |
| 8.1.1 Constitución del Capital..... | 60 |
| 8.2 Proyección de Ventas..... | 61 |
| 8.3 Costos..... | 62 |
| 8.3.1 Mano de Obra..... | 62 |
| 8.3.2 Materia Prima y Componentes..... | 62 |
| 8.4 Balance General..... | 63 |
| 8.5 Flujo de Caja..... | 64 |
| 8.6 Estado de Resultados..... | 65 |
| 8.7 Indicadores Financieros..... | 65 |
| 8.7.1 TIR..... | 65 |
| 8.7.2 VAN..... | 65 |
| 8.8 Conclusiones Financieras..... | 66 |
| 9. Responsabilidad Social Empresarial..... | 67 |
| 10. Conclusiones..... | 67 |
| 11. Anexos..... | 68 |

INDICE DE FIGURAS

- Figura 1.** Análisis DOFA de la competencia aplicado a Independientes
- Figura 2.** Análisis DOFA de la competencia aplicado a Asesorías en tareas.com
- Figura 3.** Análisis DOFA de la competencia aplicado a Kumon
- Figura 4.** Hijos académicamente activos en el colegio.
- Figura 5.** Servicios de asesorías de tareas.
- Figura 6.** Calidad de Servicio.
- Figura 7.** Tiempo
- Figura 8.** Calidad del profesional.
- Figura 9.** Cumplimiento
- Figura 10** Mejora del rendimiento académico.
- Figura 11.** Razones por las cuales se contrata el servicio.
- Figura 12.** Importancia en la participación de profesionales para las asesorías.
- Figura 13.** Idiomas estudiados en la actualidad.
- Figura 14.** Idioma alterno.
- Figura 15.** Asignatura con mayor énfasis en la asesoría.
- Figura 16.** Zona de preferencia.
- Figura 17.** Lugar de preferencia.
- Figura 18.**Horario de preferencia.
- Figura 19.**Metodo para buscar asesoría.
- Figura 20.** Interés en contratar el servicio.
- Figura 21.** Diagrama del Proceso
- Figura 22.** Plano del Lugar
- Figura 23.** Análisis DOFA de la empresa Homework Solutions SAS.

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Información Estadística DANE

Tabla 2. Valores establecidos para clientes ordinarios

Tabla 3. Costos legales de constitución

Tabla 4. Inversión Inicial

Tabla 5. Proyección de Ventas

Tabla 6. Mano de Obra

Tabla 7. Materia prima y componentes

Tabla 8. Balance General

Tabla 9. Flujo de Caja

Tabla 10. Estados de Resultados

GUIA DE PLAN DE NEGOCIO PARA CREACIÓN DE EMPRESAS

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de grado presenta un plan de negocios para la creación de una empresa de prestación de servicios de asesorías educativas a estudiantes de colegio llamada Homework Solutions SAS. El plan de negocios consta de cuatro partes que estudian los diferentes aspectos que se requieren para la creación de una empresa: mercados, operaciones, administrativo y financiero.

El análisis de mercados muestra un estudio del sector, del cliente y de la competencia de la empresa. Para el estudio del sector se tomaron cifras del sector de educación informal que es aquel al cual pertenece la empresa; para estudiar al cliente se diseñó y aplicó una encuesta cuyos resultados son parte del estudio; finalmente se realizó un estudio de la competencia mediante un análisis DOFA. Los resultados de dichos estudios se utilizaron para diseñar las estrategias de producto, precio, promoción y plaza, las cuales se muestran en este trabajo de grado.

EL estudio operacional muestra los procesos que se deben llevar a cabo por la empresa para la producción del servicio ofrecido; igualmente se muestran la descripción del lugar donde va a operar la empresa y las herramientas necesarias para desarrollar cada una de las asesorías.

El estudio administrativo muestra la imagen corporativa de la empresa, la forma de estructura organizacional, los requisitos legales para que la empresa esté legalmente constituida desde el primer momento. Igualmente, se hace un estudio del personal necesario para la correcta operación de la empresa.

Finalmente el estudio financiero muestra el análisis de inversión, ingresos y costos tanto de creación como de operación de la empresa. En este análisis se tienen en cuenta los indicadores financieros de TIR y VAN que se deben tener en cuenta para decidir acerca de la inversión en el proyecto.

2. RESUMEN EJECUTIVO

Homework Solutions S.A.S, será una empresa de servicios dedicada a brindar asesorías de tareas y trabajos bilingües con soluciones al instante sin que los padres de familia tengan que pagar por meses o semestres. Esta previsto que dicha empresa empiece operaciones en el mes de agosto de 2012. Homework Solutions S.A.S, trabajará en su sede principal ubicada al norte de la ciudad de Bogotá, donde además de sus oficinas para el área administrativa contara con unas sala de espera, una sala equipada con mesas de trabajo y un tablero para ejercicios, también tendrán una sala con acceso a internet y una cafetería, la empresa también trabajará a domicilio inicialmente en la zona norte y oriente de la ciudad para tener mayor oportunidad de cumplimiento y en los colegios que contraten los servicios en sus instalaciones.

El mercado potencial de Homework Solutions S.A.S son los alumnos de colegios bilingües ubicados en la zona norte de la ciudad de Bogotá que requieran refuerzos de sus tareas tanto en español como en diferentes idiomas.

Homework Solutions S.A.S. es un proyecto gestionado por Mariluz Acero Mora y Liliana Hernández Laguna, estudiantes de último semestre del Programa de Lenguas Modernas de la Universidad EAN. Como parte de su formación académica y laboral las gestoras del proyecto tienen experiencia en emprendimiento, manejo de diversas lenguas modernas, servicio al cliente, traducción, comunicación organizacional y gestión empresarial.

La inversión inicial de Homework Solutions S.A.S. es de \$30.000.000 Las ventas del primer año ascienden a \$200.000.000 de pesos y la utilidad final el primer año de operaciones es de

\$69.056.133 de pesos. La Tasa Interna de Retorno es de **347,08 %** y el VAN es de **\$210.513.157**, indicadores de rentabilidad atractivos para los inversionistas.

3. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios que mida la viabilidad de la creación de una empresa de asesorías de tareas y trabajos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Desarrollar un estudio de mercado por medio del cual se encuentren las necesidades específicas de asesorías de tareas y trabajos bilingües de los padres de familia para sus hijos.
- Realizar un estudio financiero que muestre proyecciones realistas de ventas y gastos que conlleve la apertura y funcionamiento a cinco años de Homework Solutions S.A.S.
- Realizar un estudio organizacional con el que se determinen los aspectos legales y administrativos que permitan el alcance de los objetivos de Homework Solutions S.A.S.

3.1 OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- Crear la empresa e iniciar operaciones en el mes de enero de 2013.
- Contratar los servicios de asesorías con 5 de los más grandes colegios de la ciudad
- Brindar la primera temporada de cursos vacacionales en reforzos de idiomas en las temporadas de mitad y fin de año.

3.2 OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

- Contratar los servicios de asesorías con 20 de los colegios más grandes y reconocidos en Bogotá.
- Realizar semanalmente 80 asesorías de tareas en las instalaciones de la empresa.

- Brindar cursos vacacionales en refuerzo de idiomas para los colegios de calendario A y Calendario B de la ciudad de Bogotá.

3.3 OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- Ofrecer asesorías de trabajos bilingües para educación superior.
- Contratar los servicios de asesorías con 50 de los principales colegios en Bogotá.
- Explorar el mercado de las asesorías de tareas y trabajos bilingües a nivel nacional.

4. JUSTIFICACIÓN

Homework Solutions S.A.S, se crea debido a la necesidad que tienen los padres de familia y estudiantes de colegios con énfasis en idiomas, por tener una ayuda externa con las tareas, debido a que muchas veces el nivel académico no es el esperado o el exigido por el plantel educativo, esto se debe a la falta de refuerzo en el idioma y por la falta de tiempo por parte de los padres para prestar más atención en la elaboración de tareas de sus hijos y el cumplimiento de las mismas. Los altos costos de la educación de los estudiantes de colegios con énfasis en idiomas como por ejemplo el colegio George Washington School y el Colegio Mayor de los Andes, entre otros, instituciones las cuales tiene un alto nivel académico y un gran exigencia académica para poder mantener su reconocimiento y trayectoria a nivel institucional.

Por otro lado, los altos costos que deben asumir los padres de familia en la pensión mensual que cobran instituciones como el Gimnasio Los Pinos y Colegio New York, los cuales pueden oscilar entre 1.200.000 y 1.500.000 los llevan a buscar nuevas alternativas para que sus hijos sostengan un buen promedio académico y de esta forma evitar el pago de años escolares perdidos, debido a la falta de refuerzo en el conocimiento de los alumnos. Los colegios con los que se tiene proyectado trabajar son muy exigentes en el nivel académico lo que conlleva a que los padres busquen diferentes recursos para que sus hijos estén en el nivel esperado.

Los proyectos de la ciudad para ser en el 2020 una Bogotá bilingüe han incrementado la apertura de colegios privados con énfasis en idiomas y la enseñanza de los mismos en los colegios distritales.

Se quiere aprovechar la oportunidad para crear una empresa apoyados en el enfoque emprendedor brindado por la Universidad durante toda la carrera, el cual impulsa al estudiante hacia un camino empresarial, gracias al conocimiento adquirido y llegar a ser una empresa con una comunicación organizacional idónea administrada de una forma correcta basada en los conocimientos y experiencias adquiridas.

5. ESTUDIO DE MERCADOS

5.1 ANÁLISIS DEL SECTOR EDUCACIÓN INFORMAL

El sector de la economía al cual pertenece Homework Solutions S.A.S es el de la educación informal. El código CIIU de dicha actividad es el 8060 y hace parte del sector terciario de la economía en Colombia.

El ministerio de Educación mediante La Ley 1064 de 2006, reemplaza la denominación no formal por Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano. Los Programas de Idiomas Decreto 3870 de 2006 Adopción de la referencia Internacional Marco Común Europeo De Referencia Para las Lenguas: Aprendizaje, Enseñanza, Evaluación, como el sistema de referencia para los procesos de aprendizaje, enseñanza y evaluación.

Fuente <http://www.mineducacion.gov.co/1621/w3-channel.html>

TABLA 1. Información Estadística DANE

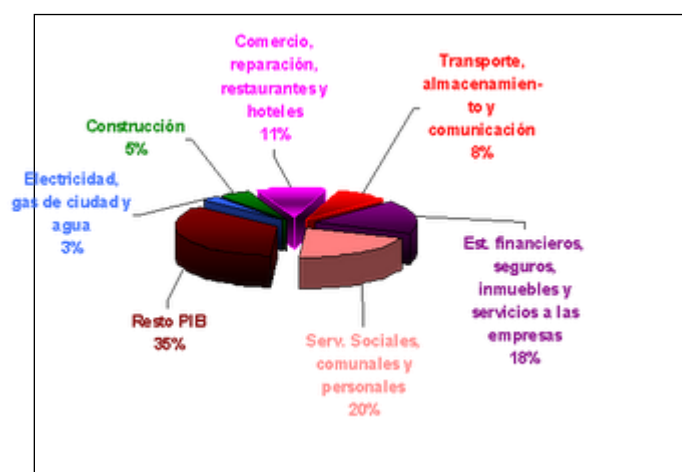
| | | DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA | | INFORMACIÓN ESTADÍSTICA | | |
|---|-----------|---|-----------|-------------------------|-----------|--------------|
| Colombia. Total de personas de 5 a 11 años por sexo, según asistencia a cursos o talleres de educación informal | | | | | | |
| Asistencia a taller o curso en educación informal | Total | | Hombre | | Mujer | |
| | Personas | Proporción % | Personas | Proporción % | Personas | Proporción % |
| Total | 4.536.796 | 100,00 | 2.307.813 | 50,87 | 2.228.983 | 49,13 |
| c.v.e.% | 12,76 | 0,00 | 12,96 | 1,88 | 12,84 | 1,95 |
| Si | 1.287.099 | 28,37 | 571.487 | 12,60 | 715.612 | 15,77 |
| c.v.e.% | 17,40 | 6,86 | 21,17 | 11,68 | 15,76 | 6,13 |
| No | 3.249.697 | 71,63 | 1.736.326 | 38,27 | 1.513.371 | 33,36 |
| c.v.e.% | 11,54 | 2,72 | 11,51 | 4,08 | 12,23 | 3,51 |

Fuente: DANE – Encuesta de Consumo Cultural 2010

La tabla muestra el número de personas entre 5 y 11 años de edad, por sexo que asisten a cursos o talleres de educación informal y se observa que la el porcentaje de asistencia es bastante alto.

El Sector Servicios En Colombia

El sector terciario en la economía colombiana ha venido adquiriendo una importancia muy significativa en los últimos años. En efecto, en línea con lo sucedido en el mundo, la participación en el PIB del sector de servicios se ha incrementado del 58% en 1992 a más del 63% en 2005. Para este último año, el sector que obtuvo la mayor participación dentro del PIB de servicios es el de servicios sociales, comunales y personales, con un 32%, seguido por el sector de establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios a las empresas.



FUENTE: <http://procesosconielec.blogspot.com/2007/10/sector-servicios-colombia.html>

5.2 Competencia

En Bogotá no se encuentran empresas legalmente consolidadas que ofrezcan exactamente el mismo servicio que Homework Solutions S.A.S, ya que la idea de negocio que se ha querido desarrollar se enfoca en la asesoría de tareas en los principales idiomas. Se encuentran tres instituciones que tienen un servicio similar al ofrecido, pero también se encuentra que estas instituciones trabajan más enfocadas en las ciencias psicológicas y las terapias que trabajan el rendimiento académico de los estudiantes y también se enfocan

en métodos de aprendizaje que buscan brindar un refuerzo extra a sus actividades escolares pero no una solución inmediata de apoyo a una tarea o trabajo en especial.

Además, algunos colegios ofrecen el servicio de jornadas continuas donde brindan asesorías en las tareas de los niños y algunos de ellos ofrecen cursos de nivelación para los estudiantes durante las temporadas de vacaciones, como es el caso de los colegios privados que cuentan con jornada única.

Tras realizar un análisis del mercado se encontró que la principal competencia de Homework Solutions S.A.S son los profesores independientes que dictan clases tanto en sus casas como a domicilio, así como la multinacional “Kumon” y el centro de asesorías “Asesoría en Tareas, com”; esto debido a que sus servicios son más personalizados y ese es el enfoque de Homework Solutions S.A.S.

Independientes

Aquellas personas que se dedican a dar asesorías sin tener una empresa legalmente constituida y que lo hacen de manera individual son considerados como independientes, entre estos tenemos; estudiantes de idiomas, profesionales recién egresados, nativos que han llegado a vivir a Colombia y aquellos profesionales que poseen un buen dominio de idiomas. Este servicio de asesorías o clases particulares es comúnmente ofrecido en los clasificados de internet de forma informal en paginas como: <http://cursos.vivavisos.com> y <http://bogotacity.olx.com.col> las cuales permiten publicar gratuitamente y a cualquier persona avisos. Este grupo de independiente normalmente ofrece sus servicios a domicilio y por horas, dejando sus números de celular como forma de contacto.

Asesorías en tareas. com

Es una institución especializada en la asesoría de tareas con 10 años de experiencia, constituida por un grupo de profesionales de alto nivel académico que han sido rigurosamente seleccionados por sus habilidades pedagógicas y humanas. (Autor, año)

El objetivo de esta institución es brindar servicios de alta calidad y ayudar a los estudiantes a superar cualquier dificultad que pueda surgirles a lo largo de las distintas etapas educativas.

Esta empresa proporciona clases particulares y terapias educativas a domicilio en toda Colombia a estudiantes de Primaria, Bachillerato y Universidad dando respuesta a cualquier necesidad educativa que requieren nuestros alumnos.

Fuente: <http://asesoriaentareas.com/>

Kumon

Kumon es una franquicia que ofrece un método de estudio individualizado que busca formar alumnos autodidactas, capaces de aprender por sí mismos. En Kumon se forman personas con autoconfianza, disciplinadas, capaces de enfrentar desafíos y realizar sus sueños.

Kumon ofrece:

Dos sesiones semanales en la unidad y tareas diarias para realizar en casa, Todo el material didáctico necesario, sin costo adicional. Programación exclusiva y estudio con metas, Evaluación de las tareas realizadas diariamente (con lo cual el alumno conoce su desempeño) y previsión de estudios para los días siguientes.

Fuente: <http://asesoriaentareas.com/>

5.2.1 DOFA DE LA COMPETENCIA

A continuación se realiza un análisis DOFA de la competencia, esta herramienta es utilizada para la creación de estrategias propias a partir del conocimiento de las empresas que operan en el sector de las asesorías en tareas y trabajos bilingües y que tienen una actividad económica similar a la nuestra. Sus siglas corresponden a: Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.

Figura1. Análisis DOFA de la competencia aplicado a Independientes



Fuente: El autor

La Figura No. 1 muestra que las personas que trabajan como independientes cuentan con el conocimiento y la experiencia pero pierden credibilidad al no ser una empresa legalmente constituida.

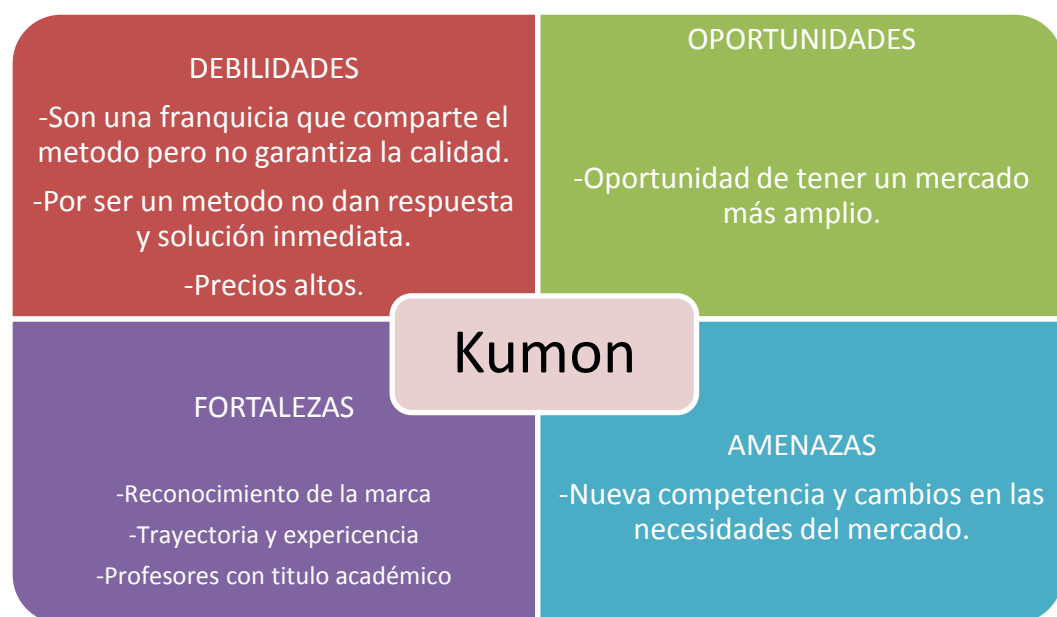
Figura 2. Análisis DOFA de la competencia aplicado a Asesorías en tareas.com



Fuente: El autor

La figura No.2 muestra que este centro de asesorías cuenta con la experiencia y trayectoria pero también muestra que el hecho de que no cuenten con una sede fija y su único contacto sea por un número celular o la Página web hace que los clientes estén prevenidos en contratar este servicio.

Figura3. Análisis DOFA de la competencia aplicado a Kumon



Fuente: El autor

La figura No. 3 muestra que la multinacional kumon aunque tiene reconocimiento y experiencia también tiene costos muy altos.

5.2.2 CONCLUSIONES DE ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La competencia mayoritariamente es informal, cobra precios altos, generalmente y no ofrece garantía. La situación de inseguridad que se vive en la ciudad hace que los profesores que informales tengan dificultad en conseguir clases debido a la falta de confianza que puede haber en las personas y los lazos que pueden formar con los clientes pueden llegar a ser un factor esencial a la hora de lograr la lealtad de los mismos.

Homework Solutions S.A.S tiene una ventaja competitiva y es el enfoque en los idiomas, además es una empresa legalmente constituida que cuenta con el respaldo del conocimiento de sus administradoras y de sus profesionales en idiomas.

Los padres de familia que deseen estar seguros del servicio que van a adquirir se pueden dirigir directamente a la sede principal en Bogotá donde encontraran toda la información necesaria para adquirir el servicio.

5.3 ESTUDIO DEL MERCADO

Para el estudio de mercado se realizo una serie de encuestas a padres de familia de hijos académicamente activos a partir de los 5 años hasta los 15, con esto se busca tener una idea clara de que aspectos son los más importantes a tener en cuenta para la creación de empresa y las necesidades comunes entro los padres de familia.

5.3.1 MERCADO OBJETIVO

Homework Solutions S.A.S se proyecta para trabajar en el mercado nacional compuesto por los padres de estudiantes de colegios con énfasis en los idiomas de Inglés, Francés, Alemán, Portugués e Italiano y adicionalmente los colegios que deseen adquirir sus servicios.

5.3.2 CARACTERISTICAS DEL MERCADO OBJETIVO

- Estudiantes de colegios bilingües interesados en el desarrollo en el conocimiento de varios idiomas a la vez, lectura, comprensión y escritura. Con variación en la intensidad dependiendo del número de horas y materias que el padre y el estudiante estén dispuestos a tomar para la asesoría.
- Presencia de un mercado intercultural ya que provienen de diferentes, los cuales pueden brindar una retroalimentación mutua de acuerdo al aprendizaje adquirido en la asesoría.
- Padres de familia interesados en contratar asesorías en las cuales se genere una conciencia de aprendizaje, reconocimiento e importancia para sus hijos, de crecer con dos idiomas alternos a la educación básica que reciben en el colegio donde se encuentren estudiando.
- Colegios con énfasis en Ingles interesados en contratar un servicio que brinde respaldo y calidad a sus servicios y que además genere una rentabilidad adicional.

5.3.3 ESTIMACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

5.3.4 HERRAMIENTA DE INFORMACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Con el objetivo de conocer mejor las necesidades del mercado meta se realizó una encuesta cuya ficha técnica se muestra a continuación:

FICHA TÉCNICA

Herramienta de información: Encuesta

Forma de recolección: Internet <http://www.portaldeencuestas.com/>

Población estudiada: padres de familia con hijos en edades escolares

Tamaño de la muestra: 109

Lugar de realización: Bogotá DC

Fecha de realización: 5 de abril al 18 de abril de 2012

Número de preguntas: 24

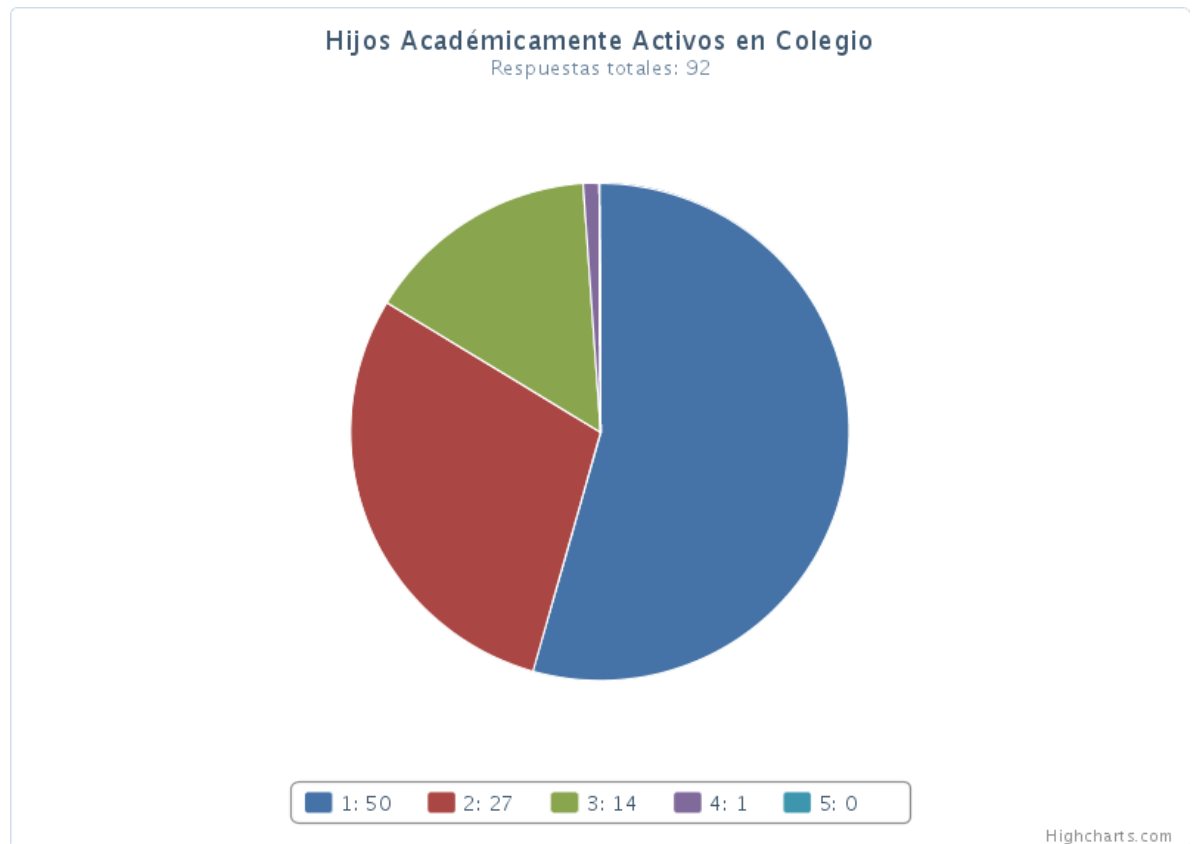
Porcentaje de error estimado: 5 %

Encuesta realizada a 109 padres de familia de alumnos académicamente activos entre los 5 y 15 años, para determinar si los servicios inicialmente ofrecidos por parte de Homework Solutions S.A.S, tienen una respuesta positiva en el público encuestado.

5.3.5 RESULTADOS DE LA HERRAMIENTA DE INFORMACIÓN

A continuación se muestran los resultados de la encuesta realizada, los cuales marcan una pauta en cuanto a las necesidades de los padres y preferencias de los mismos en relación con el servicio de asesorías de tareas y trabajos, dando así a conocer una clara perspectiva de los aspectos a tener en cuenta para lograr construir un valor agregado frente a la competencia.

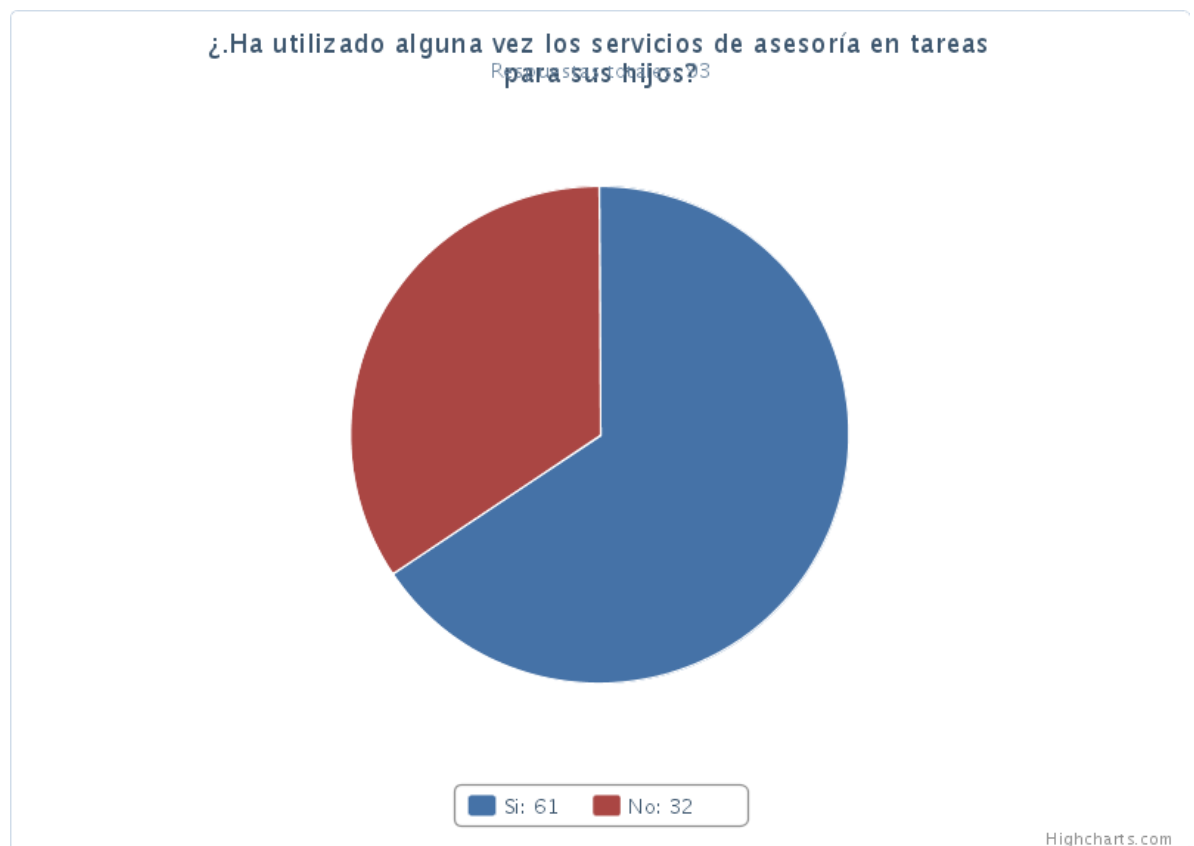
Figura 4. Hijos académicamente activos en el colegio.



Fuente El autor.

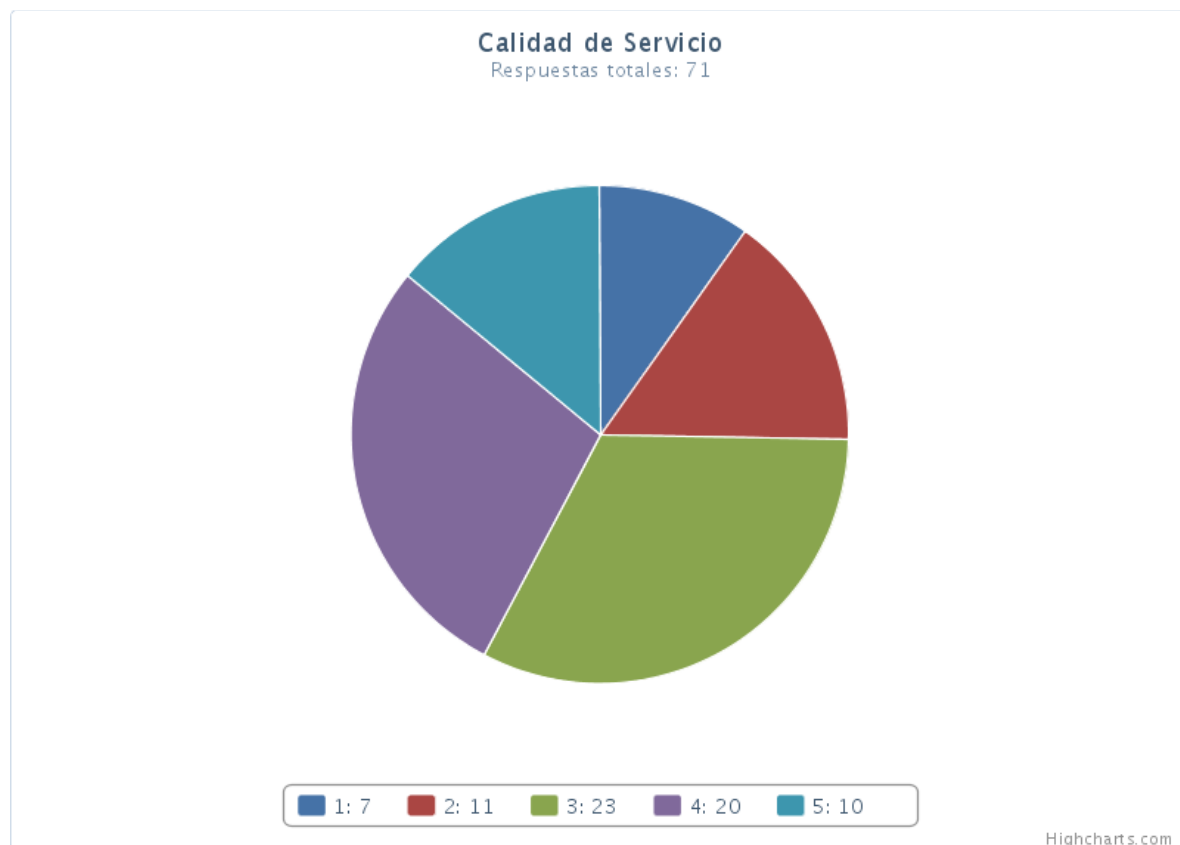
La figura 4 muestra que el 50 % de las personas encuestadas respondieron que tienen 1 hijo académicamente activo, mientras que el 27 % respondió que tiene 2 hijos académicamente activos, adicionalmente el 14 % respondió que tiene académicamente activos 3 hijos, seguido del 1 % el cual respondió que tenía académicamente activos 4 hijos.

Figura 5. Servicios de asesorías de tareas.



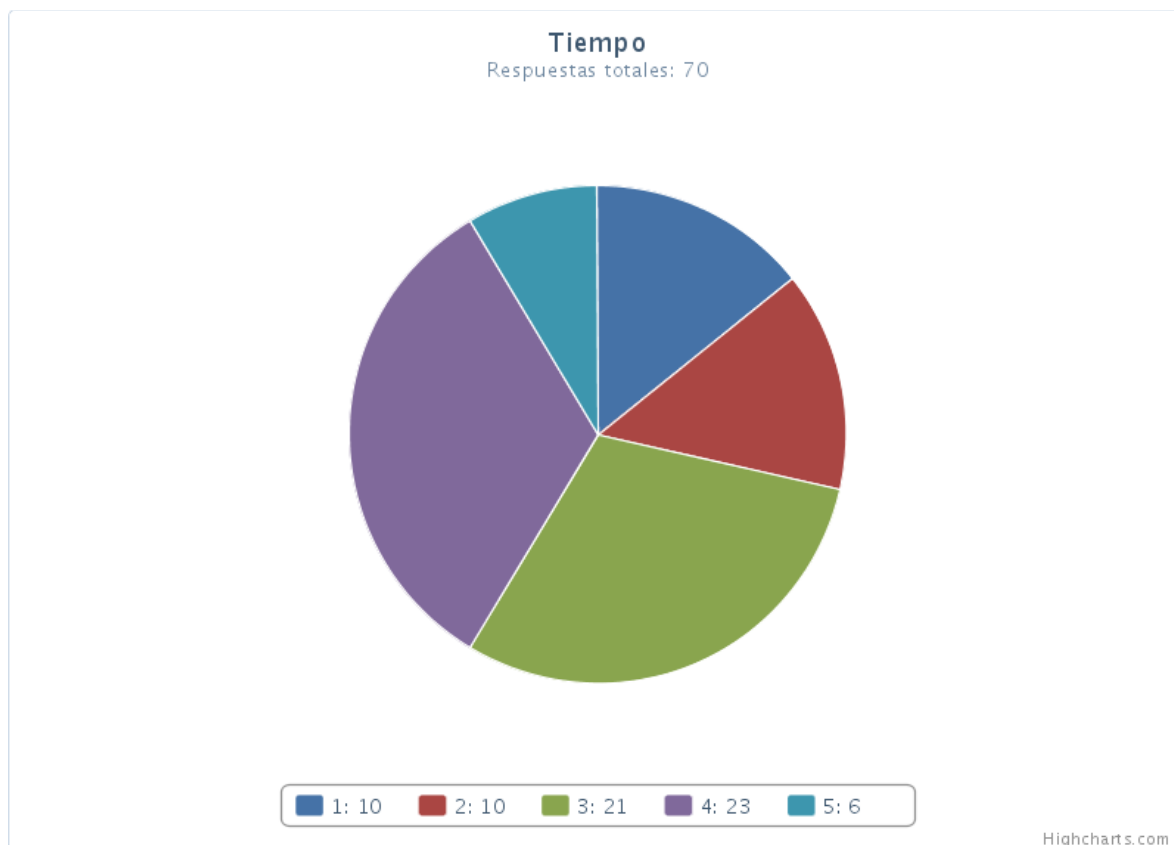
Fuente El autor.

La figura 5 muestra que el 61% de las personas encuestadas respondió haber utilizado el servicio de asesoría alguna vez mientras que el 32% respondió que no lo había utilizado.

Figura 6 .Calidad de Servicio.

Fuente El autor.

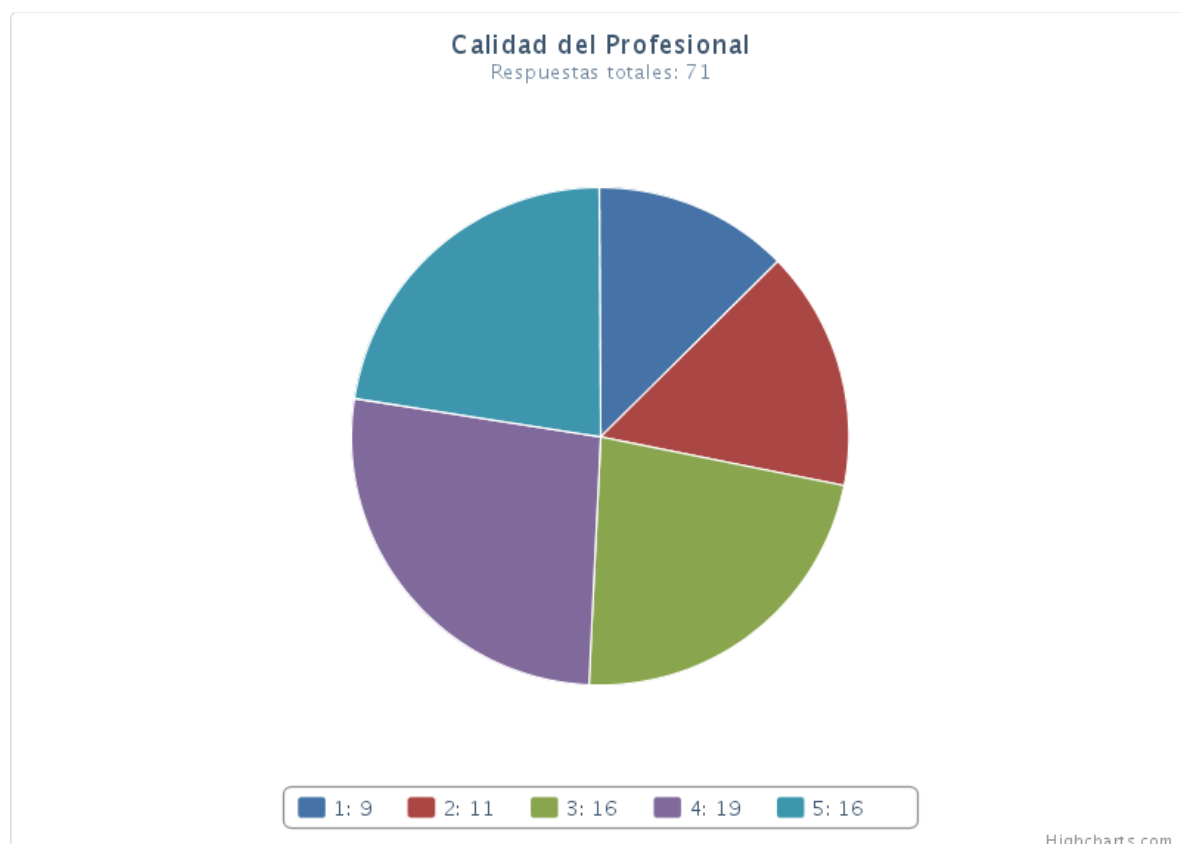
La figura 6 muestra que en orden de importancia, siendo 1 la calificación más baja y 5 la más alta los resultados fueron los siguientes: El 10% respondió que la calidad de servicio era mala, el 15% respondió que la calidad del servicio era regular, el 32% respondió que la calidad del servicio era aceptable, el 28% respondió que la calidad del servicio era buena y finalmente el 14% respondió que la calidad del servicio era excelente.

Figura 7 .Tiempo

Fuente El autor.

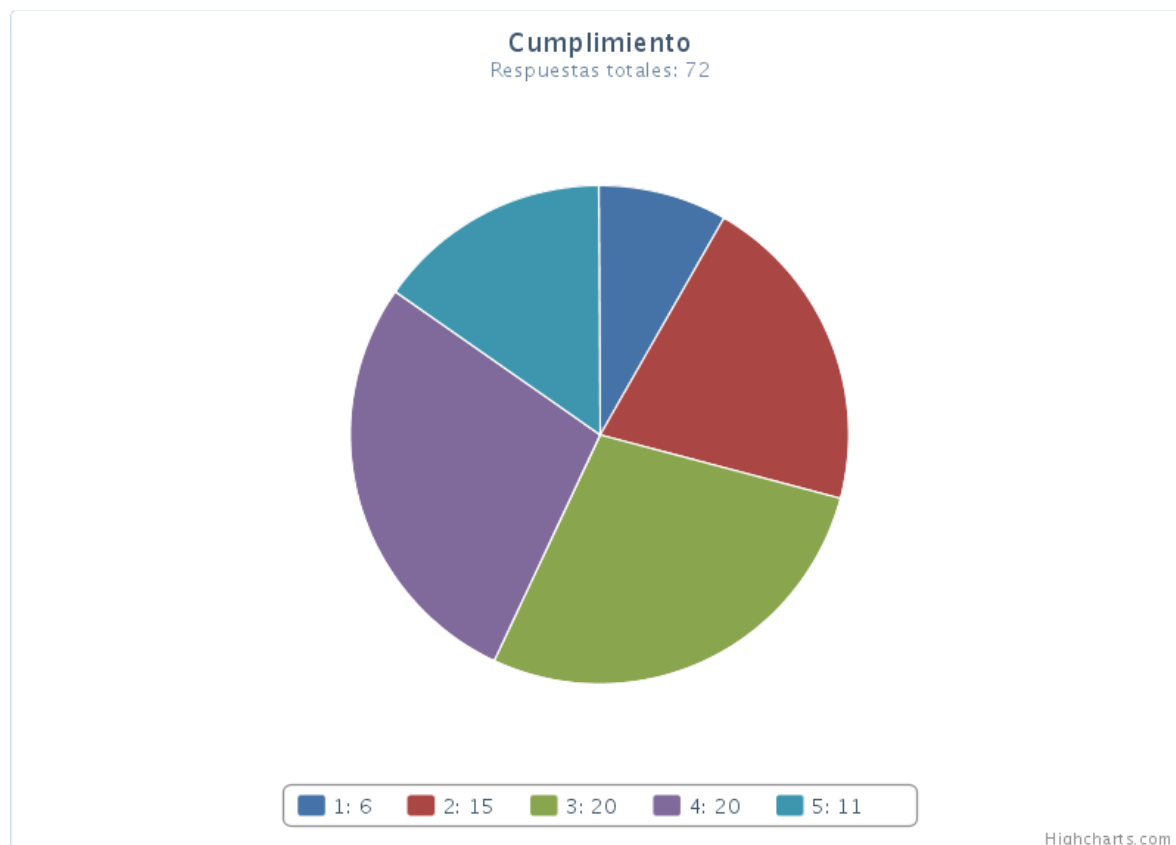
La figura 7 muestra que en orden de importancia siendo 1 la calificación más baja y 5 la más alta los resultados fueron los siguientes: El 14% respondió que el tiempo empleado para la asesoría por parte de los docentes era malo, el 14% respondió que el tiempo empleado para la asesoría por parte de los docentes era regular, el 30% respondió que el tiempo empleado para la asesoría por parte de los docentes era aceptable , el 33% respondió que el tiempo empleado para la asesoría por parte de los docentes era bueno,y finalmente el 9% respondió que el tiempo empleado para la asesoría por parte de los docentes era excelente.

Figura 8 .Calidad del profesional.



Fuente El autor.

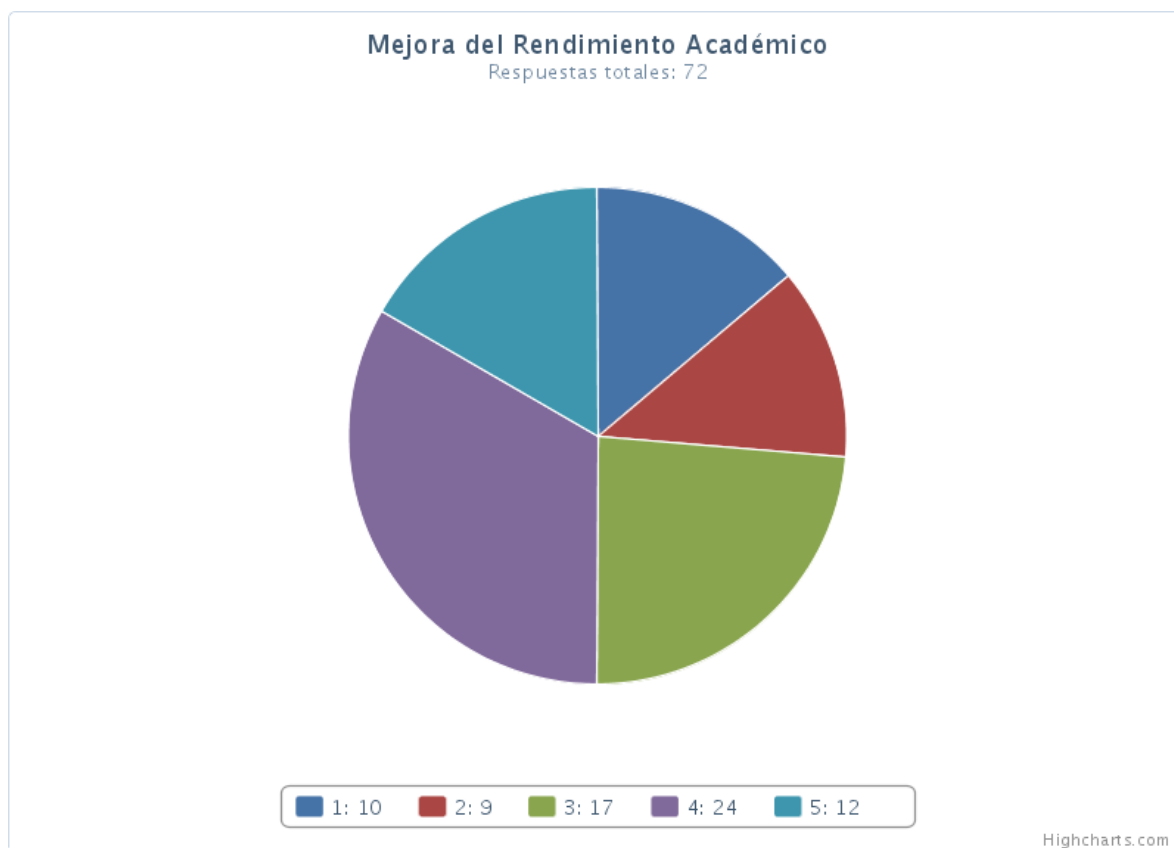
La figura 8 muestra que en orden de importancia, siendo 1 la calificación más baja y 5 la más alta los resultados fueron los siguientes: El 13 % califico a la calidad del profesional como mala, el 15 % califico a la calidad del profesional como regular, el 23 % califico a la calidad del profesional como aceptable, el 27 % califico a la calidad del profesional como buena, y el 23 % califico a la calidad del profesional como excelente.

Figura 9.Cumplimiento

Fuente El autor.

La figura 9 muestra que en orden de importancia, siendo 1 la calificación más baja y 5 la más alta los resultados fueron los siguientes: El 8 % califico el cumplimiento en la asesoría como malo, el 21 % califico el cumplimiento en la asesoría como regular, el 28 % califico el cumplimiento en la asesoría como aceptable, el 28 % califico el cumplimiento en la asesoría como buena, y finalmente el 15 % califico el cumplimiento en la asesoría como excelente.

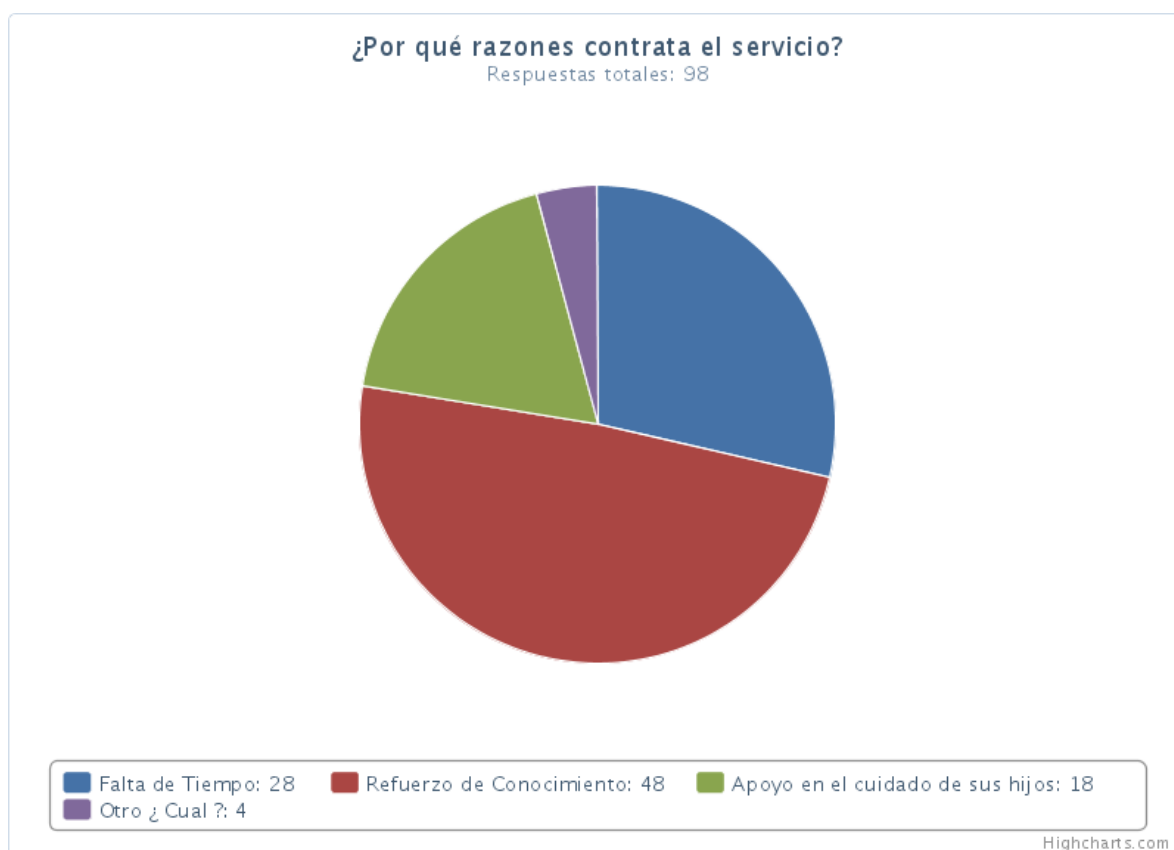
Figura 10. Mejora del rendimiento académico.



Fuente El autor.

La figura 10 muestra que en orden de importancia, siendo 1 la calificación más baja y 5 la más alta los resultados fueron los siguientes: El 14 % califico la mejora del rendimiento académico del alumno como malo, el 13 % califico la mejora del rendimiento académico del alumno como regular, el 24 % califico la mejora del rendimiento académico del alumno como aceptable, el 33 % califico la mejora del rendimiento académico como bueno y finalmente el 17 % califico la mejora del rendimiento académico como excelente .

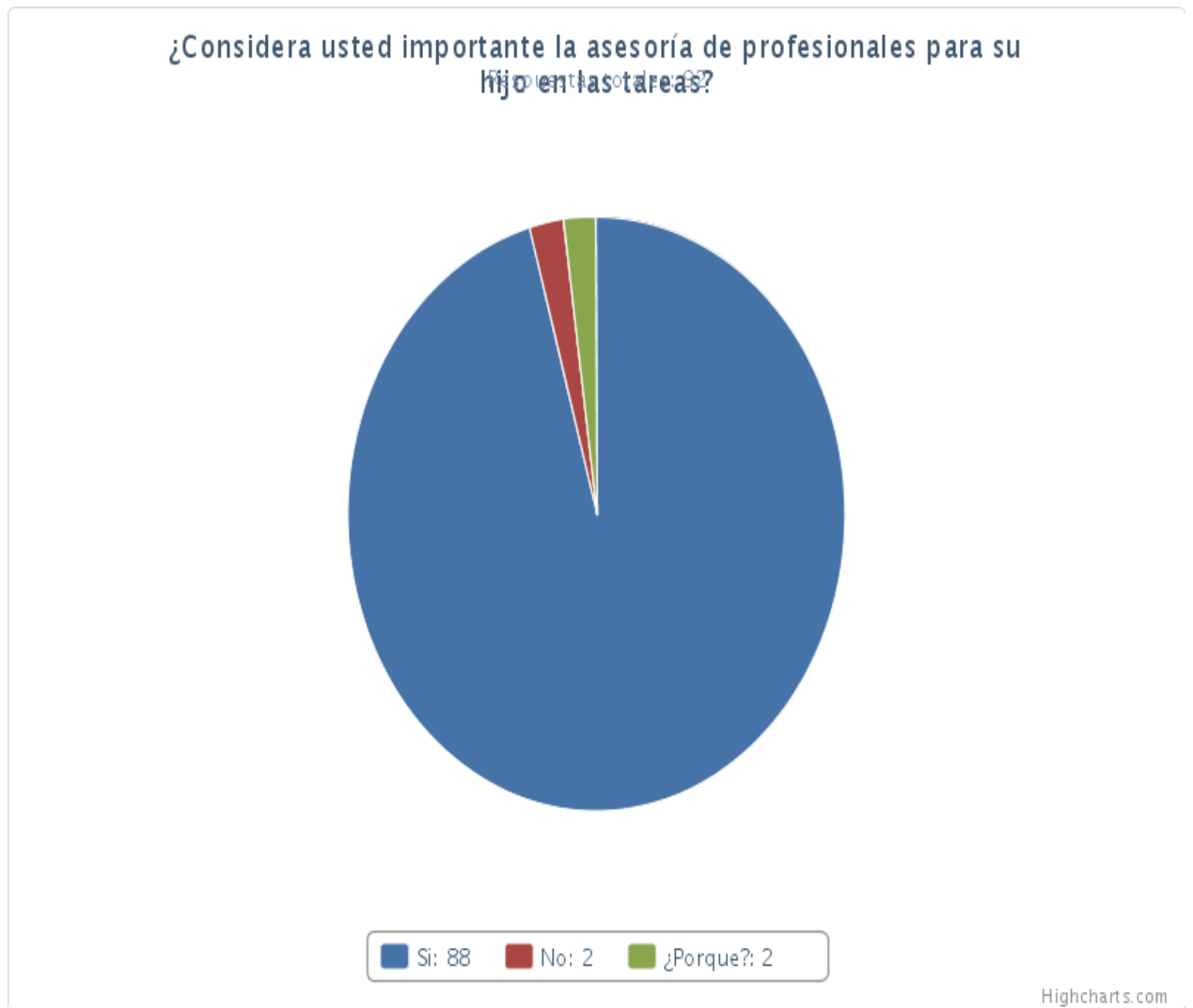
Figura 11 .Razones por las cuales se contrata el servicio.



Fuente El autor.

La figura 11 muestra que el 29 % de los encuestados contrata el servicio por falta de tiempo, seguido del 49 % el cual respondió; refuerzo del conocimiento el 18 % contrata el servicio por apoyo en el cuidado de sus hijos y finalmente el 4 % respondió otros.

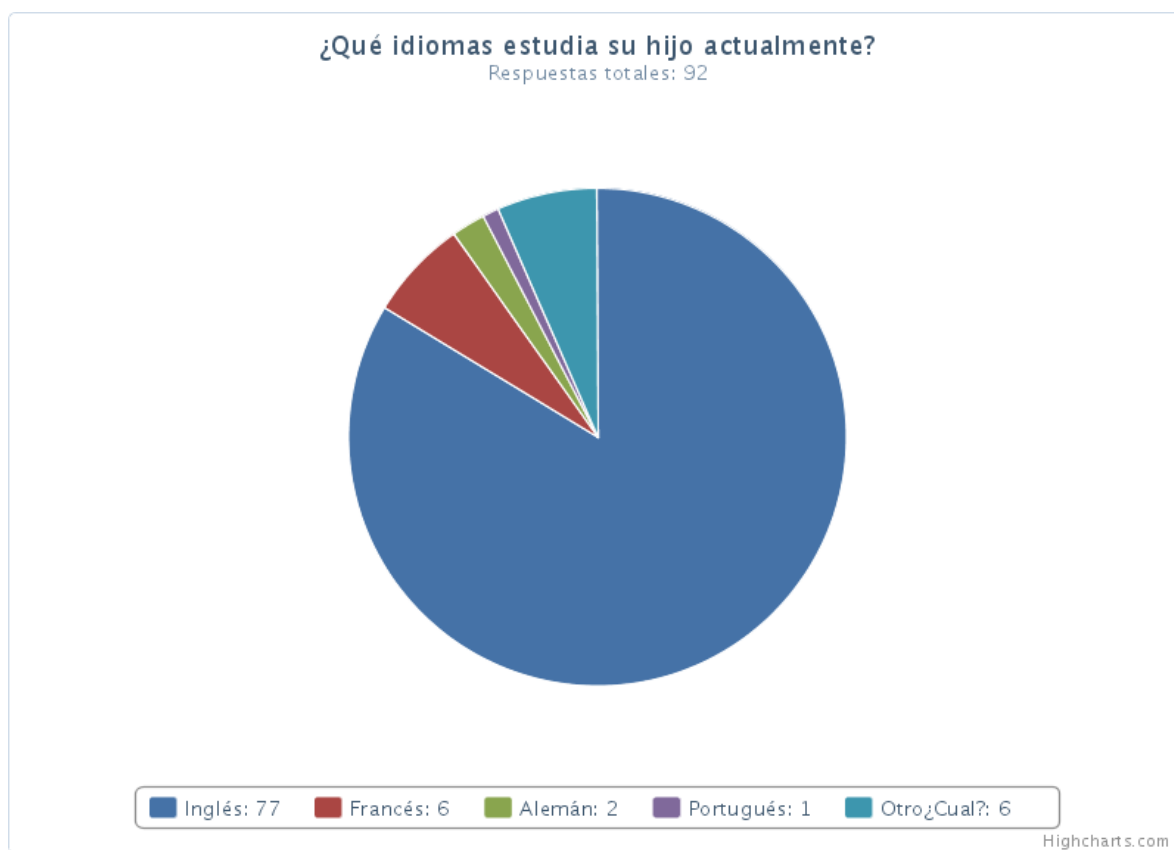
Figura 12 .Importancia en la participación de profesionales para las asesorías.



Fuente El autor.

La figura 12 muestra que un 96 % de los encuestados considera que si es importante la asesoría de tareas, mientras el 2 % respondió que no son importantes.

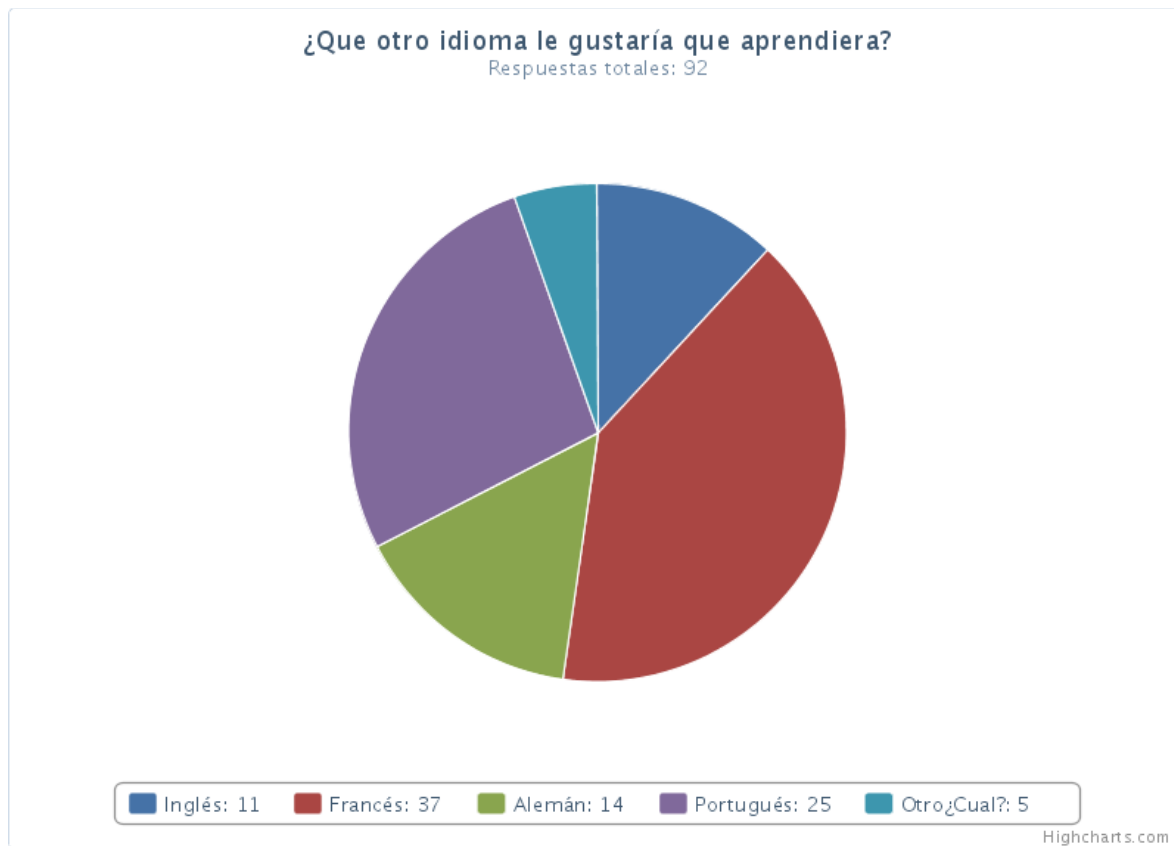
Figura 13. Idiomas estudiados en la actualidad.



Fuente El autor.

La figura 13 muestra que el 84 % de los encuestados respondió que el idioma que estudian sus hijos es el Inglés, el 7 % respondió el Francés, el 2 % respondió Alemán y el 1% respondió Portugués.

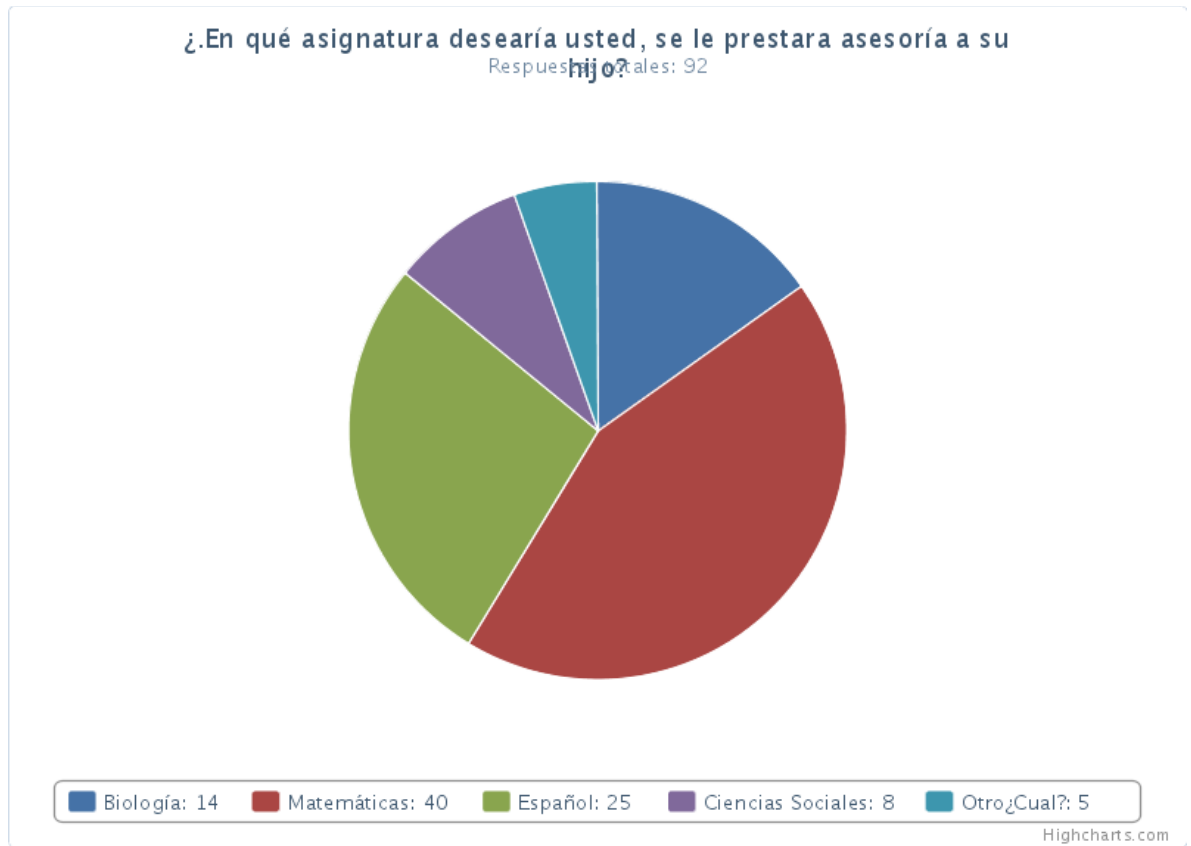
Figura 14. Idioma alterno.



Fuente El autor.

La figura 14 muestra que el 40 % de las personas encuestadas respondió que el idioma que le gustaría que aprendieran sus hijos es el Francés, el 27% respondió Portugués, el 15 % respondió Alemán, el 12 % respondió Inglés y el 5% respondió otro.

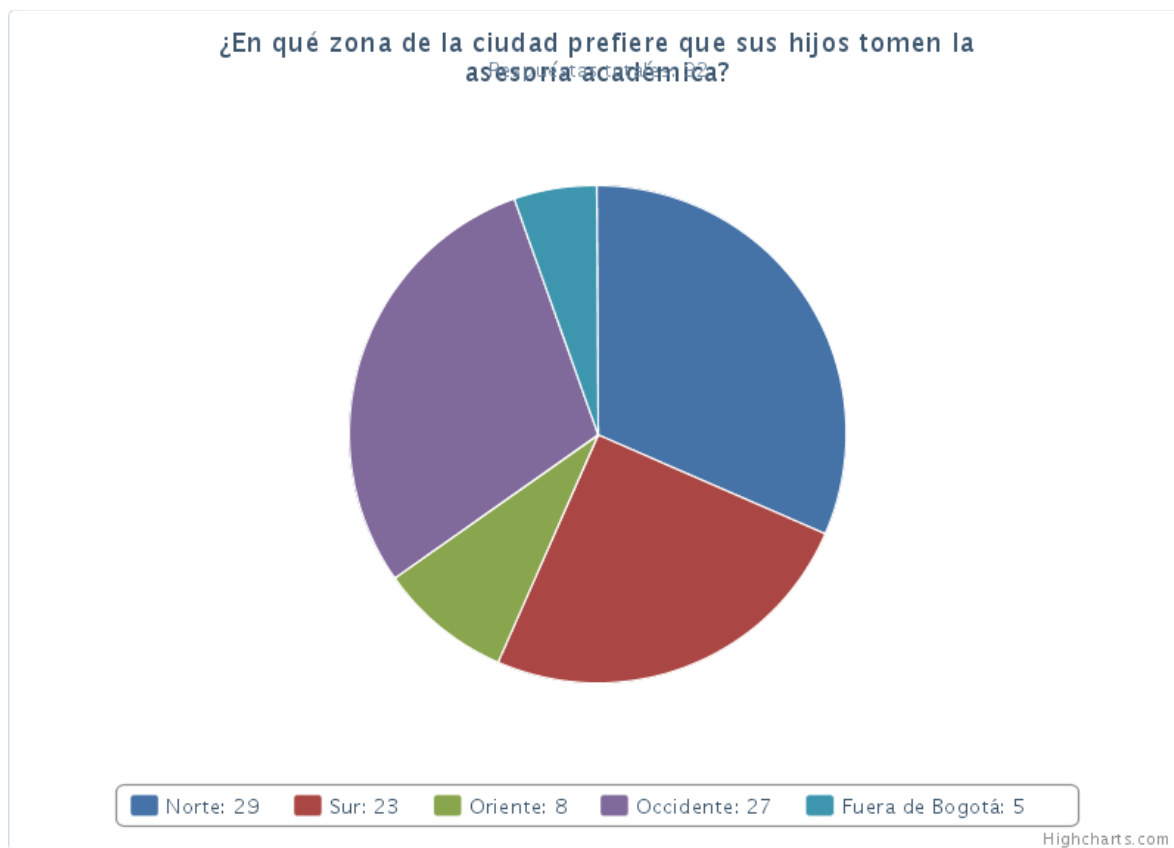
Figura 15. Asignatura con mayor énfasis en la asesoría.



Fuente El autor.

La figura 15 muestra que el 43 % respondió matemáticas, el 27 % respondió Español, el 15 % respondió Biología, el 9% respondió ciencias sociales, el 5% respondió otro.

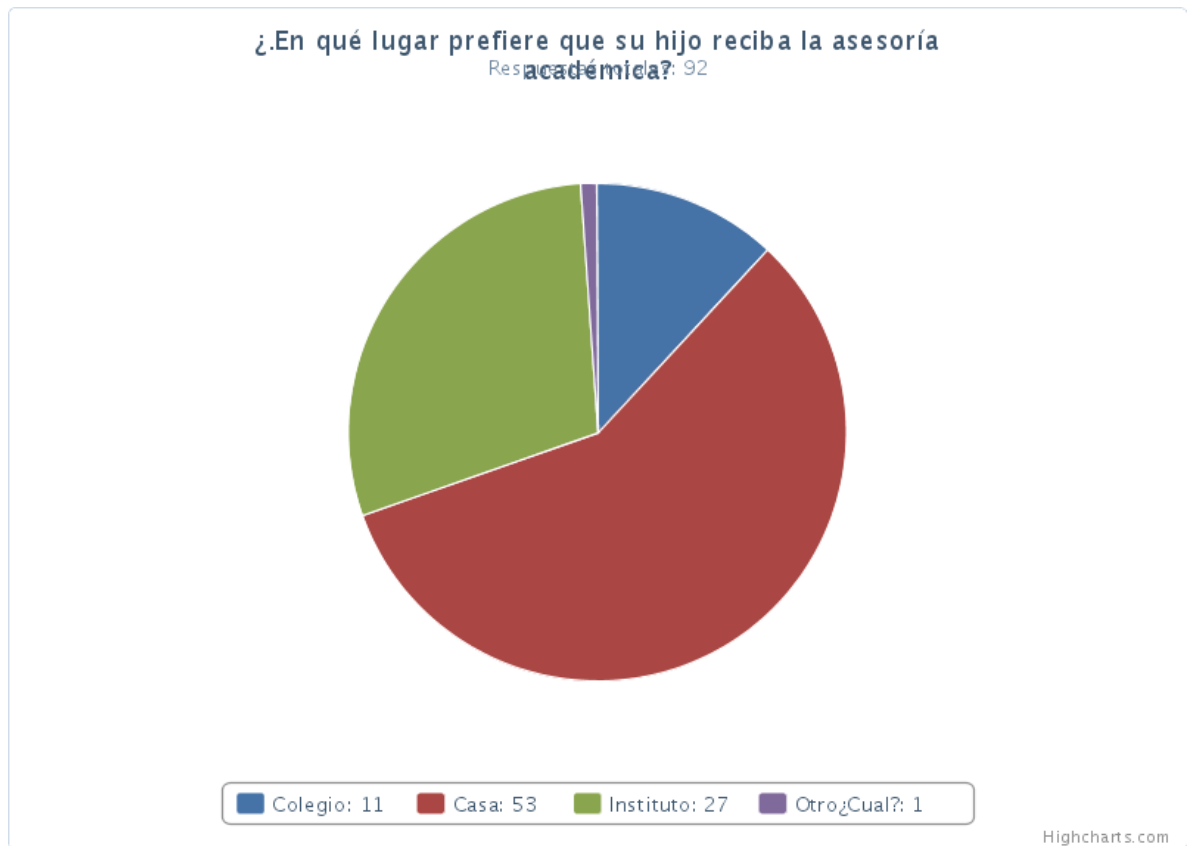
Figura 16. Zona de preferencia.



Fuente El autor.

La figura 16 muestra que el 32 % de las personas encuestadas respondieron que prefieren tomar la asesoría en la zona norte, el 25 % respondió sur, el 9 % respondió oriente, el 29% respondió occidente y el 5% respondió fuera de Bogotá.

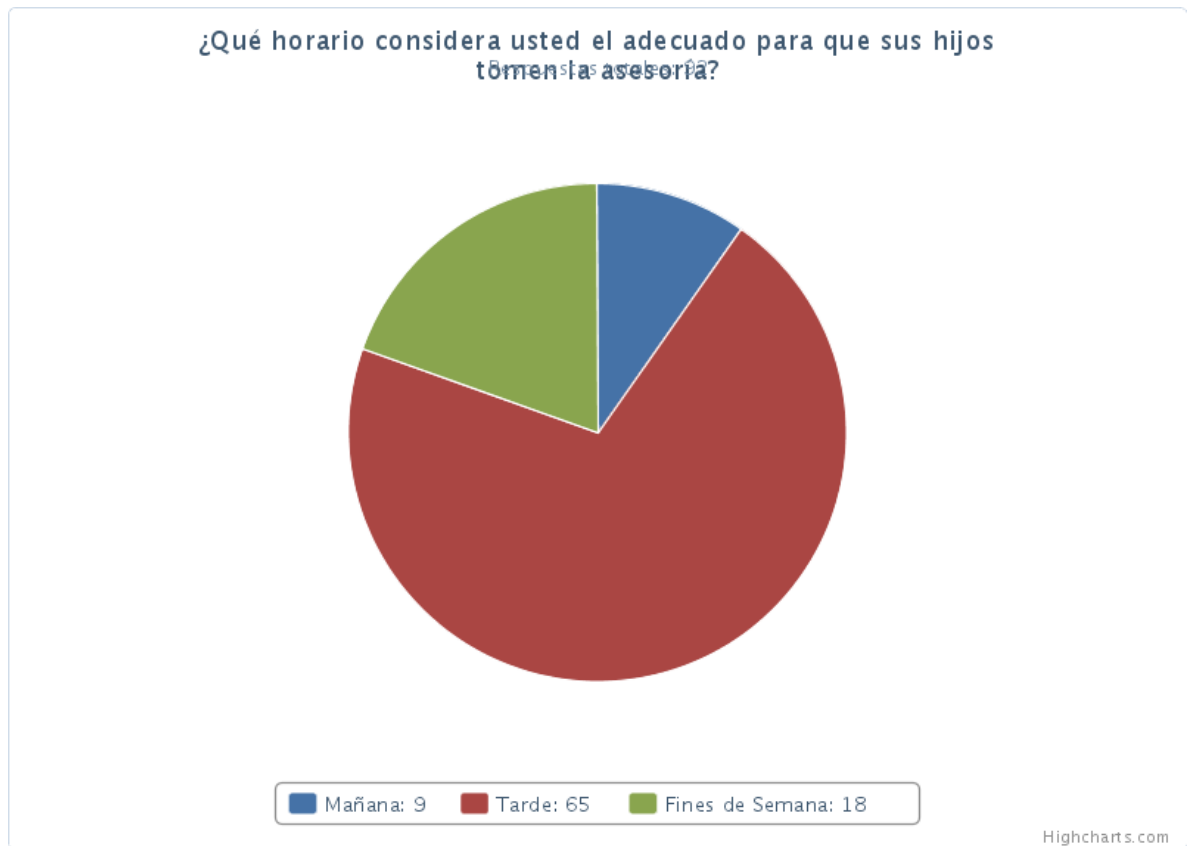
Figura 17.Lugar de preferencia.



Fuente El autor.

La figura 17 muestra que el 58 % de las personas encuestadas respondieron que prefieren tomar la asesoría en su casa, el 12 % respondió colegio, el 2 % respondió instituto y el 1 % respondió otro.

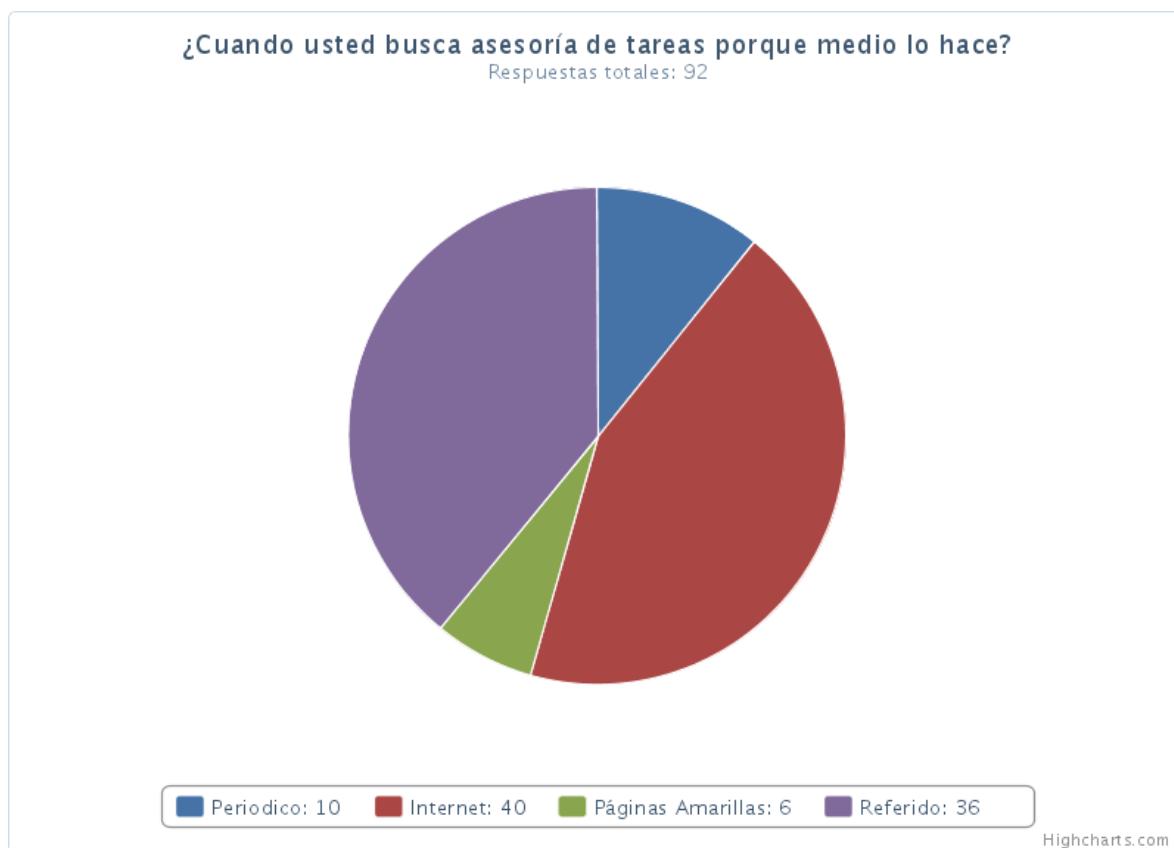
Figura 18. Horario de preferencia.



Fuente El autor.

La figura 18 muestra que el 71 % de las personas encuestadas respondieron que horario de preferencia para tomar las asesorías es en la tarde, el 20 % respondieron el fin de semana, el 10% respondieron en la mañana.

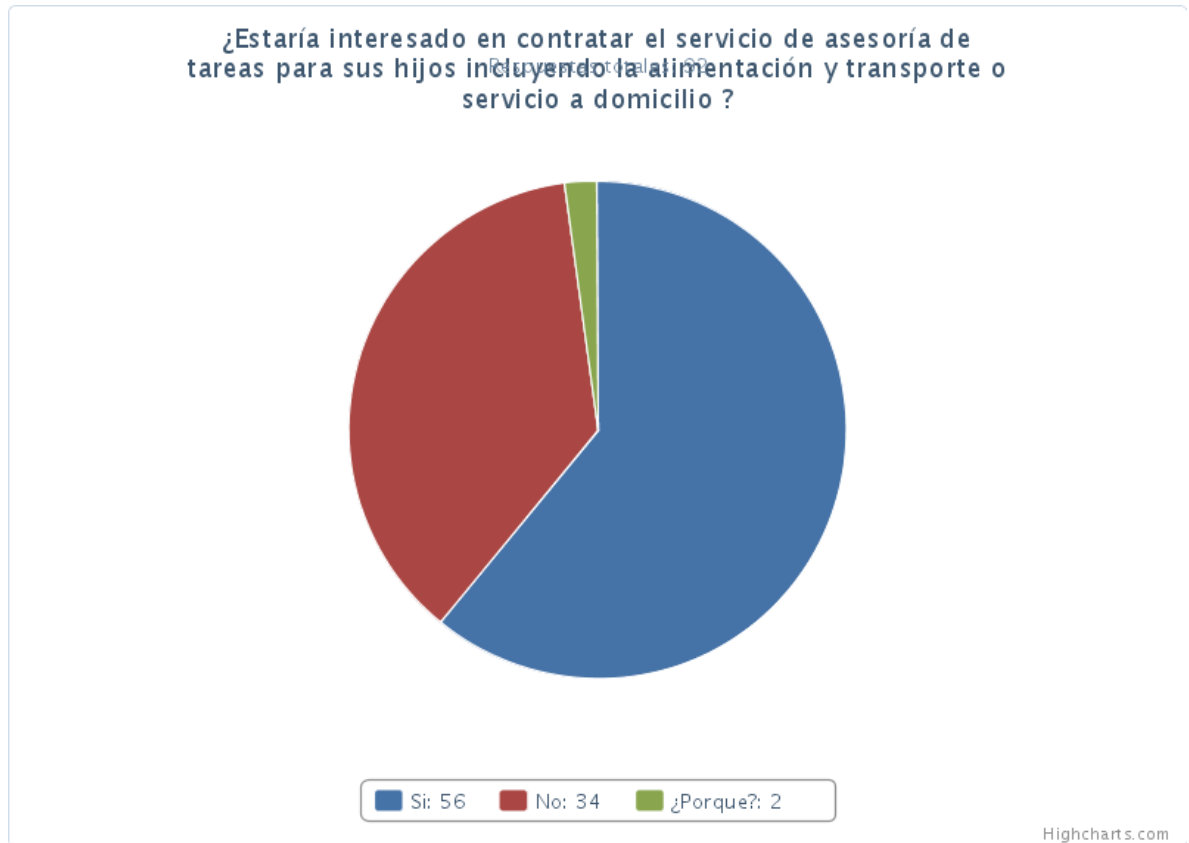
Figura 19. Metodo para buscar asesoría.



Fuente El autor.

La figura 19 muestra que el 43 % de las personas encuestadas respondieron que buscan las asesorías por internet, el 39 % respondieron referido, el 11 % respondieron periódico y el 7 % respondieron páginas amarillas.

Figura 20. Interés en contratar el servicio.



Fuente El autor.

La figura 20 muestra que el 61 % de las personas encuestadas respondieron estar interesados en contratar el servicio de asesoría para sus hijos y el 37 % respondió que no están interesados.

5.3.6 CONCLUSIONES DE LA HERRAMIENTA DE INFORMACIÓN APLICADA

Con los anteriores resultados arrojados por la encuesta realizada, se puede determinar que el servicio de asesoría de tareas y trabajos es una necesidad de los padres de familia, los cuales consideran que son de vital importancia para el crecimiento académico e intelectual de sus hijos.

A continuación veremos unas conclusiones de cada una de las herramientas de información aplicadas para la construcción este plan de negocio:

Los porcentajes en la figura 4 evidencian que la mayoría de las personas encuestadas solo tienen un hijo, aspecto el cual Homework Solution SAS puede tomar como ventaja ya que los padres tendrían interés en tomar el servicio de la asesoría y su economía no se vería afectada.

La figura 5 muestra que la mayoría de las personas encuestadas respondió haber utilizado el servicio de asesoría alguna vez.

La figura 6 muestra que la mayoría de padres encuestados respondió que la calidad del servicio era buena, lo que nos indica que Homework Solution SAS deberá tener una excelente estrategia de promoción y servicio para llegar a ser lo suficientemente competitiva en el mercado.

La figura 7 indica el porcentaje mas alto se le dio a la calificación como un buen tiempo empleado por parte de los profesores para brindar la asesoría al alumno .

La figura 8 muestra que los porcentajes mas altos se vieron reflejados entre buena calidad del profesional y excelente calidad del profesional.

La figura 9 muestra que el cumplimiento de las empresas que prestan el servicio de asesorías de tareas es reconocido entre los padres encuestados como bueno .

De acuerdo a la figura numero 10 tenemos un alto porcentaje en las personas encuestadas las cuales calificaron la mejora de rendimiento académico en el alumno como bueno, resultado el cual nos indica que el servicio de asesorías de tareas han tenido un impacto positivo en el publico consumidor.

La figura 11 nos muestra como resultado que el refuerzo del conocimiento es la razón principal por la que los padres contratan el servicio de asesorías de tareas.

La figura 13 muestra que el Ingles es el idioma con mas popularidad en los colegios en los cuales estudian los hijos de los padres encuestados,

En la figura 14 se evidencia que el idioma de mayor interés por parte de los padres encuestados para que sus hijos tomen como segundo idioma es el francés, seguido del portugués, idiomas los cuales se encuentran disponibles en el portafolio de servicios de Homework Solution SAS.

En la figura 15 se muestra que la asignatura de mayor interés por parte de los padres encuestados para que sus hijos refuercen son las Matemáticas seguido del Español, asignaturas las cuales se encuentran disponibles en el portafolio de servicios de Homework Solution SAS

La figura 16 muestra que la zona norte es de mayor preferencia por los padres encuestados para que sus hijos tomen la asesoría seguida de la zona occidente.

La figura 17 muestra que la mayoría de las personas encuestadas prefieren que sus hijos tomen la asesoría en su casa y en el horario de la tarde.

A partir de los resultados mostrados en la Figura 20 de la pregunta base indagando sobre la participación en la adquisición del servicio de asesoría de tareas por parte de los padres se puede ver que es un servicio que ellos consideran necesario para sus hijos y están dispuestos a pagar por dicha asesoría, lo que indica que Homework Solution S.A.S, suple una necesidad del mercado y tiene bastante oportunidad de crecimiento siempre y cuando sea una competencia mas para el campo de las asesorías de tareas dando un valor agregado para marcar la diferencia dentro de un campo tan competido como el anteriormente nombrado.

5.4 ESTRATEGIA DE SERVICIO

Homework Solutions S.A.S, tiene como idea original el refuerzo en la educación para alumnos de colegios bilingües que requieren de un fortalecimiento en las asignaturas donde presenten dificultad para el aprendizaje, dándole el valor agregado del idioma que el alumno requiera.

Las asesorías de tareas y trabajos se realizaran en los idiomas Ingles, Francés, Alemán, portugués e Italiano y se contará con la asesoría en materias como Biología, Matemáticas, Español, Ciencias Sociales e Idiomas. Las asesoría se brindaran en la sede principal de la empresa la cual cuenta con las instalaciones adecuadas y también se prestara a domicilio en las casas de los estudiantes o en las instalaciones de los colegios que decidan contratar el servicio.

Adicionalmente, esta idea de negocio busca brindar calidad en la enseñanza de un idioma adicional al que el alumno comúnmente recibe en su colegio. En estos términos Homework Solutions S.A.S busca establecerse dentro del mercado, como un instituto de aprendizaje y fortalecimiento del conocimiento académico escolar, sumado a la enseñanza especializada de los idiomas y se proyecta como una empresa con una ética profesional que busca darse a conocer por la calidad e integridad de todos sus profesionales.

5.5 ESTRATEGIA DE PRECIO

Basados en la encuesta del estudio de mercado en cuanto a los promedios de precios, demanda del producto y tendencias actuales de la competencia se establecieron los siguientes precios:

TABLA 2. Valores establecidos para clientes ordinarios.

| ITEM | V/R HORA X ESTUDIANTE |
|-----------------------------|------------------------------|
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 |
| CURSOS VACACIONALES | 35.000.00 |

Fuente El autor

Los precios establecidos por Homework Solutions S.A.S, maneja un descuento del 40% con respecto al valor establecido para una hora a domicilio, para los colegios que contraten un mínimo de 20 horas semanales de asesorías, con estos colegios se trabajarán las asesorías en las instalaciones que el colegio sin cobro adicional por el desplazamiento de nuestro personal.

5.6 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Homework Solutions S.A.S tendrá como sede principal la ciudad de Bogotá, lugar desde el cual dirigirá, organizará y prestará el servicio, sin dejar de lado la prestación del servicio de la asesoría en colegios que se encuentren ubicados fuera de Bogotá. Esto último se tiene proyectado como un objetivo a mediano plazo mientras que Homework Solutions S.A.S, se estabiliza en el mercado de asesorías.

Temporalmente, las instalaciones se ubicarán en la Zona Norte de la ciudad de Bogotá, para tener un fácil desplazamiento por parte de los clientes que principalmente viven en esta zona de la ciudad y así mismo para el desplazamiento de nuestros docentes cuando deban desplazarse a algún colegio para prestar el servicio de asesoría. Razón por la cual

se considera que este lugar es ideal para la prestación del servicio. El lugar cuenta con las condiciones adecuadas tanto para laborar como para la atención de los estudiantes y padres. Tiene un área de 42 metros cuadrados, totalmente amoblada para la prestación del servicio.

Adicional a la oficina para la prestación de los servicios de Homework Solutions S.A.S, se utilizara de manera primordial la asesoría virtual, la cual ayudara a los alumnos a repasar y realizar las tareas asignadas por el profesional de Homework Solutions S.A.S, desde la comodidad de su casa a la hora que el alumno desee sin necesidad de desplazamientos fuera de las horas asignadas por el tutor de la asesoría o fuera de las horas que el padre quiso tomar para la asesoría para sus hijos.

La retroalimentación de estas tareas se realizara de manera personalizada para la corrección y solución de dudas del alumno en cuanto al tema tratado en la asesoría.

5.7 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Homework Solutions S.A.S, quiere un canal de distribución que no solo satisfaga las necesidades de los clientes, sino que además le dé una ventaja competitiva. Por esta razón la promoción del servicio se realizará a través de la pauta en Internet, en páginas de asesorías con gran volumen de visitas de consulta como mundo anuncio.com; laguiacalsificados.com o portafolio.com y a través de la Página Web propia que será www.homeworksolutions.com.co.

Se hará especial énfasis en el mercadeo electrónico y visitas a colegios previamente seleccionados como fuertes candidatos para hacerlos clientes de Homework Solutions S.A.S, lo cual posteriormente permitirá determinar cuáles son los requerimientos exigidos por los clientes y con esta información se procede a establecer una estrategia de mejoramiento de la promoción en Internet y una base de datos de clientes seguros.

Luego de tener el mercado objetivo identificado se realizara una promoción impresa por medio de un mercadeo directo por medios tradicionales como el envío de material impreso y el envío de información a través de correo electrónico.

La utilización del comercio electrónico también permitirá responder a solicitudes de cotización, confirmación de precios, catalogo de asignaturas e idiomas disponibles en Homework Solutions S.A.S, y modalidades de pago, dando un tratamiento especial a las solicitudes para aumentar la confiabilidad del cliente y una posterior fidelización del mismo.

La página Web se diseñara en los tres idiomas con mayor acogida entre los encuestados como lo son Español, Ingles, Francés y Portugués adicionalmente con la información básica de los servicios prestados en la asesoría para información del padre y del alumno.

Estas características permitirán obtener beneficios como la presencia global, el aumento de la competitividad y la calidad del servicio, la reducción de costos y precios al cliente.

El propósito general de la promoción de ventas de Homework Solutions S.A.S, es generar un número significativo en ventas desde su primer año en el mercado, su resultado específico dependerá de cómo se emplea, a quién se dirige y como se realiza. A través de las actividades promocionales de nuestra empresa, es como ésta se comunica directamente con los clientes potenciales. La promoción es básicamente un intento de influir en el público. Dentro de las estrategias de promoción del producto que Homework SolutionS.A.S, se establecieron las siguientes como las más importantes:

ATENCION PERSONALIZADA

Homework Solutions S.A.S, tiene como idea original el refuerzo en la educación para alumnos de colegios bilingües que requieren de un fortalecimiento en las asignaturas donde presenten dificultad para el aprendizaje, dándole el valor agregado de el idioma que el alumno requiera y en el lugar donde el alumno y el padre lo requiera bien sea en la comodidad de su casa, en el colegio donde se educa o en las instalaciones que Homework Solutions S.A.S, tendrá a la disposición del cliente.

ENSEÑANZA DE UN SEGUNDO IDIOMA

Homework Solutions S.A.S busca brindar la enseñanza de un idioma adicional al que el alumno normalmente recibe en su colegio. En estos términos la empresa busca establecerse dentro del mercado, como un instituto de aprendizaje y fortalecimiento del conocimiento académico escolar sumado a la enseñanza de los idiomas que la encuesta dio como resultado son de preferencia para el principal consumidor como los son los alumnos.

PROFESIONALES A SU SERVICIO

Para las asesorías Homework Solutions S.A.S., cuenta con la ayuda de pedagogos especializados en la educación para niños en las diferentes asignaturas en las cuales el estudiante requiera asesoría, con el valor agregado del conocimiento del idioma en el que las necesite.

Adicionalmente se contará con profesionales que tengan un conocimiento del 100 % del idioma que el estudiante tome como opción de segunda lengua con el fin de tener una mayor concentración en el aprendizaje para el idioma que desee aprender como segunda opción.

Objetivos de la promoción

- Ampliar el número de consumidores de Homework Solutions S.A.S, por medio de las visitas que realizara el gerente de la compañía a los colegios ofreciendo los descuentos y las ventajas de trabajar con la compañía.
- Encontrar más usos del servicio y educar al público mediante campañas publicitarias a través de nuestra página web y así generar la necesidad del cliente por los servicios ofrecidos por la compañía.
- Vender el servicio aunque no se de temporada, brindando cursos vacacionales los cuales serán promocionado a través del internet y redes sociales y también haciendo una campaña de referidos con los clientes existentes.

Características de la acción promocional de Homework Solutions S.A.S.

- Unidad
- Potencia o concentración en el servicio.
- Alternar actividades de forma didáctica para un aprendizaje más divertido entre los estudiantes.
- Continuidad en la prestación del servicio de asesorías.

Fuente <http://www.tradeon.com.ar/ayuda/ciclo/AYUDA/marketing/26estr Distrib.htm>

6. ESTUDIO OPERACIONAL

6.1 PROCESO DE SERVICIO

El proceso de producción de Homework Solutions S.A.S comienza desde el momento en que se recibe el alumno, después se debe verificar cual es la materia a apoyar y en qué idioma se requiere esta asesoría, a continuación se debe asignar el profesor especialista en ese idioma y materia, el desarrollo de la clase se divide en dos; la parte teórica y el trabajo practico con los ejercicios propuestos en la página Web de la empresa y finalmente termina cuando se hace la entrega formal a los padres del alumno.

6.1.1 DIAGRAMA DEL PROCESO

Figura 21. Diagrama de proceso



Fuente: el autor

6.1.2 ETAPAS DEL PROCESO

Recepción

Esta sucede en el momento en el cual el alumno entra a las instalaciones de Homework Solutions S.A.S en compañía de su padre y es recibido por la persona encargada de la logística de la empresa.

Asignación

Seguido de la recepción del alumno se procede a realizar la asignación del profesional que se encargara de acompañar al alumno durante toda su estadía en Homework Solutions S.A.S. es importante mencionar que la asignación del profesional se realiza de acuerdo al resultado de una entrevista previa que es realizada al alumno en compañía de su padre por parte de la persona encargada de la logística.

Desarrollo del trabajo

El desarrollo de trabajo es uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta para Homework Solutions S.A.S, el cual se divide en dos etapas, la mitad del tiempo el estudiante trabajará en compañía del docente la parte teórica y la otra mitad trabajará la parte practica.

La parte teórica consta de una explicación sobre el tema a tratar en la materia en la cual el estudiante necesite reforzar y en la parte practica el alumno tendrá la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos en la primera fase, a través de la plataforma que se adecuara para el soporte del estudiante en las asesorías.

Entrega

Esta es la fase final del proceso y consiste en la entrega formal del alumno por parte del docente al padre de familia, con el fin de realizar una retroalimentación al final de cada asesoría y el padre este enterado de la evolución en el proceso de su hijo.

6.2 MANO DE OBRA REQUERIDA

Para la prestación del servicio de asesorías de tareas y trabajos bilingües es necesario contar con: Cuatro Profesores todos con dominio del idioma Ingles y dominio en otro idioma como Portugués, Italiano, Francés y Alemán.

6.2.1 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA MANO DE OBRA EN UNIDADES DE PRODUCTO

Cada docente tiene la capacidad de trabajar 8 horas de asesoría diarias sí es en la sede principal, pero sí debe desplazarse la capacidad de producción será apenas de 5 horas.

6.3 BIENES DE CAPITAL REQUERIDOS

Para iniciar operaciones la empresa requiere los siguientes equipos de cómputo, software e inmobiliario:

- 7 computadores de escritorio y 3 computadores portátiles.
- 1 impresoras
- Software De idiomas.
- 2 teléfonos
- 2 escritorios administrativos
- 4 módulos para el laboratorio
- 4 mesas para la sala de estudio
- 1 Recepción
- 12 sillas
- 1 Tablero acrílico para la sala de estudio

6.4 MATERIA PRIMA Y COMPONENTES REQUERIDOS

- 1 resma de papel de 75 gr.
- 1 Cosedora.
- 1 Perforadora.
- 1 Saca ganchos.
- Diez carpetas de archivo.
- 1 Dos USB de 8Gb.
- Una caja de doce lapiceros de colores variados.
- Una caja de doce lápices
- Una caja de doce borradores
- Una caja de doce marcadores para tablero acrílico

6.4.1 MATERIA PRIMA Y COMPONENTES REQUERIDOS POR PAQUETE DE SERVICIO OFRECIDO

Para cada asesoría se requieren:

- Un lápiz
- Una hoja blanca
- Un borrador
- Un marcador para tablero acrílico

6.5 ESPACIO REQUERIDO

Homework Solutions S.A.S, trabajará en su sede principal ubicada al norte de la ciudad de Bogotá, donde además de sus oficinas para el área administrativa contara con una sala

de espera, una sala equipada con un tablero acrílico, sillas y mesas de trabajo, también tendrán una sala con acceso a internet, una cafetería y dos baños.

6.5.1 PLANO DEL LUGAR DE OPERACIONES

Figura 22. Plano del Lugar.



Fuente El Autor

Las instalaciones de Homework Solutions S.A.S, contarán con: dos oficinas para el área administrativa, una recepción, una sala de espera amoblada con dos sillas tipo sofá, una sala equipada con; un tablero acrílico, sillas y mesas de trabajo, también tendrán una sala con módulos y acceso a internet, una cafetería con maquinas dispensadoras de tinto, agua caliente, agua mineral y dos baños.

6.6 ABASTECIMIENTO

El abastecimiento de papelería, útiles de aseo y cafetería lo realizará la asistente administrativa con previa autorización del subgerente, se deben llevar un control de uso razonable e inventarios para programar los que se debe comprar mensualmente al proveedor.

6.6.1 FACTORES DE ELECCIÓN DE PROVEEDORES

Se buscaran proveedores que manejen precios económicos, que realicen entregas a domicilio, que tengan productos de calidad y disponibilidad inmediata y finalmente, que entreguen las debidas facturas.

6.6.2 PROVEEDORES

- Ofimuebles Colombia (Muebles para oficina, módulos y sillas)
Pagina Web Disponible <http://www.ofimueblescolombia.blogspot.com/>
- CompuGreiff (Computadores e impresoras)
Pagina Web Disponible <http://www.compugreiff.com/>
- Comercial Papelera (Papelería)

6.6.3 PERIODICIDAD DE COMPRAS

- Las compras de mobiliarios y equipos de computo se realizaran en el momento de creación de la empresa y se seguirán realizando conforme a las necesidades que vayan surgiendo.
- La papelería, útiles de aseo y cafetería se comprará mensualmente.

7. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

7.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

HOMEWORK SOLUTIONS S.A.S. Es un nombre de fácil recordación, es en ingles para dar el enfoque multilingüe que proyecta la empresa.

7.2 TIPO DE SOCIEDAD Y SUS CARACTERISTICAS

Homework Solutions S.A.S, es una empresa S.A.S (Sociedades por acción simplificada).

Características:

Por ser uno de los avances más significativos en los últimos años en materia societaria, la versatilidad del modelo SAS permite una clara facilidad de adaptación a los diferentes escenarios empresariales. Su flexibilidad contribuye a la generación de nuevas empresas que requieren un amplio campo de maniobra para su viabilidad económica y operativa. Las diferentes características con las que cuenta este nuevo modelo, han sido pensadas no sólo para que pueda adaptarse a cualquier clase de actividad empresarial, sino además para promover y estimular el crecimiento y desarrollo económico del país.

- Tipo societario autónomo
- Naturaleza comercial
- Es una sociedad de capitales
- Considerable autonomía contractual
- Los accionistas responden hasta el monto de sus aportes
- Estructura de gobierno flexible
- Estructura de capitalización flexible
- Simplificación de los trámites de constitución
- Prohibición de acceder al mercado público de valores

Aspectos generales

- Puede constituirse por una o varias personas.
- Puede constituirse:
 - a) Mediante documento privado por sus signatarios (parágrafo 1 artículo 5° Ley 1258 de 2008). Las firmas de los constituyentes o sus apoderados deben ser auténticas.
 - b) Mediante Escritura Pública. En caso de que se aporten inmuebles, es obligatoria la constitución mediante Escritura Pública (Parágrafo 2° artículo 5°).

Fuente http://www.empresario.com.co/recursos/page_flip/CCB/2010/abc_sas/

7.3 MISIÓN

Brindar una excelente prestación de servicios formativos de calidad por medio de una metodología didáctica, participativa y practica, para el desarrollo cognitivo de idiomas extranjeros, participando activamente en el desarrollo intelectual y social de nuestros estudiantes, padres de familia y colegios.

7.4 VISIÓN

Homework Solutions S.A.S. Será la empresa líder de prestación de servicios de asesorías de tareas y trabajos bilingües a nivel nacional.

7.5 LOGO

El logo de Homework Solutions S.A.S está diseñado en color Azul el cual representa constancia, autoridad y confianza, conceptos que se buscan transmitir a los alumnos. Se mantiene un estilo sobrio diseñado en tonos claros que reflejan transparencia y tranquilidad, con una letra clara, de fácil lectura, recordación y reconocimiento en el mercado.



7.6 SLOGAN

Homework Solutions Soluciones al instante.

7.7 VALORES CORPORATIVOS

De la empresa: Homework Solutions S.A.S tiene definidos como valores corporativos en su empresa:

- la transparencia en todos sus procesos
- los códigos de buen gobierno
- la solides de su negocio

De nuestros empleados: Homework Solutions S.A.S tiene definidos como valores corporativos en sus empleados:

- La confidencialidad
- La lealtad
- El trabajo en equipo

De nuestros servicios: Homework Solutions S.A.S tiene definidos como valores corporativos en sus servicios ofertados:

- La calidad de sus profesionales
- La puntualidad en sus compromisos
- Precios asequibles
- El excelente servicio y seguimiento de su página web

7.8 REQUERIMIENTOS DE LA CREACIÓN DE EMPRESA

Requisitos del documento de constitución

- Nombre, documento identidad y domicilio de accionistas.
- Razón social seguida de las palabras: sociedad por acciones simplificada o S.A.S.
- Domicilio principal y sucursal (en caso de tenerlas).
- Término de duración. (Puede ser indefinido), en ausencia de estipulación contractual el término de duración será indefinido.

- Enunciación de actividades principales. Se puede establecer que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil lícita.
- Sí nada se dice en los estatutos, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- Capital autorizado, suscrito y pagado.
- Clase, número y valor nominal de las acciones.
- Forma y términos en que estas deben pagarse.
- Forma de administración.
- Nombre, identificación y facultades de los administradores.
- Se debe designar, cuando menos un representante legal. Salvo en las unipersonales.

Al documento de constitución deben adjuntar las cartas de aceptación indicando el número de identificación de las personas designadas como representantes legales, miembros de junta directiva y revisor fiscal designados en el documento de constitución.

Fuente <http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=637&conID=4168>

7.8.1 PASOS, COSTOS Y DOCUMENTOS ANTE LA CAMARA DE COMERCIO

Paso 1. Idea de negocio o plan de empresa con Bogotá Emprende

En el Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende, programa de la Cámara de Comercio de Bogotá y la Alcaldía Mayor, usted recibe orientación especializada gratuita sobre las actividades que va a desarrollar como Persona Natural. Ingrese a la página web www.bogotaemprende.com, participe en la sesión informativa y haga realidad su idea de negocio.

Paso 2. Documentos necesarios para registrarse como persona jurídica ante la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB):

Original del documento de identidad, Formulario del Registro Único Tributario RUT (Trámite ante la Dian), Formulario RUE (Registro Único Empresarial), Carátula única empresarial y anexo de matrícula mercantil, Formulario registro con otras entidades, Estatutos de la persona jurídica (documento privado o documento público)

Consultas virtuales:

Nombre del establecimiento: Sí se va a constituir un establecimiento de comercio, confirme que el nombre que quiere usar para su nueva empresa, no ha sido registrado. Verificar nombre del establecimiento

Actividad: consulte la actividad económica de su empresa (código CIU)

Uso del suelo: verifique en la Secretaría Distrital de Planeación si la actividad que va a iniciar puede desarrollarse en el lugar previsto para su funcionamiento. Consulta de uso del suelo.

Consulta tipo de sociedad: a través de esta guía se suministra información precisa sobre las principales formas jurídicas previstas en nuestra legislación para el ejercicio de cualquier actividad económica, así como las características más relevantes de cada una de ellas.

Paso 3. RUT

- Registro Único Tributario (Trámite ante la Dian)

Paso 4. Elaborar el documento de constitución de la sociedad

a) Minuta de constitución: Por documento privado sí la empresa a constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes ó una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles. (Ley 1014 de 2006, Decreto 4463 de 2006)

Nota: Independientemente del valor de los activos o de la planta de personal, también podrá constituir su empresa por documento privado a través de la figura de Sociedad por Acciones Simplificada con las formalidades que establece la Ley 1258 de 2008.

La empresa unipersonal puede constituirse igualmente por documento privado, indistintamente de sus activos o su planta de personal, de conformidad con lo preceptuado en el Artículo 72 de la Ley 222 de 1995.

Tenga en cuenta que el documento privado debe contener presentación personal de todos los socios o accionistas ante Notaría, o en cualquiera de nuestras sedes al momento de presentarlo para registro.

b) Escritura pública: En cualquier notaría sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el Artículo 110 del Código de Comercio

Cuando se aporten bienes inmuebles, el documento de constitución deberá ser por escritura pública, el impuesto de registro deberá ser cancelado en oficina de instrumentos público y presentar copia del recibo o certificado de libertad que acredite la inscripción previa de la escritura pública en esa oficina, al momento de presentar los documentos.

Paso 5.

Diligenciar los siguientes formularios. Los cuales se puede descargar desde este portal de la CCB u obtenerlos en las sedes de la CCB o Súper Cades:

- Formulario de Registro Único Empresarial (RUE)
- Carátula única empresarial y anexo de matrícula mercantil

- Formulario adicional de registro con otras entidades. Con este formulario, la Cámara de Comercio envía la información a la Secretaría de Hacienda Distrital de Bogotá con el propósito de llevar a cabo la inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT) siempre y cuando las actividades que va a realizar se lleven a cabo en Bogotá y estén gravadas con el Impuesto de Industria y Comercio (ICA).

Paso 6.Registro Matrícula Mercantil Cámara de Comercio de Bogotá

Presente todos los documentos en cualquier sede de atención al público de la Cámara de Comercio de Bogotá y cancele los derechos de Matrícula correspondientes.

Consulte la información relacionada con el registro de su empresa y acceda a contenidos de interés para su negocio. Visite este portal y aproveche las oportunidades de crecimiento que le ofrece la Cámara de Comercio de Bogotá.

Fuentes <http://camara.ccb.org.co/pasoscrearempresa/pasoapasocrearempresa.aspx>
<http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?conID=7605&catID=395>

TABLA 3. Costos legales de constitución

| COSTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN | |
|---------------------------------------|------------------|
| Redacción Estatutos de la Compañía | \$ 250.000 |
| Tramites varios | \$ 50.000 |
| Registro Matricula Mercantil | \$280.000 |
| TOTAL | \$580.000 |

Fuente El Autor

7.8.2 PASOS, COSTOS Y DOCUMENTOS ANTE LA DIAN

Rut (Registro único tributario)

Tratándose de nuevos obligados, la inscripción deberá efectuarse en forma previa, al inicio de la actividad económica.

- La inscripción en el RUT comprende el diligenciamiento del formulario a través del portal virtual de la DIAN www.dian.gov.co (se puede hacer directamente por el interesado, o asistido por un funcionario acreditado en los puntos de atención a nivel nacional), y su posterior formalización, que conlleva la presentación de los documentos requeridos para el trámite en los puntos de contacto habilitados por la DIAN o ante la Cámara de Comercio en caso de necesitar matrícula mercantil.
- Después de enviado el formulario, es necesario acercarse a un punto de Contacto de la DIAN a formalizar la inscripción (personalmente por el interesado o por quien ejerza la representación legal), acreditando la calidad correspondiente.
- Una vez diligenciado el formulario de inscripción en el Registro Único Tributario por Internet, el obligado procederá a imprimirlo. El formulario impreso con la leyenda “EN TRAMITE DOCUMENTO SIN COSTO”, deberá ser presentado por el interesado o por quien ejerza la representación legal, acreditando la calidad correspondiente; o a través de apoderado debidamente acreditado, en los puntos de contacto habilitados por la DIAN.
- Las personas jurídicas que requiere Registro mercantil o persona natural comerciante, el sistema le generará el formulario con la leyenda “PARA TRÁMITE EN CÁMARA DOCUMENTO SIN COSTO”, el cual debe llevar a la Cámara de Comercio junto con los demás documentos que requiera para la asignación de la matrícula mercantil.

Fuente <http://www.dian.gov.co/DIAN/15Servicios.nsf/PreguntasF?OpenView>

7.8.3 PASOS, COSTOS Y DOCUMENTOS ANTE EL DISTRITO

a) Superintendencia De Industria Y Comercio

Sí se desea proteger la marca, lema, enseña o patente.

- Consulta de marca
- Registro de marca

b) Secretaría Distrital De Planeación

Sí se decide informarse sobre los usos de suelo permitidos en su establecimiento.

- Solicitud de concepto de uso de suelo

Tramites gratuitos.

7.9 REQUERIMIENTOS DE OPERACIÓN DE LA EMPRESA

Los requisitos que se describen a continuación deben realizarse una vez la empresa entra en funcionamiento para garantizar la seguridad social de sus empleados y el correcto proceso de contabilidad:

1) Tramites de seguridad social

- Inscribirse ante la Administración de Riesgos Profesional (Privada o ISS). Así mismo es necesario que el empleador inscriba a sus empleados en una Compensación Familiar (Pagar ICBF (3% del valor de la Nómina), SENA (2%), y Cajas de compensación familiar (4%)) - Consultar ley 590 artículo 43.
- Afiliar a los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.
- Afiliar a los trabajadores a los Fondos de Cesantías.
- Inscribirse a un programa de seguridad industrial.

2) Autorización o Habilitación De Numeración De Facturación

- El artículo 615 del estatuto tributario establece que para efectos fiscales, todas las personas o entidades que tengan la calidad de comerciantes, ejerzan profesiones liberales, o presten servicios inherentes a éstas, o enajenen productos de la actividad agrícola o ganadera, deberán expedir factura o documento equivalente, y conservar copia de la misma por cada por cada una de las operaciones que realicen, independientemente de su calidad de contribuyentes o no contribuyentes de los impuestos administrados por la dirección de impuestos y aduanas nacionales.
- Expedición de la resolución de autorización de numeración de facturación, o de habilitación cuando venza su vigencia, a aquella persona o entidad con calidad de comerciante, o que ejerce profesiones liberales o presta servicios inherentes a estas, o enajena bienes productos de la actividad agrícola o ganadera o que, por cualquier otro motivo, la requiere para poder expedir factura o documento equivalente en las operaciones que realiza.
- También se expide tal resolución, a las personas naturales que únicamente vendan bienes excluidos del impuesto sobre las ventas o presten servicios no gravados, siempre y cuando sobrepasen los topes de ingresos exigidos a los responsables del régimen simplificado.

- Debe presentarse totalmente diligenciado, el formulario 1302 “Solicitud sobre numeración para Facturación”, el cual puede descargar del portal <http://www.dian.gov.co/DIAN/>
- Cuando la solicitud sea presentada por un apoderado, se deberá presentar el poder correspondiente. El obligado o su representante o apoderado pueden ir al punto de contacto que le quede más cerca. El servicio se presta a nivel nacional independiente de la dirección seccional del cliente. Adicional al anterior formato, debe presentar documento de identificación y soportes que acrediten personería para actuar. (Certificado de Cámara de Comercio o Fotocopia del poder debidamente otorgado).
- El ciudadano o su apoderado debe radicar la solicitud en la oficina de la entidad
- Tramite sin costo.

3) Registros de Libros de Contabilidad

Registro de libros de contabilidad, por parte de los representantes de entidades, notarios, profesionales independientes y demás personas naturales o jurídicas, siempre y cuando NO realicen Actos de Comercio.

Solicitud

Deben presentar los libros de contabilidad y anexar la solicitud de registro de los mismos. La solicitud debe presentarse en forma escrita y firmada por el representante legal u obligado, llenando los siguientes requisitos:

Fecha de la solicitud, Razón social o nombres y apellidos, NIT del obligado a quien pertenecen los libros, Nombre o destinación del libro que solicita registrar, Cantidad de hojas útiles que conforman el libro, Especificar si es por primera vez o por agotamiento de la numeración.

Los libros deben presentarse en blanco, foliados, rotulados con su destinación y con el nombre e identificación de la entidad u obligado a quien pertenecen.

Para el registro de un nuevo libro se deberá presentar el anterior o, en su defecto, certificación del revisor fiscal o contador público que justifique la nueva solicitud o, en caso de pérdida o destrucción, copia de la denuncia respectiva.

Presentar Certificado de existencia y representación legal, según el caso, expedido por la entidad competente

Presentación personal o mediante autorizado, en la División de Asistencia al Cliente o Punto de Contacto. Y se debe presentar Debe presentar fotocopia de la cédula de ciudadanía.

Una copia del documento será entregada al interesado y otra reposará en la DIAN.

Fuentes<http://www.dian.gov.co/DIAN/Tramites.nsf/40b40782a4c64296052577e500530958/dd2cf7fbe79cb0a50525756d007a0ddf?OpenDocument>
<http://www.camaramed.org.co/cae/constituciontramites.asp>

7.9.1 IMPUESTOS

Al constituir una empresa SAS se deben realizar las siguientes declaraciones de impuestos ante la DIAN:

1. Impuesto de renta y complementarios – Pago anual
2. Impuesto sobre las ventas (IVA) – Pago bimensual
3. Declaraciones de Retención en la Fuente – Pago mensual

Ante la Secretaría de Hacienda de deben declarar:

1. Impuesto de Industria y Comercio. – Pago bimensual
2. Retenciones a título de ICA (Rete -ica) – Pago bimensual

Estas declaraciones se presentan de acuerdo a las fechas establecidas por la DIAN y la Secretaría de Hacienda en sus calendarios tributarios para cada año.

Fuente<http://www.lanormacontable.com>

7.10 RECURSOS HUMANOS

Los Cargos de Gerente y Subgerente serán ejercidos por los creadores de la empresa, la gestión del recuso humano inicialmente estará a cargo los dos, quienes se encargaran del proceso de selección del personal apoyándose en las hojas de vida recibidas gracias a la publicación de anuncios de empleo en las páginas de internet del Empleo.com y Computrabajo. Después de hacer un proceso de selección se elegirán las personas de acuerdo a su conocimiento, trayectoria y experiencia en el campo laboral. La empresa se registrará bajo el código sustantivo del trabajo en lo que concierne a los trabajadores.

También se trabajara para garantizar un clima laboral adecuado y promoverá actividades que busquen el desarrollo intelectual y personal de sus empleados.

7.10.1 CARGOS, PERFILES Y RESPONSABILIDADES

Homework Solutions S.A.S, cuenta con personal profesional que se distribuirá los requerimientos de asesorías y en general administrativo de la compañía además cuenta con una Auxiliar Contable encargada de manejar la parte de coordinación de horarios y desplazamiento de los profesionales en idiomas, un contador que trabajara por honorarios y se encarga de la contabilidad.

Gerente General

- Buscar posibles alianzas con los colegios
- Promover la empresa a nivel nacional
- Posicionar la empresa en el mercados
- Asistir a ferias y eventos que sean útiles en el crecimiento de la empresa

Sub Gerente

- Procesos de selección y contratación del personal
- Velar por el clima organizacional de la compañía
- Manejo de cuentas bancarias y obligaciones financieras
- Atención y seguimiento a los contratos ya adquiridos por la empresa
- Hacer seguimiento a la labor de sus subalternos

Contador Público (Contador público titulado con tarjeta profesional y experiencia de 2 años)

- Elaboración y presentación de impuestos
- Elaboración de informes a la subgerencia
- Presentación de medios magnéticos y libros contables ante la Dian.

Asistente Auxiliar Contable: (Técnica o tecnóloga en secretariado auxiliar contable)

- Digitar textos como documentos y memorandos
- Elaboración de recibos de caja, egresos y facturación
- Diligenciar los contratos y afiliaciones a la seguridad social de los nuevos empleados.
- Realizar mensualmente el pago de los aportes a seguridad social
- Coordina los requerimientos de asesorías y desplazamientos de los profesionales
- Manejo de la caja menor
- Atender al público y el Pbx de la compañía y estar al día con los documentos legales que estén por vencer
- Coordinar el uso de las salas y la cafetería
- Realizar todas las labores propias de su cargo que sean asignadas por la gerencia.

Profesional En Idiomas (Manejar las cuatro habilidades comunicativas de la lengua estudiada (comprensión oral y comprensión escrita, expresión oral y expresión escrita), de por lo menos 2 idiomas.

- Brindar las asesorías (Preparar las clases)
- Reportar los resultados de las clases por escrito
- Reportar diariamente los gastos de transporte
- Confidencialidad y lealtad con la empresa

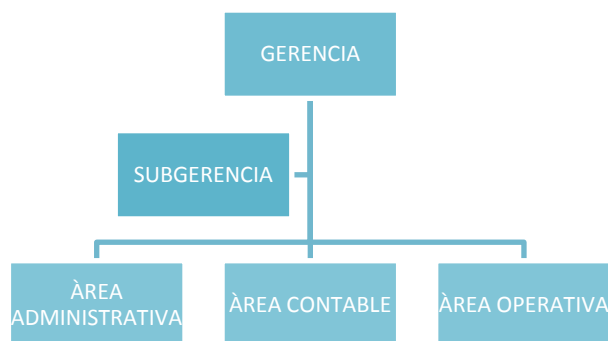
7.10.2 PROCESO DE BUSQUEDA, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN

El gerente y subgerente de la compañía se encargaran de la gestión del recuso humano inicialmente y se encargaran del proceso de selección del personal apoyándose en las hojas de vida recibidas gracias a la publicación de anuncios de empleo en las páginas de internet del Empleo.com, Computrabajo y un aviso en el periódico el Tiempo. Después de hacer un proceso de selección se elegirán las personas de acuerdo a su conocimiento, trayectoria y experiencia en el campo laboral. La empresa se registrá bajo el código sustantivo del trabajo en lo que concierne a los trabajadores.

Los contratos serán diligenciados por la asistente administrativa con apoyo y asesoría del contador público.

7.11 ORGANIGRAMA

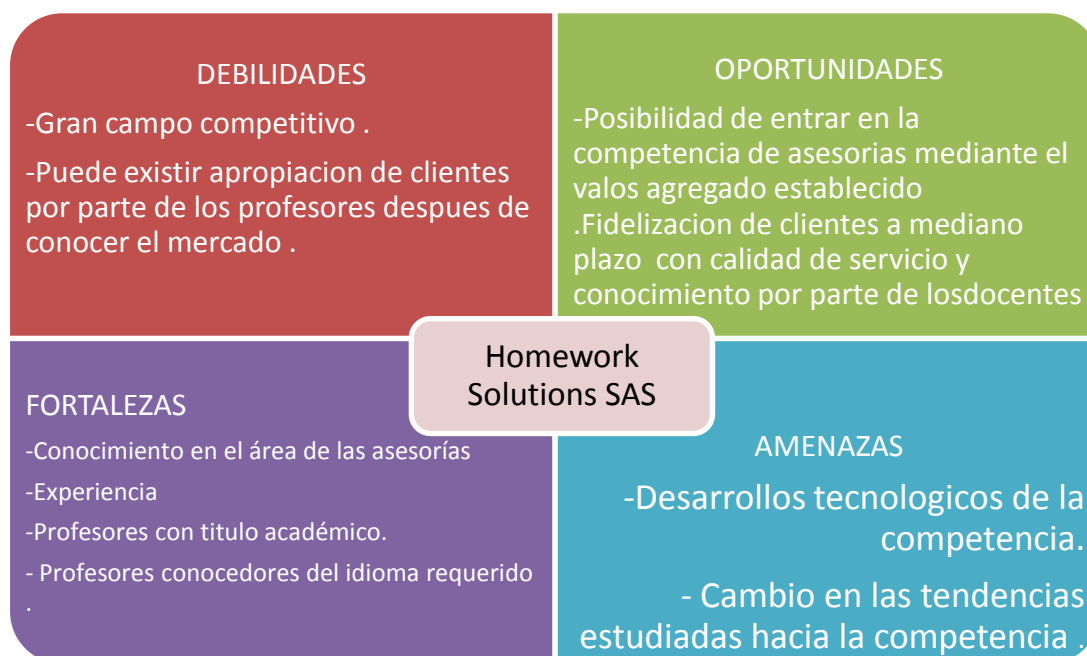
Figura 23. Organigrama



FUENTE El autor

7.12 DOFA DE LA EMPRESA

FIGURA 24. ANALISIS DOFA DE LA EMPRESA HOMEWORK SOLUTIONS S.A.S



FUENTE EL AUTOR.

El análisis DOFA practicado a la empresa Homework Solutions S.A.S muestra que es es una compañía que tiene grandes oportunidades de crecimientos y fidelización de clientes gracias al conocimiento y experiencia de sus administradoras y sus profesionales, también por el valor agregado de los idiomas. La empresa tiene un amplio campo de acción en el que puede desempeñarse pero también un gran campo competitivo por lo que debe distinguirse por su calidad y cumplimiento. Es importante que la empresa evolucione y se desarrolle de la mano de la tecnología y que haga un buen uso de su página web como principal herramienta tecnológica y valor agregado a sus servicios.

8. ANÁLISIS FINANCIERO

8.1 INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial corresponde a \$30.000.000 el cual se distribuirá en inmobiliarios, equipo de cómputo, adecuaciones del lugar y gastos legales.

TABLA 4.Inversion Inicial

| INVERSIÓN INICIAL | | | | |
|------------------------------------|------------------|----------|----------------|---------------|
| ITEM | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
| Computadores de escritorio | unidad | 7 | 1.400.000,00 | 9.800.000,00 |
| Computadores portátiles | unidad | 3 | 1.099.000,00 | 3.297.000,00 |
| Impresora | unidad | 1 | 269.000,00 | 269.000,00 |
| Software de idiomas | unidad | 1 | 150.000,00 | 150.000,00 |
| Teléfonos | unidad | 2 | 30.000,00 | 60.000,00 |
| Escritorios administrativos | unidad | 2 | 300.000,00 | 600.000,00 |
| Módulos | unidad | 4 | 130.000,00 | 520.000,00 |
| Mesas | unidad | 4 | 110.000,00 | 440.000,00 |
| Recepción | unidad | 1 | 450.000,00 | 530.000,00 |
| Sillas | unidad | 12 | 80.000,00 | 960.000,00 |
| Adecuaciones del lugar | unidad | 1 | 3.000.000,00 | 3.000.000,00 |
| Cuadros y decoración | unidad | 1 | 600.000,00 | 600.000,00 |
| Tablero acrílico | unidad | 1 | 63.000,00 | 63.000,00 |
| Dos sillas tipo sofá | unidad | 2 | 150.000,00 | 300.000,00 |
| Resma de papel | unidad | 1 | 7.300,00 | 7.300,00 |
| Cosedora | unidad | 1 | 10.000,00 | 10.000,00 |
| Perforadora | unidad | 1 | 12.000,00 | 12.000,00 |
| Saca ganchos | unidad | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 |
| Carpeta de archivo | unidad | 10 | 450,00 | 4.500,00 |
| Usb | unidad | 1 | 15.000,00 | 15.000,00 |
| Esferos | Caja | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 |
| Lápices | Caja | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 |
| Borradores | Caja | 1 | 1.200,00 | 1.200,00 |
| Marcadores para tablero acrilico | Caja | 1 | 8.000,00 | 8.000,00 |
| Útiles de aseo | unidad | 1 | 100.000,00 | 200.000,00 |
| Redacción estatutos de la compañía | unidad | 1 | 250.000,00 | 250.000,00 |
| Registro de matricula mercantil | unidad | 1 | 280.000,00 | 280.000,00 |
| Tramites varios | unidad | 1 | 50.000,00 | 100.000,00 |
| Reserva de efectivo | | 1 | 8.508.000,00 | 8.508.000,00 |
| | | | TOTAL | 30.000.000,00 |

8.1.1 CONSTITUCIÓN DEL CAPITAL

El capital estará constituido por las dos socias iniciales de Homework Solutions S.A.S con un aporte del 50 % cada una para un total del 100%.

8.2 PROYECCIÓN DE VENTAS

TABLA 5. Proyección de ventas

| | | | | |
|-------------------------------|-----------|-----|---------------|-----------------------|
| ENERO | V/R HORA | 480 | | 16.800.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 240 | 8.400.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 160 | 6.400.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 80 | 2.000.000,00 | |
| FEBRERO | | 440 | | 15.300.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 220 | 7.700.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 140 | 5.600.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 80 | 2.000.000,00 | |
| MARZO | | 440 | | 15.300.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 220 | 7.700.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 140 | 5.600.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 80 | 2.000.000,00 | |
| ABRIL | 0 | 560 | | 19.700.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 300 | 10.500.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 180 | 7.200.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 80 | 2.000.000,00 | |
| MAYO | | 540 | | 19.000.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 280 | 9.800.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 180 | 7.200.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 80 | 2.000.000,00 | |
| JUNIO | | 533 | | 19.155.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 433 | 15.155.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 100 | 4.000.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 0 | - | |
| JULIO | | 510 | | 17.800.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 280 | 9.800.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 150 | 6.000.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 80 | 2.000.000,00 | |
| AGOSTO | | 330 | | 11.250.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 150 | 5.250.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 100 | 4.000.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 80 | 2.000.000,00 | |
| SEPTIEMBRE | | 400 | | 13.950.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 170 | 5.950.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 150 | 6.000.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 80 | 2.000.000,00 | |
| OCTUBRE | | 330 | | 11.250.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 150 | 5.250.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 100 | 4.000.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 80 | 2.000.000,00 | |
| NOVIEMBRE | | 550 | | 19.000.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 300 | 10.500.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 150 | 6.000.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 100 | 2.500.000,00 | |
| DICIEMBRE | | 600 | | 21.500.000,00 |
| VALOR POR HORA EN EMPRESA | 35.000,00 | 500 | 17.500.000,00 | |
| VALOR POR CLASE A DOMICILIO | 40.000,00 | 100 | 4.000.000,00 | |
| VALOR POR CLASE EN COLEGIOS | 25.000,00 | 0 | - | |
| TOTAL INGRESOS ANUALES | | | | 200.005.000,00 |

8.3 COSTOS

8.3.1 MANO DE OBRA

TABLA 6. Mano de obra mensual

| ITEM | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-------------------|----------|----------------|--------------|
| Sueldo Profesores | 4 | 1.000.000,00 | 4.000.000,00 |

Fuente: Las autoras

8.3.2 MATERIA PRIMA Y COMPONENTES

TABLA 7. Materia Prima y Componentes

| GASTOS PAPELERIA y ASEO | | | | |
|--------------------------------|------------------|----------|----------------|-------------------|
| ITEM | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
| Resma de papel | unidad | 1 | 7.300,00 | 7.300,00 |
| Esferos | Caja | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 |
| Lápices | Caja | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 |
| Borradores | Caja | 1 | 1.200,00 | 1.200,00 |
| Marcadores borrables | Caja | 1 | 8.000,00 | 8.000,00 |
| Gastos de cafetería | unidad | 1 | 130.000,00 | 130.000,00 |
| Útiles de aseo | unidad | 1 | 100.000,00 | 100.000,00 |
| | | | Total | 303.000,00 |

8.4 BALANCE GENERAL

TABLA 8. Balance General inicial y al finalizar primer año de operaciones

| | 2012 | 2013 |
|--|-------------------|--------------------|
| BALANCE GENERAL | | |
| Activo Corriente | | |
| Efectivo | 9.088.000 | 120.086.773 |
| Cuentas X Cobrar | 0 | 0 |
| Provisión Cuentas por Cobrar | | 0 |
| Inventarios Materias Primas e Insumos | 0 | 0 |
| Inventarios de Producto en Proceso | 0 | 0 |
| Inventarios Producto Terminado | 0 | 0 |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | 0 | 0 |
| Gastos Anticipados Neto | 0 | 0 |
| Total Activo Corriente: | 9.088.000 | 120.086.773 |
| Terrenos | 0 | 0 |
| Construcciones y Edificios Neto | 3.000.000 | 3.021.000 |
| Maquinaria y Equipo de Operación Neto | 3.447.000 | 2.923.056 |
| Muebles y Enseres Neto | 4.033.000 | 3.419.984 |
| Equipo de Transporte Neto | 0 | 0 |
| Equipo de Oficina Neto | 10.129.000 | 8.589.392 |
| Semovientes pie de cria | 0 | 0 |
| Cultivos Permanentes | 0 | 0 |
| Total Activos Fijos: | 20.609.000 | 17.953.432 |
| Total Otros Activos Fijos | 303.000 | 0 |
| TOTAL ACTIVO | 30.000.000 | 138.040.205 |
| Pasivo | | |
| Cuentas X Pagar Proveedores | 0 | 0 |
| Impuestos X Pagar | 0 | 37.184.072 |
| Acreedores Varios | | 0 |
| Obligaciones Financieras | 0 | 0 |
| Otros pasivos a LP | | 0 |
| Obligación Fondo Emprender (Contingente) | 0 | 0 |
| TOTAL PASIVO | 0 | 37.184.072 |
| Patrimonio | | |
| Capital Social | 30.000.000 | 30.000.000 |
| Reserva Legal Acumulada | 0 | 0 |
| Utilidades Retenidas | 0 | 0 |
| Utilidades del Ejercicio | 0 | 69.056.133 |
| Revalorización patrimonio | 0 | 1.800.000 |
| TOTAL PATRIMONIO | 30.000.000 | 100.856.133 |
| TOTAL PAS + PAT | 30.000.000 | 138.040.205 |

Fuente: Las autoras utilizando Formato Fondo Emprender

La empresa inicia operaciones con un activo de 30.000.000 de pesos y sin pasivos. AL finalizar el primer año de operaciones la empresa tiene activos por 138.040.205 pesos,

pasivos correspondientes a impuestos por pagar de 37.184.072 pesos y patrimonio por 100.856.133 pesos.

8.5 FLUJO DE CAJA

TABLA 9. Flujo de Caja al finalizar primer año de operaciones

| | 2012 |
|---|--------------------|
| FLUJO DE CAJA | |
| Flujo de Caja Operativo | |
| Utilidad Operacional | 106.803.665 |
| Depreciaciones | 3.892.108 |
| Amortización Gastos | 0 |
| Agotamiento | 0 |
| Provisiones | 0 |
| Impuestos | 0 |
| <u>Neto Flujo de Caja Operativo</u> | 110.695.773 |
| Flujo de Caja Inversión | |
| Inversión Otros Activos | 303.000 |
| Inversión Activos Fijos | 303.000 |
| <u>Neto Flujo de Caja Inversión</u> | 303.000 |
| Flujo de Caja Financiamiento | |
| Desembolsos Pasivo Largo Plazo | 0 |
| Amortizaciones Pasivos Largo Plazo | 0 |
| Intereses Pagados | 0 |
| Dividendos Pagados | 0 |
| Capital | 0 |
| <u>Neto Flujo de Caja Financiamiento</u> | 0 |
| | |
| Neto Periodo | 110.998.773 |
| Saldo anterior | 9.088.000 |
| Saldo siguiente | 120.086.773 |

Fuente: Las autoras utilizando Formato Fondo Emprender

El saldo neto del primer año de operaciones es de 110.998.773 pesos, que sumado al saldo inicial de 9.088.000 pesos da un saldo que pasa al segundo año de 120.086.773 pesos.

8.6 ESTADO DE RESULTADOS

TABLA 10.Estado de Resultados

| | 2012 |
|------------------------------------|--------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS | |
| Ventas | 200.000.000 |
| Devoluciones y rebajas en ventas | 0 |
| Materia Prima, Mano de Obra | 7.258.000 |
| Depreciación | 3.892.108 |
| Agotamiento | 0 |
| Otros Costos | 0 |
| Utilidad Bruta | 188.849.892 |
| Gasto de Ventas | 5.450.000 |
| Gastos de Administración | 76.596.227 |
| Provisiones | 0 |
| Amortización Gastos | 0 |
| Utilidad Operativa | 106.803.665 |
| Otros ingresos | |
| Intereses | 0 |
| Otros ingresos y egresos | 0 |
| Revalorización de Patrimonio | -1.800.000 |
| Ajuste Activos no Monetarios | 1.236.540 |
| Ajuste Depreciación Acumulada | 0 |
| Ajuste Amortización Acumulada | 0 |
| Ajuste Agotamiento Acumulada | 0 |
| Total Corrección Monetaria | -563.460 |
| Utilidad antes de impuestos | 106.240.205 |
| Impuestos (35%) | 37.184.072 |
| Utilidad Neta Final | 69.056.133 |

Fuente: Las autoras

El primer año de operaciones se planean ventas por 200.000.000 pesos, y una utilidad antes de impuestos de 106.240.205 pesos. La utilidad neta final es de 69.056.133 pesos.

8.7 INDICADORES FINANCIEROS

8.7.1 TIR

| | |
|--------------------------------------|----------------|
| TIR (Tasa Interna de Retorno) | 347,08% |
|--------------------------------------|----------------|

8.7.2 VAN

| | |
|--------------------------------|--------------------|
| VAN (Valor actual neto) | 210.513.157 |
|--------------------------------|--------------------|

La TIR del proyecto es de 347,08% en una proyección en escenario probable a 5 años. El valor actual neto del proyecto es de 210.513.157 pesos.

8.8 CONCLUSIONES FINANCIERAS

Los resultados obtenidos en el análisis financiero muestran que el negocio es viable de acuerdo con las condiciones propuestas de costos y ventas las cuales generan una utilidad neta de \$69.056.133 al año.

La Tasa Interna de Retorno es de 347.08 %, la cual muestra que el proyecto es bastante rentable y atractivo para los inversionistas.

La inversión inicial no es muy elevada teniendo en cuenta que son solo dos inversionistas de inicio, los cuales cuentan con la capacidad de endeudamiento que solicitan los bancos para hacer un préstamo de inversión.

Para la inversión inicial se tuvieron en cuenta solo los implementos necesarios para realizar una buena asesoría, y contar con unas buenas instalaciones y elementos de ayuda para la capacitación de los alumnos.

El saldo neto del primer año de operaciones es de 110.998.773 pesos, que sumado al saldo inicial de 9.088.000 pesos da un saldo que pasa al segundo año de 120.086.773 pesos.

9. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Homework Solutions S.A.S contribuye al desarrollo de la sociedad Colombiana con el pago puntual de los impuestos al gobierno y de todas sus obligaciones fiscales con sus empleados, también contribuye siendo un generador de empleo con calidad, el cual implica salarios justos, buen clima organizacional y un buen lugar de trabajo para sus empleados, buscando una calidad de vida que contribuya a tener una sociedad sana y feliz.

Homework solutions S.A.S contribuye al desarrollo económico del país, generando servicios de calidad que satisfagan los requerimientos de los clientes, siendo una empresa eficiente en su administración que genera elementos competitivos para generar una economía dinámica, que permita alcanzar procesos de globalización.

La compañía también contribuye con el cuidado del medio ambiente generando políticas de reciclaje en la empresa, promoviendo la ley de Cero papel que busca promover la implementación de las herramientas tecnológicas para reducir el gasto de papel.

10. CONCLUSIONES

Homework Solutions S.A.S es una empresa financieramente viable y las proyecciones de rentabilidad son atractivas al hacer una proyección en escenario probable a cinco años. La inversión inicial es una inversión relativamente baja que puede ser cubierta íntegramente por los préstamos solicitados por parte de los inversionistas al banco.

Homework Solutions S.A.S se enfocará en cubrir las necesidades de asesorías en tareas para alumnos entre los 5 y 15 años de edad académicamente activos en colegios ubicados en la ciudad de Bogotá, enfocándose en la calidad y buen servicio de sus profesionales.

El mayor recurso a utilizarse en la empresa para las asesorías brindadas por Homework Solutions S.A.S es el conocimiento de los profesionales que nos colaboraran en la asesoría brindada para cada estudiante, los cuales serán pedagogos expertos en

educación para alumnos con conocimiento de un 100% en lectura, escritura, habla y escucha en los idiomas requeridos.

Homework Solutions S.A.S utiliza principalmente un recurso humano capacitado en pedagogía como su principal insumo para el servicio prestado. En sentido, los conocimientos adquiridos por los emprendedores en la Universidad EAN en la carrera de Lenguas Modernas son la principal ventaja de la empresa.

