



BABY SISTER'S

DANIELA VASQUEZ JIMENEZ

PROYECTO DE GRADO

2018

AGRADECIMIENTOS

El apoyo, la bendición, la dedicación y el cariño recibido, son solo algunas cosas por las que doy gracias a Dios, siempre que lo necesite me refugié en él y con trabajo arduo y disciplina en el transcurso de la carrera sentí su apoyo, pues ha premiado mi esfuerzo, siempre me mostró el camino que debía tomar, doy gracias de igual manera por guiar a mis padres Juan Pablo Vásquez y Claudia Patricia Jiménez por brindarles la sabiduría para aconsejarme en mementos de adversidad, cuando muchas veces creí que no lo lograría ahí estaban ellos para apoyarme incondicionalmente los amo papitos y este logro es por ustedes, por ser tan buenos padres.

También agradezco a Camilo S. Ríos Ballén por ser un impulso en mi vida, por mostrarme que, si lo podía lograr, por enseñarme que todo lo que uno se proponga en la vida lo puede lograr.

Estoy muy agradecida con mi familia, amigos Mariana Zaldúa Duque y a mi tutor Andrés Casallar por sus oraciones, por apoyarme, hacerme reír y acompañarme.

TABLA DE CONTENIDO

1.RESUMEN EJECUTIVO	5
2.ASPECTOS GENERALES.....	5
2.2 OBJETIVO.....	6
2.2.1 Objetivo general:	6
2.2.2 Objetivos específicos:	7
2.3 Descripción del problema	7
4.Análisis del entorno.....	8
4.2 Cadena de valor.....	9
4.3 EMPRESA Y EL CONCEPTO DE NEGOCIO	10
4.3.1 Idea y Modelo de Negocio	11
4.3.2 Estructura Legal de la Empresa.....	12
4.3.3 Requisitos para la Constitución.....	13
4.3.4 Base Filosófica	13
b. Visión	13
c. principios	13
4.3.5 El Producto.....	14
a. Características.....	14
b. Descripción del Producto	15
4.3.6 Estrategia Empresarial y fuentes de ventajas competitivas.....	16
4.3.6.1 Estrategia de Crecimiento	16
4,3,6,2 Análisis DOFA.....	16
4.3.6.3Análisis 5 Fuerzas de Porter.....	17
5. Estudio de mercado	18
5.1 Evolución del sector en el que se desarrolla el proyecto o producto	18
5.2 Análisis de la competencia.....	19
5.3 Demanda	19
5.6Perfil del consumidor	26
6.1 CAPITL DE TRABAJO	29

6.2ANALISIS DE COSTOS:	29
6.3 COSTOS DE AMINISTRACION	30
6.3 PUNTO DE EQUILIBRIO:	31
6.4Fuentes de financiamiento:	32
6.5 Proyección de liquidez o flujo de caja (1. Año)	33
6.6 ESTADO DE RESULTADOS AÑO A AÑO (5 AÑOS)	34
6.7 VALOR PRESENTE	35
8. ANEXOS	38

1.RESUMEN EJECUTIVO

Este plan de negocio se estructura y se conceptualiza debido a la creciente demanda de niñeras (tutoras) a raíz de la ausencia de los padres en casa debido a la gran demanda de tiempo de trabajo. Esta ausencia se debe a diferentes situaciones, pero la más común es que ambos padres trabajan con horarios extra y menos tiempo libre.

Durante esta ausencia de los padres y tiempo de ocio de los niños los padres buscan que ese tiempo sea productivo y construya más valores, conocimiento y reglas de comportamiento, que difícilmente los puede impartir en su completitud una empleada doméstica de servicio, por lo cual se busca que la niñera (tutora) brinde y enseñe este conocimiento a los niños.

Lo cual conlleva a que los padres busquen a niñeras ideales para el cuidado de sus hijos, la idea principal de TUTORAS NIÑERAS es facilitar la búsqueda de buenas por medio o de una aplicación la cual describirá el perfil de cada una de las mujeres que comiencen a trabajar esto le facilitara a los padres la búsqueda la aplicación se caracterizara por tener la hoja de vida de cada una de las mujeres que trabajaran en niñeras tutoras su calificación psicológica y cada una de sus características al final tendrá una opción para que los padres puedan comentar como se sintieron con el servicio, la principal asistencia que se brindara es de encontrar mujeres capacitadas en el cuidado de los niños entre 1 y 14 años con responsabilidad.

2.ASPECTOS GENERALES

2.1 Antecedentes

“Durante el siglo XX las mujeres podían trabajar dando la posibilidad a las independientes económicamente durante la segunda revolución industrial entre 1870 – 1814 las mujeres

comenzaron a trabajar más tiempo y después de la primera guerra mundial los hombres se fueron a la guerra y las mujeres se quedaron siendo la cabeza de los hogares.

Hoy en día la mujer busca oportunidades de trabajo que usualmente se les daba a los hombres, mujeres ejecutivas, dando así lugar a que sus hijos y el hogar en general fuera administrado por la empleada en ausencia de los padres.

Uno de los factores que hicieron que las madres salieran a el mercado laboral fueron “los bajos ingresos, el limitado poder de compra de los hogares, el aumento del desempleo masculino, y una creciente alza de la jefatura femenina de las familias induce a que en los hogares se presente la necesidad de aumentar el número de personas que aportan ingresos, pues la pobreza se incrementa y las mujeres se ven empujadas a vincularse a la fuerza de trabajo.”

Según la página Fuente Mi salario, org

Información extraída de <https://misalario.org/misalariomujeres/por-que-trabajan-las-mujeres>

Esto conlleva a que los niños en este tiempo de ausencia queden sin cuidado y a su libre albedrio, televisión, juegos electrónicos, celular será el pasatiempo de estos menores de edad, ahí es donde se abre la posibilidad de que la persona que supervise a los menores en ausencia de los padres tenga un papel más activo y constructivo al respecto. La niñera que es mejor nombrada como La Tutora.

2.2 OBJETIVO

2.2.1 Objetivo general:

Poner en marcha un servicio de atención y cuidado personalizado para niños entre 1 y 14 años con los más altos estándares de calidad, cuidado y atención brindándoles accesorias de tareas y acompañamiento en sus labores diarias.

2.2.2 Objetivos específicos:

- Brindar el mejor servicio de atención personalizada por medio de una aplicación en la cual los clientes pueden contactar y ver las niñeras (tutoras) sus calificaciones y características.
- Caracterizar el perfil y las necesidades de los niños entre 1 y 14 años para brindar un cuidado personalizado y con los niveles de un entorno familiar de tal manera que se sientan como un verdadero Hogar.
- Caracterizar el entorno socioeconómico y del mercado de las familias necesitadas de un servicio de cuidado de niños
- Identificar las condiciones y requerimientos necesarios para la puesta en marcha del servicio de atención
- Por medio de la aplicación se podrá mantener monitoreadas cada una de las niñeras en tiempo real

2.3 Descripción del problema

A raíz del crecimiento de la tendencia de que ambos padres trabajen y que sus ausencias en el hogar son más frecuentes y extensas, lleva a que los padres consideren otros mecanismos de atención de sus hijos en estas ausencias. Buscan además de acompañamiento en este tiempo sea productivo y constructivo para sus hijos, en este tiempo de cuidado por otra persona buscando un acompañamiento, y ayuda con sus tareas y actividades recreativas

3. Justificación

Se identifica una necesidad latente y real a consecuencia del estilo de vida de hoy de los padres, no tienen tiempo disponible para compartir con sus hijos debido a su trabajo y sus obligaciones diarias, cada vez requiriendo más tiempo para su trabajo y lograr objetivos,

crecimiento profesional y económico dejando a un lado su hogar que incluye tiempo con sus hijos. La dinámica económica y exigencias del siglo XXI, de cumplir con unas necesidades básicas conllevan a que muchos padres tengan que trabajar jornadas extra esto puede dar unos aspectos positivos, pero también cosas negativas, entre ellas la desatención de los hijos. Con la invasión de los medios, televisión, internet, redes sociales video juegos se constituye una peligrosa formación de los menores de edad, siempre y cuando no hay la supervisión requerida, se puede decir que hay una oportunidad de negocio en la cual se puede brindar un servicio de acompañamiento para los niños en el tiempo de la ausencia de sus padres enseñándoles rutinas saludables según su edad y buenos avisos de vida y teniendo un mejor aprovechamiento del tiempo comenzando con rutinas y ayuda con tareas. Encontrando la posibilidad de suplir esa necesidad de las Niñera (Tutora).

En el momento de aceptación de nuestros servicios se les brindaría una asesoría a los padres de cómo se llevaría las actividades con sus hijos. Por medio de cronogramas así se le podrá enseñar a los niños la importancia de manejar bien su tiempo y a los padres la seguridad y la confianza que se espera.

4. Análisis del entorno

4.1 Tendencia

La tendencia del mercado muestra que entre los 20 y 30 años las mujeres tiene hijos siendo su edad productiva, los hogares que se encuentran en sabana centro son aproximada mente 5,272 en sabana centro, mujeres entre los 20 y 29 son un 19,4 % y entre los 30 y 39 con 12,0 % teniendo en cuenta que es una tendencia en crecimiento dado los informes del DANE esta población es creciente. Padres jóvenes y mayores que trabajen más horas al día para poder mantener sus hogares, que tienen hijos según esta población entre las edades de 1 a 14 años con un 37 %

teniendo en cuenta que constantemente se encuentran ausentes de sus hogares debido a su empleo. Se podría decir que se podría aprovechar este nicho de mercado ofreciéndole el servicio de niñeras tutoras.

4.2 Cadena de valor

- Marketing
- Infraestructura de la empresa:
- Administración de recursos humanos
- Desarrollo tecnológico
- Abastecimiento
- Margen
- Logística interna y externa
- Operaciones
- Mercadotecnia y ventas
- Servicio
- Manejo de la aplicación:
- La aplicación tendrá actualizaciones

Actividades de apoyo

Infraestructura: Planificación financiera a 5 años Registro en cámara de comercio				
Manejo de Recursos Humanos Se presentaran capacitaciones				
Desarrollo de Tecnología Por medio de la aplicación se manejaran actualizaciones				
Adquisiciones Maestras, estudiantes , mujeres capacitadas				
Logística de Entrada Encontrar a estas mujeres especializadas con las características de la empresa	Operaciones Contrataciones cada año dependiendo la demanda del mercado	Logística de salida Comunicación Redes sociales Teléfono Aplicación	Marketing y Ventas Por medio de la aplicación pueden obtener los servicios y pagar	Servicio Niñeras a domicilio con horarios para los menores

Marketing

4.3 EMPRESA Y EL CONCEPTO DE NEGOCIO

La idea principal de la empresa es conseguir mujeres especializadas en el cuidado de niños con características específicas que escojan los padres, el servicio se prestara a domicilio y el pago será dado por horas y en el momento del cuidado se manejara un horario con actividades dinámicas que los padres escojan por medio de la aplicación se podrán hacer los debidos

monitores para verificar que las actividades se estén realizando en tiempo real por medio de unas cámaras que irán en los uniformes de cada una de las niñeras.

Perfil de las niñeras:

Mujeres carismáticas que tengan paciencia en el cuidado de los niños se busca que sean estudiantes universitarias con responsabilidad, maestras para la ayuda de tareas, y enfermeras estudiantes de enfermería para las actividades de tareas al aire libre así se considerara que dado cualquier imprevisto puedan brindar los primeros auxilios

4.3.1 Idea y Modelo de Negocio

Idea: Las niñeras se proyectan como una industria planificadora para cubrir las necesidades de escasas de tiempo de los padres que podremos suplir por medio de nuestra empresa que selecciona a las mujeres especializadas con las características exigidas para el cliente en el cuidado de los niños, teniendo en cuenta que la innovación de este producto es la aplicación y el servicio sería la búsqueda de las niñeras, por medio de ella los padres se podrán contactar con nosotros y poder seleccionar la niñera. Los canales de comunicación serían: la página web, redes sociales, oficina, aplicación, teléfono y celular así se podría brindar un mejor servicio y concesión con el cliente.

El modelo de negocio: de negocio que se quiere implementar es de ayudarle a los clientes a satisfacer sus necesidades de cuidado hacia sus hijos con profesionalismo y calidad, alcanzando este mercado que no está siendo atendido que son los padres de familia por el cual será retribuido por cada hora que pasemos con sus hijos.

Venta: Teniendo en cuenta que se manejara por medio de una aplicación la búsqueda de las niñeras será dinámica y simple los padres podrán seleccionar a la niñera que les dé más confianza en las actividades que ejercerán en el momento de la contratación, cuando la niñera ya

sea seccionada se realizara el pago en la aplicación apenas esta transacción sea exitosa los padres podrán realizar el cronograma de actividades, los padres tendrán en cuenta que el transporte de la niñera corre por cuenta de ellos el de llegada y salida de su hogar, tenido la opción de recogerlas en la oficina o pagándoles el transporte. En el momento de seleccionar la hora de inicio comenzarán el cronometro y por medio de la cámara que tendrán en el uniforme se tendrá la constancia del cumplimiento de las políticas de la empresa.

Contratación: el modelo de contratación que se manejara será por medio de una prueba psicológica que nos dirá la capacidad de cada una de las mujeres que quieran trabajar con nosotros y su estado cognitivo y psicológico así podemos analizar si cumplen con las características y valores que busca NIÑERAS TUTORAS. Las mujeres que pasen las pruebas y sean aptas para el trabajo pasaran por una serie de capacitaciones que la empresa les dará las cuales son:

- Curso de primeros auxilios
- Como actuar en el momento de paico en todas las áreas
- Cuidado especial para niños de la primera infancia y preadolescencia (11 y 14 años)
- Que actividades puedes realizar en áreas libres como parques, centros comerciales
- Como saber tratar a un niño cuando está molesto

Estas capacitaciones nos brindaran la confianza que cada una de las mujeres contratadas por prestación de servicios puedan ejercer nuestros objetivos como empresa y podrían brindar el mejor servicio.

4.3.2 Estructura Legal de la Empresa

La empresa será una prestadora de servicios la cual tendrá un dos socios accionistas que se conformara así:

50% accionista

50% Daniela Vásquez Jiménez

4.3.3 Requisitos para la Constitución

- Verificar la disponibilidad del nombre en la Cámara de Comercio.
- Presentar el acta de constitución y los estatutos de la sociedad en una notaría.
- Firmar escritura pública de constitución de la sociedad y obtener copias.
- Inscribir la sociedad y el establecimiento de comercio en el registro mercantil (en la Cámara de Comercio de Bogotá)

4.3.4 Base Filosófica

a. Misión:

Somos una empresa que presta un servicio a domicilio de niñeras (tutoras) que tiene como principal objetivo el cuidado especial de cada niño, cuidando de sus hijos con responsabilidad, respeto y ética.

b. Visión

Ser la empresa de niñeras/tutoras más grande a nivel nacional para el año 2024 teniendo creencia como una empresa nueva con tendencias de cuidado en el mercado de niñeras (tutoras) a domicilio en Colombia, teniendo credibilidad compromiso y confianza hacia nuestros clientes para poder tener un excelente cuidado de los niños,

c. principios

- Dotar con personal profesional en las áreas de pedagogía para la primera infancia
- Moral y lealtad

- Psicólogos que guiaran tanto a padres como a infantes en los procesos y tareas para los cuales fuimos contratados
- Cumplimiento en la atención del requerimiento
- Capacitación permanente del staff de niñeras

d. Valores:

- Amor
- Compromiso
- Honestidad
- Responsabilidad
- Respeto
- Lealtad
- Carisma
- Integridad

4.3.5 El Producto

a. Características

- **Aplicación:** la aplicación va a tener las características de internas simple, y una fácil navegación haciendo que la aplicación sea rápida y sencilla de entender.
- **visibilidad:** que nos ayudara a la entrada temprana a nuevos mercados, la seguridad de la aplicación ayudara a guardar la información de cada uno de nuestros clientes

- **los funcionamientos:** de la app se crea una cuenta para los usuarios en la cual puedan acceder a la información de las niñeras y puedan hacer su pago online
- **actualización de la aplicación:** teniendo en cuenta el ciclo continuo del desarrollo se realizarán actualizaciones acomodándolas a las peticiones de nuestros clientes convirtiéndola en una aplicación más funcional y llamativa para nuestros futuros clientes
- **personalización:** según el perfil de nuestros clientes se adaptará a su perfil y puedan adaptar a app con sus gustos
- **búsqueda de las niñas (tutoras):** las niñeras crean un perfil en el cual dirán sus atributos y características, debilidades y fortalezas. Los perfiles tendrán un área de comentarios en la cual los papas puedan brindar su opinión. Y se pueda adaptar el perfil.
- Los requisitos que se necesitaran para la niñera es que tengan el bachillerato y un curso que brindaremos para el cuidado especial de los niños
- Se obtenga un seguro cada vez que una niñera sea contratada este seguro.

b. Descripción del Producto

Nuestro producto son las niñeras con características especiales las culés son un alto perfil que busca suplir la necesidad de los padres en ausencia de ellos en el hogar, aprovechando el servicio brindado por las niñeras tutoras:

Mujeres estudiantes, maestras pedagogas, mujeres que tengan la capacidad de cuidar niños.

Consiguiendo estas mujeres sabemos que vamos a tener un reconocimiento en el mercado y lo que nos dará la diferenciación será una aplicación por la cual los papa podrán ver el perfil de cada una de las niñeras y escoger en el momento de que la escogen pueden pagar por medio de la aplicación y tener monitoreados a sus hijos

4.3.6 Estrategia Empresarial y fuentes de ventajas competitivas

4.3.6.1 Estrategia de Crecimiento

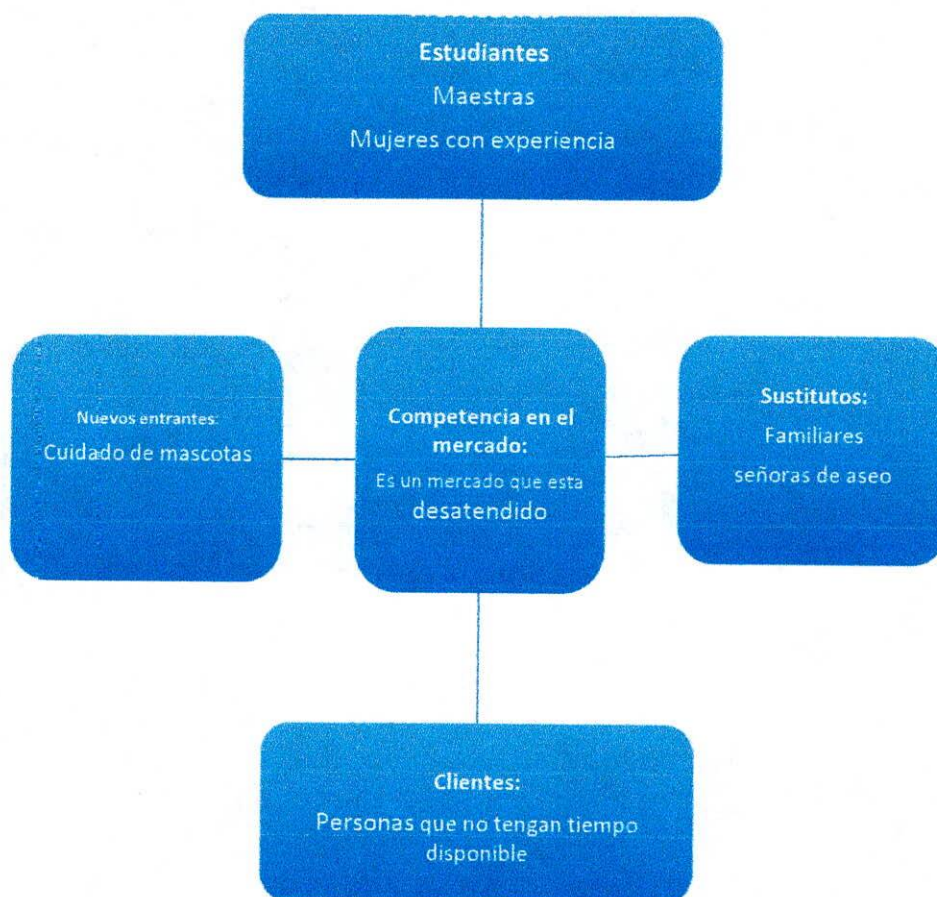
- ☐ Por medio de marketing digital utilizando las redes sociales y creando una red de contactos (networking) a los 5 años con expansiones

4,3,6,2 Análisis DOFA

D	Debilidades	• Capital limitado • Empresa nueva en el sector • Personas que trabajan independiente
O	Oportunidades	• Es un mercado desatendido • No tiene competencia
		• no hay empresas a domicilio que se pueden contactar por medio de una aplicación • Aplicación que brinda el conocimiento de las niñera según sus características.
F	Fortalezas	• Experiencia en el cuidado de niños • - horarios y actividades dinámicas de aprendizaje • el acceso a la aplicación es rápida y sencilla para que los clientes puedan acceder fácilmente.

A	Amenazas	• que el mercado comience a crear competencia. • no satisfacer las necesidades de nuestros clientes • desatender las necesidades de los clientes. • no estar atento a el cambio del mercado
----------	-----------------	--

4.3.6.3 Análisis 5 Fuerzas de Porter



5. Estudio de mercado

5.1 Evolución del sector en el que se desarrolla el proyecto o producto



Se desarrolla en sabana centro en las partes de Chía, Cajicá, Zipaquirá, Tabio , Tenjo, cota, guasca, Nemocon, Sopo, Gachancipa.

En sabana sentó la población de mujeres en edad de tener hijos es del 50,7% y los hombres 29,3%

En las áreas rurales esta un :31,8% de población

Las áreas urbanas esta un :68,2% de población.

Habitantes en el 2017: 506,654

Habitantes en el 2016: 496.645

Cuantos habitantes hay por municipio:

Chía: 132.691 en porcentaje 26,2%

Zipaquirá: 123,409 en porcentaje 24,9%

Cajicá: 59.198 en porcentaje 11,7%

Tocancipa: 33.677 en porcentaje 6,6%

Cachanipa: 15,223 en porcentaje 3,0%

Nemocon : 13,922 en porcentaje 2,7%

Tabio: 28,373 en porcentaje 5,5%

Sopo: 27,932 en porcentaje 55%

Cogua: 25945 en porcentaje 4,6%

Tenjo: 20,070 en porcentaje 4,0%

5.2 Análisis de la competencia

- Colegios: 224
- Jardines :100
- Niñeras independientes: no están legalizados no se puede tener una cifra exacta

5.3 Demanda

La demanda principal que tendríamos serían los padres de camilo y madres o pides solteros

Padres de familia y padres solteros según la encuesta tenemos una demanda del 77% padres que les gustaría que les cuidaran a sus hijos están de acuerdo con compartir más de tres a cuatro veces por semana teniendo en cuenta sus características específicas

Unidades de vivienda	
Chia	1103
Cajica	1541
Zipaquirá	2201
Sopo	187
Cota	240
Total	5272

Se tomó como referencia 5 municipios más importantes en el desarrollo de unidades de vivienda información extraída del “informe de calidad de vida del 2017 - Sabana centro como vamos”

En la cual indica que se encuentran en chía 1103 viviendas en Cajicá 1541 Zipaquirá 2201 en Sopo 108 Cota con 240 con un total de viviendas de 5272.

Familias con hijos	
El 77,3% de las familias con hijos	3690

Teniendo en cuenta la muestra del mercado de un 77,3% nos podemos dar cuenta que tenemos 3.690 familias que tiene hijos.

familias 1 y 14 años	
78%	2.879

Teniendo en cuenta que el 78% de las familias que son un 3.690 fueron multiplicados con nuestra muestra que es de un 78% y esto nos dieron 2,879 familias con hijos

Dispuestos a pagar	
76%	2.188

Familias que están dispuestas a contratar niñeras son el 76% de la muestra obtenida de 2.879 al multiplicarnos nos da un resultado de 2.188 familias que utilizarían nuestro servicio.

SERIVIOS DE LAS NIÑERAS	
10%	219
5%	109

Teniendo en cuenta la muestra de las personas que están dispuestas a pagar nuestros servicios sacamos un porcentaje del 10 % y necesitarían 219 servicios y si se toma la muestra del 5% se necesitarían 109 servicios son familias que necesitan el servicio se toma una muestra de dos escenarios distintos para mirar cuantas familias necesitarían de nuestro servicio

SERIVIOS DE LAS NIÑERAS	
5%	109
Mensual	16.462.210
Anual	197.546.522

Teniendo en cuenta que se brindaran 109 servicios por 4 horas en 26 días al mes nos daría 16.462.210 ventas en el mes y nos daría en el año unas ventas de 197.546.522 anual

5.4 Segmentación, análisis y evaluación de las bases de segmentación

GEOGRAFIA:

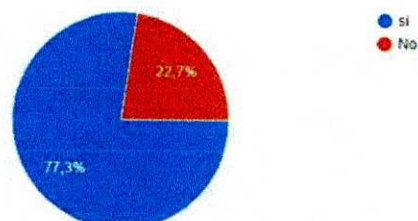
Chía, Cajicá, Zipaquirá, Tábio , Tenjo, Cota, Guasca, Nemocon, Sopo, Gachancipa.

Demográfica

- Según las personas encuestadas el 77,3% si timen hijos

Tiene hijos?

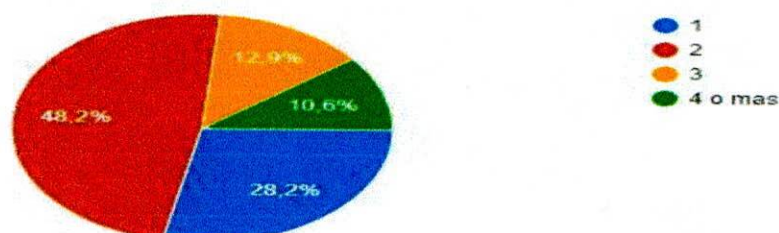
110 respuestas



- Según la encuesta el 49% de las personas tienen dos hijos el 28% tiene un solo hijo y el 12% tienen tres hijos y el 10% tiene entre cuatro y más hijos

Cuantos hijos tiene?

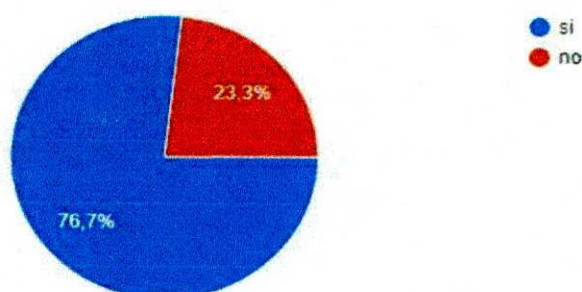
85 respuestas



- Un 78% de las personas encuestadas estarían de acuerdo en contratar una niñera.

Estaría de acuerdo en contratar una niñera para el cuidado de sus hijos?

90 respuestas

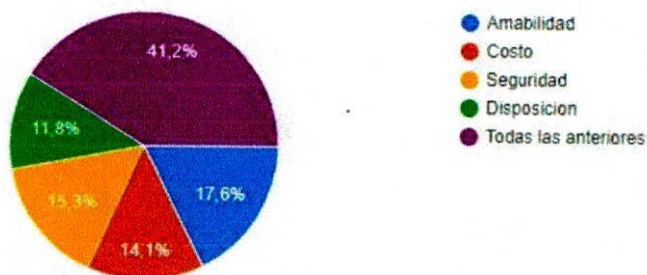


- Los factores importantes que los padres tendrían en cuenta en el momento de contratar una niñera serian: todas las anteriores con un 41% amabilidad con 17% costo con 14% seguridad con 15% disponibilidad con un 11,8 %

- Esta grafica nos muestra que a los padres les interesa que las niñeras que vamos a manejar tengan todas estas características.

Que factores determinarían la contratación de una niñera?

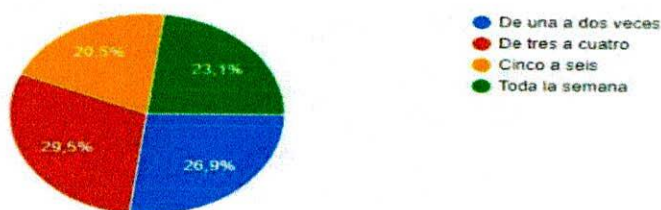
85 respuestas



- La necesidad de tener una niñera en casa según las encuestas de una a dos veces a la semana con un 26% y toda la semana con un 22%
- Esto indica que las niñeras son necesitadas en los hogares varias veces

Si llegara a necesitar una niñera, cuantas veces a la semana la necesitaría?

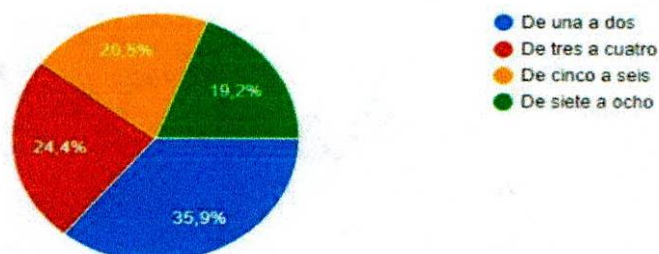
78 respuestas



- Las niñeras serian necesitadas entre una y dos horas con un 35%

Teniendo en cuenta la pregunta anterior, cuántas horas necesitaría a la niñera?

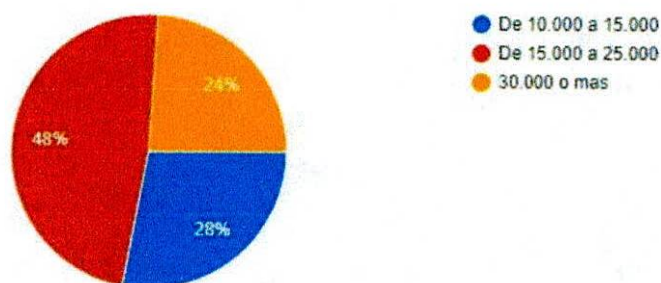
78 respuestas



- Los padres estarían dispuestos a pagar entre 15.000 y 25.000 por el servicio de las niñeras con un 24% sería entre 30.000 mil o más. Se podría decir que el mercado no es tan sensible con el precio

Cuanto estaría dispuesto a pagar por el cuidado de sus hijos?(precio por hora)

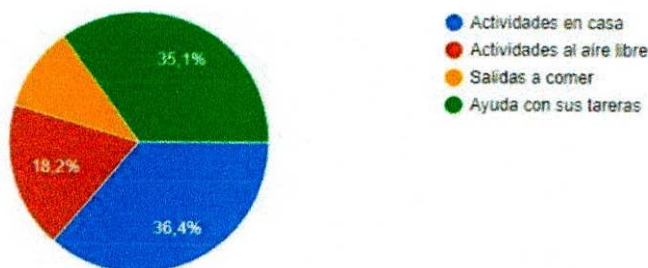
75 respuestas



- Las características específicas que le gustaría a los padres que tuvieran las niñeras (tutoras) en el momento de su contratación son actividades en casa con un 35,4%

Que le gustaría que la niñera tuviera adicional a el cuidado?

77 respuestas



La encuesta nos muestra que el 73% de los padres encuestados tiene hijos tiene la mayoría 2 hijos con un 48% con un 76% los padres si estarían de acuerdo en contratar una niñera les gustaría que cumplieran con todas las características y nos podemos dar cuenta en la parte económica el mercado no es cesible les interesa más el cuidado de los niños con un 48% que pagarían entre 15.000 y 25,000 mil por el cuidado de sus hijos utilizando el servicio de niñeras entre una y dos veces a la semana con un 29,9% en una intensidad horaria entre 6 y 8 horas.

Sicográfica

El estilo de vida: que buscamos de nuestros clientes es que sean muy ocupados y no tengan tiempo para sus hijos, siendo personas de valores

Personalidad: que quieran lo mejor y de calidad

Clase social: se buscan estratos con capacidad adquisitiva entre los estratos tres a seis.

5.6 Perfil del consumidor

El perfil del consumidor que buscamos es de estratos 4, 5 y 6 los cuales tienen el poder adquisitivo de pagar el servicio dado que tienen poco tiempo en sus actividades diarias y necesitarían contratar a una niñera tutora por más horas

5.7 Determinación precio y volúmenes de producción

Costo x Hora	18.900
Precio total x hora	35.000
Margen de utilidad bruta	46%
Ventas Unidades (mes)	468
Ingreso mes	16.380.000

El modelo es un pago por horas a las niñeras la cual nos cuenta como empresa 15.000 mil pesos con las primas y cesantías queda en 18.900 mil pesos la EPS la tendrán que pagar cada una ellas dado que el contrato es por prestación de servicios la hora que le cobraremos a los padres será de 35.000 mil pesos dando un margen de utilidad bruta del 46% contando que con el primer mes se obtengan unas ventas de 468 horas daría unos ingresos de 16.380.000 millones al mes.

Rubro	# Niñeras	horas	Total Horas	Días al mes	Año
Año 1	3	6	468	26	5.616
Año 2	4	7	728	26	8.736
Año 3	5	7	910	26	10.920
Año 4	6	7	1.092	26	13.104
Año 5	7	7	1.274	26	15.288

- En el primer año se necesitaría 3 niñeras que trabajan 6 horas dando un total de horas de 468 horas al mes y al año serían 5.616 trabajando 26 días al mes
- En el segundo año se necesitaría 4 niñeras que trabajan 7 horas dando un total de horas de 728 horas al mes y al año serían 8.736 trabajando 26 días al mes
- En el tercer año se necesitaría 5 niñeras que trabajan 7 horas dando un total de horas de 910 horas al mes y al año serían 10.920 trabajando 26 días al mes

- En el cuarto año se necesitaría 6 niñeras que trabajan 7 horas dando un total de horas de 1.092 horas al mes y al año serian 13,104 trabajando 26 días al mes
- En el quinto año se necesitaría 7 niñeras que trabajan 7 horas dando un total de horas de 1.274 horas al mes y al año serian 15,288 trabajando 26 días al mes

Aumento del 5 %

Precio x Hora Anual Venta	
Año 1	35.000
Año 2	36.750
Año 3	38.588
Año 4	40.517
Año 5	42.543

En el primer año la hora la pagaran los papas a 35.000 mil pesos teniendo un incremento anual del 5%

Precio x Hora Anual Costo	
Año 1	18.900
Año 2	20.034
Año 3	21.236
Año 4	22.510
Año 5	23.861

- El servicio de niñeras será pagado el primer año a 18,900 mil pesos y tendrá un incremento del 5% cada año
- el segundo año se pagará a 20.034 mil pesos
- el tercer año se pagará 21,510 mil pesos
- el cuarto año se pagará a 22.530 mil pesos
- el tercer año se pagará a 23.861 mil pesos

6. Plan Financiero

Objetivos financieros

Los objetivos financieros que se determinaron son: Ventas – Utilidad Bruta – Utilidad después de Impuestos

OBJETIVOS FINANCIEROS Año a Año (5 años)						
AÑO/RUBRO	VENTAS EN PESOS COL	HORAS	UTILIDAD BRUTA EN PESOS	UTILIDAD BRUTA %	UTILIDAD NETA DESPUES DE TX EN PESOS	UTILIDAD NETA DESPUES DE TX EN %
AÑO 1	196.560.000	5.616	112.320.000	57%	4.747.112	-4%
AÑO 2	321.048.000	8.736	182.145.600	57%	34.566.265	19%
AÑO 3	421.375.500	10.920	237.329.820	56%	61.713.334	26%
AÑO 4	530.933.130	13.104	296.827.025	56%	91.552.243	31%
AÑO 5	650.393.084	15.288	360.881.868	55%	124.235.458	34%

Resumen objetivo financieros:

- En el primer año como empresa queremos recibir:

Una venta de 196'560.000 millones con una utilidad bruta del 57% y una utilidad neta del 27%

- En el segundo año como empresa queremos recibir:

Una venta de 305'760.000 millones con una utilidad bruta del 55% y una utilidad neta del 37 %

- En el tercer año como empresa queremos recibir:

Unas ventas de 382'200.000 millones con una utilidad bruta del 56% y una utilidad neta del 26%

- En el cuarto año como empresa queremos recibir:

Unas ventas de 530.933.130 millones con una utilidad bruta del 56% y una utilidad neta del 31%

- En el quinto año como empresa queremos recibir:

Unas ventas de 650.393.084 millones con una utilidad bruta del 55% y una utilidad neta del 34%

6.1 CAPITL DE TRABAJO

Capital de Trabajo	
Costo de ventas	106.142.400
Gastos de admin	82.942.400
Gastos de Ventas	6.000.000
Imprevistos	5.000.000
Total	12.200.000

El capital de trabajo será de costos de ventas de 106.142,400 millones y unos gastos de administración de 82'942.400 millones unos gastos de ventas de 6.000.000 millones y una imprevista de 5'000.000

Se necesitaría tener 37'877.112 para cualquier eventualidad que se obtenga

6.2ANALISIS DE COSTOS:

El costo calculado se basa en la tarifa por hora que nos cobran las niñeras. El transporte lo paga las personas que contrata los servicios.

ANALISIS DE COSTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo x Hora	15.000	15.900	16.854	17.865	18.937
Precio total x hora	35.000	37.100	39.326	41.686	44.187
Margen de utilidad bruta	57%	57%	57%	57%	57%

Esperamos que el margen de la utilidad sea del 57 % para los 5 años

6.3 COSTOS DE AMINISTRACION

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(Director de Operaciones)	16.051.200	17.014.272	18.035.128	19.117.236	20.264.270
Plataforma	2.500.000	2.650.000	2.809.000	2.977.540	3.156.192
Asistente	16.051.200	17.014.272	18.035.128	19.117.236	20.264.270
Servicios	2.640.000	2.761.000	2.888.000	3.021.300	3.161.215
Arriendo	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862
Contador	14.400.000	15.264.000	16.179.840	17.150.630	18.179.668
Servicio .COM.CO	20.000	21.000	22.050	23.153	24.310
Aplicación	5.000.000	-	-	-	-
Mantenimiento Aplicación	-	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Empleada del aseo	3.360.000	3.528.000	3.704.400	3.889.620	4.084.101
Seguro de la Aplicación	-	1.680.000	1.764.000	1.852.200	1.944.810
Seguro para niñeras	420.000	441.000	463.050	486.203	510.513
Seguro para terceros	420.000	441.000	463.050	486.203	510.513
Curso Anual para cuidado de los niños	480.000	640.000	800.000	960.000	1.120.000
Psicologa	15.600.000	16.380.000	17.199.000	18.058.950	18.961.898
TOTAL: Gastos de administracion	82.942.400	86.694.544	91.604.247	96.786.366	102.256.622

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Luz	1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608
Agua	240.000	252.000	264.600	277.830	291.722
Internet	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886
Telefono	240.000	241.000	242.000	243.000	244.000
TOTAL SERVICIOS	2.640.000	2.761.000	2.888.000	3.021.300	3.161.215

Niñeras					
Mercadeo	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862
TOTAL: Gastos de Ventas	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862

INGRESOS:

Los Ingresos se calculan de la siguiente forma: Precio x hora x horas proyectadas en el año

La hora que le vamos a cobrar a los padres.

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio total x hora	35.000	37.100	39.326	41.686	44.187
Ventas horas año	3.240	6.720	10.080	12.096	14.112
Ingreso año	113.400.000	249.312.000	396.406.080	504.228.534	623.562.620

Noviembre	Diciembre	Año 1
468	468	5.616
16.380.000	16.380.000	196.560.000
8.845.200	8.845.200	106.142.400
7.534.800	7.534.800	90.417.600
6.911.867	6.911.867	82.942.400
500.000	500.000	6.000.000
122.933	122.933	1.475.200
40.568	40.568	486.816
82.365	82.365	988.384

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	196.560.000	321.048.000	421.375.500	530.933.130	650.393.084
Costo de ventas	106.142.400	175.017.024	231.897.557	294.973.692	364.784.133
UTILIDAD BRUTA	90.417.600	146.030.976	189.477.943	235.959.438	285.608.952
Gastos de admin	82.942.400	86.694.544	91.604.247	96.786.366	102.256.622
Gastos de Ventas	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862
UTILIDAD OPERACIONAL	1.475.200	52.976.432	91.132.097	132.026.976	175.777.468
Impuestos 33%	486.816	17.482.223	30.073.592	43.568.902	58.006.564
UTILIDAD NETA	988.384	35.494.209	61.058.505	88.458.074	117.770.904

Se optime una utilidad neta de 988,384 mil pesos el primer año esto indica que tenemos punto de equilibrio desde el primer mes que se inicia en el mercado

6.4 Fuentes de financiamiento:

100% Aportes Propios (2 socios)

Fuentes de financiamiento:	
Capitalista	50%
Daniela	50%
Total	100%

Esta empresa será financiada por un 50 % de un socio y el otro 50 % por Daniela Vásquez Jiménez daño un 100% de la financiación

6.5 Proyección de liquidez o flujo de caja (1. Año)

AÑO 1	NIÑERAS												
FLUJO DE CAJA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Ingresos por ventas	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	196.560.000
Costo de ventas	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	106.142.400
Capital Inicial / Caja	10.000.000												10.000.000
Gastos													
Gastos de Administracion	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	82.942.400
Gastos de Ventas	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6.000.000
Total Egresos	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	88.942.400
Diferencia Flujo de Caja	10.122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	11.475.200

Las proyecciones indican que en el primer mes se tendrán unos ingresos por ventas de 16,380.000 millones en costo de ventas 8.845.200 con un capital inicial de 10.000.000 millones unos gastos de administración de 6.911.867 millones unos gastos de ventas de 5000.000 con un total de ingresos de 7, 411,867 millones con una diferencia de flujo de caja de 10.122.933 millones

TOTAL
196.560.000
106.142.400
10.000.000
82.942.400
6.000.000
88.942.400
11.475.200

Al final del primer año se tendrán unos ingresos por ventas de 196, 560,000 millones en costo de ventas 106.142.400 millones con un capital inicial de 10.000.000 millones unos gastos de administración de 82, 942,400 millones unos gastos de ventas de 6.000.000 con un total de ingresos de 88.942.400 millones con una diferencia de flujo de caja de 11.475.200 millones

6.6 ESTADO DE RESULTADOS AÑO A AÑO (5 AÑOS)

AÑO 1

[illegible]

AÑO 2

[illegible]

AÑO 3

[illegible]

AÑO 4

[illegible]

AÑO 5

[illegible]

6.7 VALOR PRESENTE

Valor Presente			i	6%	
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	196.560.000	321.048.000	421.375.500	530.933.130	650.393.084
Gastos	195.571.616	285.553.791	360.316.995	442.475.056	532.622.181
Utilidad	988.384	35.494.209	61.058.505	88.458.074	117.770.904
VPN Anual	932.438	31.589.720	51.265.898	70.067.080	88.005.270
VPN Total	241.860.406				

PRIMER AÑO

Se manejarán unos ingresos de 196,560,000 millones con unos gastos de 195.571.616 millones dejando una utilidad de 988.384 mil pesos con un VPN ANIAL de 988,384

SEGUNDO AÑO

Se manejarán unos ingresos de 35.494.209 millones con unos gastos de 285.553.791 millones dejando una utilidad de 31.589.720 millones de pesos con un VPN ANIAL de 31.589.720

TERCER AÑO

Se manejarán unos ingresos de 421.375.500 millones con unos gastos de 360.316.995 millones dejando una utilidad de 61.058,505millones de pesos con un VPN ANIAL de 51.265.898

CUATO AÑO

Se manejarán unos ingresos de 530.933.130 millones con unos gastos de 442.475.056 millones dejando una utilidad de 88.58074 millones de pesos con un VPN ANIAL de 70.067.080

QUINTO AÑO

Se manejarán unos ingresos de 650.393.393.084 millones con unos gastos de 532.622.181 millones dejando una utilidad de 117.770.904 millones de pesos con un VPN ANIAL de 99.005.270

Con un total de VPN de 241.860.406

7.TIR

TIR	Utilidad				
Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(10.500.000)	988.384	35.494.209	61.058.505	88.458.074	117.770.904

La TIR se calcula por medio del valor presente de cada año

El primer año da una utilidad de 988.384 mil pesos

Segundo año da una utilidad de 35.494.209 millones

En el tercer año da una utilidad 61.058.505 millones

En el cuarto año da una utilidad 88.458.074 millones

En el quinto año da una utilidad 117.770.904 millones

Calculando estos datos se puede aver la TIR Y EL VPN FIL

TIR	173%
VPN	\$166.474.288

la TIR nos indica el tipo de interés máximo que podríamos aceptar de la inversión inicial sin ganar ni perder dinero que nos da un 173% y el VPN da in 166.474.288

Bibliografía:

- https://es.wikipedia.org/wiki/Emancipaci%C3%B3n_de_la_mujer
- **libro:** cómo vamos sabana centro
- <https://ianemartinez.files.wordpress.com/2012/09/evaluacion-de-proyectos-gabriel-bacaurbina-corregido.pdf>
- **Libro:** Evaluación de proyectos
- <http://www.tusapuntes.net/admin/uploads/Licenciaturaenadministracin/Quintoao/FormulacinyEvaluacindeProyectosdeInve/Proyectos%20de%20Inversi%C3%B3n,%20da%20Edicion%20-%20Nassir%20Sapag%20Cha%C3%ADn.pdf>
- **Libro:** proyectos de investigación

8. ANEXOS

1. ANEXO1 GASTOS DE ADMINISTRACION elaboración propia

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(Director de Operaciones)	16.051.200	17.014.272	18.035.128	19.117.236	20.264.270
Plataforma	2.500.000	2.650.000	2.809.000	2.977.540	3.156.192
Asistente	16.051.200	17.014.272	18.035.128	19.117.236	20.264.270
Servicios	2.640.000	2.761.000	2.888.000	3.021.300	3.161.215
Arriendo	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862
Contador	14.400.000	15.264.000	16.179.840	17.150.630	18.179.668
Servicio .COM.CO	20.000	21.000	22.050	23.153	24.310
Aplicación	5.000.000	-	-	-	-
Mantenimiento Aplicación	-	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Empleada del aseo	3.360.000	3.528.000	3.704.400	3.889.620	4.084.101
Seguro de la Aplicación	-	1.680.000	1.764.000	1.852.200	1.944.810
Seguro para niñeras	420.000	441.000	463.050	486.203	510.513
Seguro para terceros	420.000	441.000	463.050	486.203	510.513
Curso Anual para cuidado de los niños	480.000	640.000	800.000	960.000	1.120.000
Psicologa	15.600.000	16.380.000	17.199.000	18.058.950	18.961.898
TOTAL: Gastos de administración	82.942.400	86.694.544	91.604.247	96.786.366	102.256.622

Niñeras	-	-	-	-	-
Mercadeo	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862
TOTAL: Gastos de Ventas	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862

Sueldo señora del aseo	
Diario	35.000
Mensual	280.000

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Luz	1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608
Agua	240.000	252.000	264.600	277.830	291.722
Internet	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886
Telefono	240.000	241.000	242.000	243.000	244.000
TOTAL SERVICIOS	2.640.000	2.761.000	2.888.000	3.021.300	3.161.215

2. ANEXO1 AÑO A AÑO elaboración propia

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo x Hora	18.900	20.034	21.236	22.510	23.861
Precio total x hora	35.000	37.100	39.326	41.686	44.187
Margen de utilidad bruta	46%	46%	46%	46%	46%
Ventas horas año	5.616	8.736	10.920	13.104	15.288
Ingreso año	196.560.000	324.105.600	429.439.920	546.247.578	675.526.172

ESTADO DE RESULTADOS AÑO A AÑO (5 AÑOS)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	196.560.000	321.048.000	421.375.500	530.933.130	650.393.084
Costo de ventas	106.142.400	175.017.024	231.897.557	294.973.692	364.784.133
UTILIDAD BRUTA	90.417.600	146.030.976	189.477.943	235.959.438	285.608.952
Gastos de admin	82.942.400	86.694.544	91.604.247	96.786.366	102.256.622
Gastos de Ventas	6.000.000	6.360.000	6.741.600	7.146.096	7.574.862
UTILIDAD OPERACIONAL	1.475.200	52.976.432	91.132.097	132.026.976	175.777.468
Impuestos 33%	486.816	17.482.223	30.073.592	43.568.902	58.006.564
UTILIDAD NETA	988.384	35.494.209	61.058.505	88.458.074	117.770.904

3. AÑEXO PYG AÑO A AÑO elaboración propia

Costo x Hora	18.900	15.000	Rubro	# Niñeras	horas	Total Horas	Días al mes	Año
Precio total x hora	35.000	26%	Año 1	3	6	468	26	5.616
Margen de utilidad bruta	46%		Año 2	4	7	728	26	8.736
Ventas Unidades (mes)	468		Año 3	5	7	910	26	10.920
Ingreso mes	16.380.000		Año 4	6	7	1.092	26	13.104
			Año 5	7	7	1.274	26	15.288

Aumento del 5 %	
Precio x Hora Anual Venta	
Año 1	35.000
Año 2	36.750
Año 3	38.588
Año 4	40.517
Año 5	42.543

Precio x Hora Anual Costo	
Año 1	18.900
Año 2	20.034
Año 3	21.236
Año 4	22.510
Año 5	23.861

[illegible]

[illegible][illegible]

4. AÑEXO OBJETIVOS FINANCIEROS elaboración propia

OBJETIVOS FINANCIEROS Año a Año (5 años)						
AÑO/RUBRO	VENTAS EN PESOS COL	HORAS	UTILIDAD BRUTA EN PESOS	UTILIDAD BRUTA %	UTILIDAD NETA DESPUES DE TX EN PESOS	UTILIDAD NETA DESPUES DE TX EN %
AÑO 1	196.560.000	5.616	90.417.600	46%	988.384	1%
AÑO 2	321.048.000	8.736	146.030.976	45%	35.494.209	24%
AÑO 3	421.375.500	10.920	189.477.943	45%	61.058.505	32%
AÑO 4	530.933.130	13.104	235.959.438	44%	88.458.074	37%
AÑO 5	650.393.084	15.288	285.608.952	44%	117.770.904	41%

5. AÑEXO ANALISIS DE COSTOS elaboración propia

Analisis de Costos	
Costo x Hora	15.000
Mano de Obra	100%

6. AÑEXO CAPITAL DE TRABAJO elaboración propia

Capital de Trabajo	
Costo de ventas	106.142.400
Gastos de admin	82.942.400
Gastos de Ventas	6.000.000
Imprevistos	5.000.000
Total	12.200.000

7. AÑEXO INVERCION INICIAL elaboración propia

Inversión Inicial	
Software	4.000.000
computador	1.500.000
Primeros 2 meses	5.000.000
TOTAL	10.500.000

8. AÑEXO FUENTE DE FINANCIACION elaboración propia

Fuentes de financiamiento:	
Capitalista	50%
Daniela	50%
Total	100%

9. AÑEXO FLIJO DE CAJA elaboración propia

AÑO 1	NIÑERAS												
FLUJO DE CAJA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Ingresos por ventas	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	16.380.000	196.560.000
Costo de ventas	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	8.845.200	106.142.400
Capital Inicial / Caja	10.000.000												10.000.000
Gastos													
Gastos de Administracion	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	6.911.867	82.942.400
Gastos de Ventas	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6.000.000
Total Egresos	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	7.411.867	88.942.400
Diferencia Flujo de Caja	10.122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	122.933	11.475.200

10. ANEXO TIR elaboración propia

Valor Presente			i	6%	
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	196.560.000	321.048.000	421.375.500	530.933.130	650.393.084
Gastos	195.571.616	285.553.791	360.316.995	442.475.056	532.622.181
Utilidad	988.384	35.494.209	61.058.505	88.458.074	117.770.904
VPN Anual	932.438	31.589.720	51.265.898	70.067.080	88.005.270
VPN Total	241.860.406				
TIR	Utilidad				
Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(10.500.000)	988.384	35.494.209	61.058.505	88.458.074	117.770.904
TIR	173%				
VPN	\$166.474.288				