

**Proyecto para el estudio de la viabilidad de la creación de empresas digitales para la
educación en la ciudad de Bogotá.**

Laura Vanesa Fino González

Institución Universitaria Latina UNILATINA, Tecnología por Gestión de Empresas, Sexto
Semestre

A.F. Samary Andrea Rodríguez

Mayo 10 del 2022

Nota De Aceptación

Jurado 1

Jurado 2

Jurado 3

D.C., 10 de mayo de 2022

Dedicatoria.

Dedicado a todas aquellas personas que siempre han estado ahí para mí, apoyándome en las buenas y en las malas, acompañándome en mis logros.

Agradecimientos.

Agradezco a Dios por la motivación e inspiración que me brindó para realizar este proyecto de viabilidad al igual que a mi familia quienes estuvieron presentes en cada paso del mismo, contribuyendo en la elaboración, aportando ideas, entre otras cosas muy valiosas y sin las cuales no hubiera sido posible realizar este trabajo.

Resumen

En el siguiente trabajo se encuentra el proceso de modelamiento de la idea de Flash Teacher, los pasos a seguir, la investigación y el análisis de cada resultado. Se habla sobre la idea y se detalla cada aspecto a tener en cuenta, se visualizan los aspectos positivos y negativos de la misma además del nivel de aceptación en el mercado, la propuesta de valor y por qué Flash Teacher será la mejor opción.

Palabras clave: *refuerzo, análisis, aceptación, entorno, propuesta de valor.*

Abstract

In the following work you will find the process of modeling the idea of Flash Teacher, the steps to follow, research and analysis of each result. We talk about the idea and detail each aspect to take into account, we visualize the positive and negative aspects of it as well as the level of acceptance in the market, the value proposal and why Flash Teacher will be the best option.

Keywords: *reinforcement, analysis, acceptance, environment, value proposition.*

Tabla de contenido

CAPÍTULO I.....	13
De La Idea Del Producto O Servicio.....	13
Motivación Y Sensibilización Hacia La Idea De Empresa.....	13
El Promotor O Promotores.....	13
Factores Sociales: La Familia, Los Estudios, La Experiencia.	13
Factores económicos.....	14
Factores tecnológicos.....	15
Análisis de las ideas preliminares.....	15
Ventajas.....	15
Inconvenientes.....	15
Justificación de la idea.....	16
Objetivos	16
Objetivo General	16
Objetivos Específicos.....	16
Identificación del bien, de los productos o servicios que serán el objeto de la actividad económica a desarrollar	16
Identificación de las ideas o proyectos alternativos o complementarios.....	18
Ideas.	18
Productos sustitutos.....	18
Productos complementarios.....	18
Estudio General del Bien o Servicio a Desarrollar.....	19
Antecedentes	19
Análisis DOFA	19
DOFA DEL PROYECTO.....	19
Estrategias de mejora.....	20
Análisis de Riesgos.....	20
Riesgos del mercado.	20
Riesgos del negocio.....	20
CAPÍTULO II.....	21
El Mercado	21
Estudio del mercado.....	21

Definición del producto, bienes o servicios que se desarrollarán	27
Nombres, marcas, logotipos, emblemas, slogan de la empresa.....	28
Nombre	28
Marca:	28
Logo:.....	29
Slogan:.....	29
Definición y Descripción	29
Flash Teacher.....	29
Misión.....	29
Visión.....	29
Objetivo General	29
Objetivos Específicos.....	29
Usos y usuarios: definición de la clientela potencial.....	30
Factores de Competencia.....	30
Aprovisionamiento de insumos o apoyo tecnológico	31
Estacionalidad del mercado	31
Poder de compra.....	31
Rango de precios o tarifas.....	32
Comportamiento de la clientela.....	33
Ciclo de vida del producto.....	33
Zonas o áreas potenciales del mercado	34
Plan de Mercadeo	36
Tipología del mercado	36
Mercado de servicios.	36
Mercado local.....	36
Mercado de consumidores.....	37
Mercado de competencia imperfecta.....	37
Diferenciación del producto o servicio.....	37
Políticas de precios o tarifas.....	37
Estrategias de ventas.....	38
Distribución y mercadeo	39
Promoción y Publicidad.....	39
Estrategias de comunicación.....	41

CAPÍTULO III	42
Aspectos Técnicos y Financieros	42
Estudio técnico del proyecto.....	42
Planes generales.....	42
Mano de Obra Directa.....	54
Localización de la Planta o actividad económica	55
Planos.	57
Precisión De Inversiones Y Gastos Iniciales.....	59
CAPÍTULO IV	61
Plan Económico Y Financiero	61
Gastos Pre Operativos.....	61
Gastos Generales.....	61
Inversiones Iniciales	67
Costos Directos.....	68
Plan Financiero.....	68
Tesorería previsional y flujo de caja.....	69
P&G Previsional.....	71
Factibilidad Financiera.....	71
Criterios de Evaluación TIR VAN.....	72
Análisis de Sensibilidad	72
Consideraciones sobre el impacto ambiental	72
Introducción al mapa de riesgos	73
Definición forma Jurídica de la empresa.....	73
Factores para determinar el tipo de persona jurídica.....	73
RUT FLASH TEACHER	74
ACTA DE CONSTITUCIÓN FLASH TEACHER	81
Estímulos, subvenciones, apoyos a la creación de empresa y el empleo régimen fiscal y reglamentación de la actividad	85
Criterios para establecer el marco legal.....	85
Promotores, socios e inversionistas.....	85
Formación del Capital.....	85
Riesgo patrimonial.....	85
Estrategias de crecimiento.....	86

Procedimiento para la legalización	86
Requisitos y documentos	86
Procedimientos Legales para la Formalización de la Empresa	86
Formalización Comercial	86
Registro Único Empresarial	86
Consulta de Homonimia	87
Consulta del CIU De Su Empresa	87
De las personas.	88
De los contenidos.	88
CAPÍTULO V	89
Promoción Financiación y Operación.....	89
Recursos Financieros	89
Recursos Propios Vs Inversionistas, socios y asociados	89
Créditos y préstamos: Apalancamiento financiero	89
Fuentes de Subvenciones ayudas y fondos concursales.....	90
Identificación de Fuentes de cooperación	90
Plan Pre operativo – Puesta en marcha de la empresa	90
Cronograma de actividades.....	90
Recursos físicos, humanos, técnicos y financieros iniciales	91
Lienzo CANVAS	93
CONCLUSIONES	94
REFERENCIAS	95

Tabla de listas especiales

Tabla 1 DOFA personal	13
-----------------------------	----

Tabla 2 DOFA del proyecto	19
Tabla 3 Segmentación del mercado	22
Tabla 4 Encuesta segmentación del mercado 1	22
Tabla 5 Encuesta segmentación del mercado 2	22
Tabla 6 Encuesta segmentación del mercado 3	23
Tabla 7 Encuesta segmentación del mercado 4	24
Tabla 8 Encuesta segmentación del mercado 5	24
Tabla 9 Encuesta segmentación del mercado 6	25
Tabla 10 Encuesta segmentación del mercado 7	25
Tabla 11 Encuesta segmentación del mercado 8	26
Tabla 12 Encuesta segmentación del mercado 9	26
Tabla 13 Encuesta segmentación del mercado 10	27
Tabla 14 Logo Flash Teacher	29
Tabla 15 Definición de la clientela potencial	30
Tabla 16 Definición de la muestra.....	30
Tabla 17 Competencia directa	31
Tabla 18 Aprovechamiento de insumos o apoyo tecnológico	31
Tabla 19 Rango de precios	32
Tabla 20 Encuesta rango de precios a pagar.....	32
Tabla 21 Ciclo de vida del producto	34
Tabla 22 Mapa Bogotá D.C.....	35
Tabla 23 Mapa localidad de Chapinero.....	36
Tabla 24 Políticas de precios y tarifas	38
Tabla 25 Publicidad 1	40
Tabla 26 Publicidad 2	40
Tabla 27 Estudio técnico del proyecto	42
Tabla 28 Proceso para la adquisición del servicio de Flash Teacher.....	53
Tabla 29 Organigrama Flash Teacher	54
Tabla 30 Requerimiento de personal.....	54
Tabla 31 Parafiscales y prestaciones sociales	55
Tabla 32 Mapa localidad de Chapinero dividido en UPZ's.....	56
Tabla 33 Localización de la empresa	56
Tabla 34 Licencias.....	57
Tabla 35 Plano primer piso.....	57
Tabla 36 Plano segundo piso.....	58
Tabla 37 Plano tercer piso.....	58
Tabla 38 Inversiones iniciales.....	59
Tabla 39 Gastos iniciales	60
Tabla 40 Gasto pre operacionales.....	61
Tabla 41 Mano de obra	62
Tabla 42 Requerimientos de personal	62
Tabla 43 Producto 1 - Asesoría en matemáticas.....	63
Tabla 44 Asesoría en español	63
Tabla 45 Asesoría en física	64

Tabla 46 Asesoría en inglés	64
Tabla 47 Asesoría en química	65
Tabla 48 Asesoría en cálculo	65
Tabla 49 Ventas anuales por producto	66
Tabla 50 Otros costos de producción, gastos de administración y ventas	66
Tabla 51 Inversiones iniciales	67
Tabla 52 Costos directos	68
Tabla 53 Plan financiero	69
Tabla 54 Flujo de caja	70
Tabla 55 Estado de pérdidas y ganancias	71
Tabla 56 Criterios de Evaluación TIR VAN	72
Tabla 57 Rut Flash Teacher - Página 1	74
Tabla 58 Rut Flash Teacher - Página 2	75
Tabla 59 Rut Flash Teacher - Página 3	76
Tabla 60 Rut Flash Teacher - Página 4	77
Tabla 61 Rut Flash Teacher - Página 5	78
Tabla 62 Rut Flash Teacher - Página 6	79
Tabla 63 Rut Flash Teacher - Página 7	80
Tabla 64 Acta de constitución Flash Teacher - Página 1	81
Tabla 65 Acta de constitución Flash Teacher - Página 2	82
Tabla 66 Acta de constitución Flash Teacher - Página 3	83
Tabla 67 Acta de constitución Flash Teacher - Página 4	84
Tabla 68 Consulta de homonimia	87
Tabla 69 Consulta código CIU	87
Tabla 70 Código CIU	88
Tabla 71 Plan de inversión y financiación	89
Tabla 72 Cronograma de actividades para la puesta en marcha	90
Tabla 73 Recursos físicos y técnicos iniciales	91
Tabla 74 Recursos físicos iniciales	92
Tabla 75 Recursos humanos iniciales	92

Introducción

Este proyecto es el estudio de la viabilidad de la creación de empresas digitales para la educación en la ciudad de Bogotá, para esto usaremos a Flash Teacher.

Flash Teacher nace de la necesidad de los estudiantes colombianos por recibir refuerzos académicos y tutorías personalizadas para fortalecer y/o complementar los conocimientos que previamente han recibido en clase.

La idea nace específicamente de que a raíz de la pandemia en mi hogar evidencie con mis hermanos y por experiencia propia (mis clases en la universidad) que la educación académica ha cambiado bastante, el mundo digital ha llegado y es un poco difícil adaptarnos a él. Cada quién se adapta a su manera, pero es difícil seguir el paso cuando no solamente debes adaptarte tú, sino que también debes contribuir a la adaptación de los miembros de tu hogar, por esta razón de vez en cuando es bueno y algunas veces necesario solicitar ayuda profesional. Los acudientes no siempre podemos estar involucrados en todo lo que respecta a la educación de nuestros acudidos, hacemos nuestro máximo esfuerzo, pero algunas veces eso no es suficiente, debemos comprender que existen personas con capacidades y habilidades que les facilitan realizar estos refuerzos de conocimientos a nuestros acudidos, personas que posiblemente harán que ellos comprendan el tema de una mejor manera y les faciliten este proceso de aprendizaje constante. No es justo culpar solo al estudiante o al docente cuando está claro que la culpa no es de ninguno de los dos, generalmente los docentes imparten conocimientos en aulas de clase con más de 30 estudiantes y cada estudiante tiene sus propias necesidades, no podemos exigirle que aprenda a la misma velocidad y de la misma manera que los demás de sus compañeros.

Por todo lo mencionado anteriormente se crea Flash Teacher.

Flash Teacher consiste en una aplicación de smartphone para estudiantes que deseen recibir la ayuda complementaria de un docente particular.

En esta aplicación los estudiantes deben registrarse diligenciando datos básicos cómo lo son: nombre completo, edad, mail, número telefónico y nivel educativo; este registro será totalmente gratuito.

Ya que existen aplicaciones y plataformas similares, la idea es que Flash Teacher ofrezca el mejor servicio a los estudiantes, conservando los mejores precios. Brindaremos precios accesibles, nada costosos pues estamos pensando en que todas las personas no poseen los mismos recursos económicos.

Nuestro objetivo es que el cliente se sienta feliz y satisfecho a la hora de adquirir una clase particular. Queremos que el cliente no se arrepienta de haber invertido su dinero, así que debemos superar sus expectativas. Por esta razón es muy importante asegurarnos de que los precios de cada clase sean accesibles y que cada docente tenga las capacidades necesarias para impartir al estudiante el conocimiento que este requiere.

CAPÍTULO I

De La Idea Del Producto O Servicio

Motivación Y Sensibilización Hacia La Idea De Empresa

Nos motiva acompañar en el proceso del aprendizaje de los colombianos fomentando una mejora continua, aumentando el renombre de Colombia, su sistema educativo y en especial la formación de sus estudiantes.

El Promotor O Promotores

Factores Personales Que Orientan La Búsqueda De La Actividad A Desarrollar.

Debilidades.	Oportunidades.
Falta de creatividad. Poca innovación. Olvidadiza.	Aprendizaje de idiomas. Estudio y aprendizaje constante. Demostración de conocimientos.
Fortalezas.	Amenazas.
Capacidad de trabajo en equipo. Responsabilidad. Respeto. Disciplina. Orden. Persistencia. Amabilidad.	Falta de recursos. Falta de empleo. Competencia.

Tabla 1 DOFA personal

Factores Sociales: La Familia, Los Estudios, La Experiencia.

Quiero crear Flash Teacher porque he evidenciado que a causa de la pandemia muchos estudiantes han presentado inconvenientes, bastantes dificultades con el aprendizaje de

manera remota y en algunos casos virtual. Muchos padres no poseen el tiempo suficiente para adquirir una carga más con la enseñanza académica de sus hijos, algunos padres aún se sienten muy indecisos con el tema de enviar a sus hijos a estudiar de manera presencial nuevamente, el temor es muy grande y no se sienten seguros, Flash Teacher los ayudará con estos problemas.

En mi experiencia personal si he sentido que algunas veces es más complicado recibir, captar y analizar todas las ideas que expresa un docente en la virtualidad.

En cuanto a mi familia también he notado los inconvenientes que han presentado con este cambio de modalidad, a mi hermana la hemos inscrito en refuerzos académicos y hemos notado la diferencia, aprende más en una hora de refuerzo que en 3 horas de clase, creemos que esto se debe a que en clases ella no tiene la misma oportunidad de participar o lode intervenir cada vez que tiene dudas, en una clase hay aproximadamente 40 estudiantes, en un refuerzo por mucho hay 3, los profesores de pueden enfocar de una manera individual a las necesidades de cada alumno, los estudiantes al poder participar más, se ven más motivados además de que todos los profesores enseñan de una forma diferente por lo tanto hacen más divertido el proceso de aprendizaje.

Factores económicos

Flash Teacher será una oportunidad para todos los estudiantes que no cuentan con demasiados recursos económicos, pero aun así desean reforzar sus conocimientos académicos.

Es una alternativa en la cual todos ganamos pues como dueños de la aplicación recibimos un porcentaje de las ganancias, los docentes y los estudiantes pagan un precio justo.

Factores tecnológicos

Flash Teacher nace como una alternativa para implementar tecnología de la mejor manera posible. Una nueva alternativa para fortalecer la tecnología educativa teniendo en cuenta que la educación virtual continuará y que los estudiantes no solo refuerzan el conocimiento adquirido a través de una pantalla, sino que también buscan reforzar los conocimientos adquiridos en las aulas de clase.

Análisis de las ideas preliminares

Ventajas.

Es una idea poco usual, no se encuentran muchas empresas por el estilo y mantener calidad de educación por tarifas relativamente bajas es algo que inspirará y motivará a los clientes.

Inconvenientes.

Será un poco complicado encontrar docentes con la vocación de enseñar y con la esperanza de un mejor país, docentes que tengan como prioridad el progreso de los estudiantes antes de la remuneración.

Justificación de la idea

La empresa será creada con el fin de mejorar el aprendizaje de los colombianos, aumentando y fortaleciendo sus conocimientos para el progreso del país.

Objetivos**Objetivo General**

- Identificar la viabilidad del proyecto.

Objetivos Específicos

- Analizar las verdaderas necesidades del público objetivo.
- Establecer un rango de precios adecuados para nuestros servicios.
- Definir estrategias de marketing para el proyecto.
- Comprender las necesidades académicas de cada alumno para contribuir de la mejor manera posible a su aprendizaje.
- Fomentar la mejora de la calidad del aprendizaje en los estudiantes colombianos, aumentando y fortaleciendo sus conocimientos en pro y búsqueda del progreso del país.
- Brindar los mejores conocimientos a los estudiantes.

Identificación del bien, de los productos o servicios que serán el objeto de la actividad económica a desarrollar

Los refuerzos escolares serán para todo tipo de estudiantes, desde niños de preescolar hasta adultos que se encuentren cursando maestrías.

La idea es que los estudiantes, después de haber creado su cuenta, tendrán acceso a la información de los docentes, hoja de vida, su experiencia, etc.

Los docentes serán personas altamente calificadas, cada una especializada en un área determinada. Todos los docentes crearán su propio perfil el cual podrán ver los estudiantes, este perfil contendrá su información personal básica, sus títulos académicos, una valoración de sus alumnos, su horario para que los estudiantes puedan programar las clases y sus tarifas.

La idea es que estas clases sean presenciales y personalizadas de acuerdo a las necesidades del estudiante, para lograr esto, tanto los estudiantes como los docentes deben cumplir con medidas para prevenir el virus. Sin embargo, si los estudiantes lo prefieren así las clases pueden ser de manera remota, de escoger esta modalidad, el estudiante puede escoger la aplicación de su preferencia para recibir la clase.

El docente atenderá únicamente a un estudiante por clase, esto para cerciorarnos que cada clase sea personalizada para adaptarse a las necesidades del estudiante.

Cada clase de refuerzo tendrá una duración de 60 minutos.

La idea consiste en que el estudiante ajuste su horario personal junto con el horario del docente de su preferencia para que de esta manera pueda agendar las clases que crea necesarias.

Al finalizar cada clase de refuerzo, el estudiante tendrá la opción de calificar al docente y de igual manera el docente podrá dejar observaciones sobre el estudiante (estas

observaciones no serán del todo públicas, por esta razón solo las podrán visualizar otros docentes cuando el estudiante haya agendado clase con ellos).

Este servicio se define como intangible gracias a los beneficios que presta además de reconocer el estatus de nuestros usuarios.

Identificación de las ideas o proyectos alternativos o complementarios

Ideas.

- Los refuerzos serán brindados de manera presencial y/o remota de acuerdo a la decisión del estudiante.
- Los estudiantes tendrán acceso a la plataforma descargando la App en su tienda de aplicaciones preferida. La aplicación estará disponible en AppStore, Play Store, Huawei AppGallery, etc.

Productos sustitutos.

- Otras plataformas que ofrecen servicios de refuerzos académicos, por ejemplo: Maestrik y Tus Clases.

Productos complementarios.

- Escuelas.
- Libros educativos.
- Escuelas de enseñanza enfocadas en un solo tema.

Estos productos complementan el servicio de refuerzo académico que se le brinda a los usuarios de la plataforma.

Estudio General del Bien o Servicio a Desarrollar

Antecedentes

Actualmente no se cuenta con un producto mínimo viable, pues aún es una idea la cual no se ha llevado a cabo, por lo tanto, aun no contamos con posicionamiento en el mercado.

No cuento con experiencia previa en el mercado, aún no he implementado este servicio de manera oficial y las veces que personalmente he implementado este servicio de refuerzo ha sido a personas cercanas que requerían ayuda para comprender algún tema matemático, físico o químico.

Análisis DOFA

DOFA DEL PROYECTO.

Debilidades	Oportunidades
Baja presencia en los medios publicitarios, hacer campañas de publicidad es costoso y no poseemos muchos recursos.	Debido a la pandemia ahora las clases son virtuales y muchos estudiantes han presentado inconformismo frente a las clases, manifestando que no entienden mucho, en Flash Teacher el estudiante podrá escoger cómo desea recibir clase (virtual o presencial).
Fortalezas	Amenazas
<p>Excelente atención al cliente.</p> <p>Profesionales capacitados.</p> <p>Precios accesibles.</p> <p>No se requiere una planta física de manera obligatoria, no hay que pagar alquiler. Los estudiantes pueden elegir entre clases virtuales o presenciales, si eligen recibir las clases presenciales existe la posibilidad de que el maestro imparta la clase en la vivienda del estudiante.</p>	<p>Seremos nuevos en el mercado, enfrentándonos con competencia más antigua, sin embargo, nuestra atención y ayuda al cliente será la mejor, les ofreceremos la mejor calidad al menor precio.</p> <p>Algunos padres no consideran necesario contratar un profesor particular porque creen que es culpa del estudiante no entender.</p>

Tabla 2 DOFA del proyecto

Estrategias de mejora.

- Realizar páginas web para la empresa.
- Promocionar a la empresa por medio de las redes sociales mías y de mis conocidos.
- Realizar publicidad como lo son folletos, anuncios y videos cortos de fácil difusión.
- Promocionar la empresa dentro de lugares académicos como los son universidades, colegios, etc.

Análisis de Riesgos.**Riesgos del mercado.**

- *Menor aceptación de la esperada.*
- *Tarifas mayores a las previstas.*

Riesgos del negocio.

- *Inexperiencia en el sector, para contrarrestar esto, día a día estamos investigando, adquiriendo nuevos conocimientos y sobre todo analizando estrategias para mejorar en el negocio.*
- *Dificultad para seleccionar a los recursos humanos de la empresa, al principio será difícil seleccionar al recurso humano de la empresa por las altas expectativas que se tienen sobre los docentes además es posible que algunos docentes no quieran dictar tutorías manteniendo tarifas bajas.*

CAPÍTULO II

El Mercado

Estudio del mercado

Necesidades a satisfacer. Con este servicio se busca reforzar los conocimientos estudiantiles contribuyendo al progreso de la educación en Colombia, satisfaciendo la necesidad del país por tener estudiantes con conocimientos óptimos y completos.

Desde un punto de vista individual contribuimos al progreso del aprendizaje de cada estudiante.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	
ASPECTOS GEOGRÁFICOS	
País	Colombia
Ciudad	Bogotá
Localidad	Chapinero.
Barrio	La Cabrera.
Tamaño de la ciudad o área estadística metropolitana	Bogotá D.C. 7.412.566 habitantes
Población	Localidad de Chapinero 125.294 habitantes
Clima	No influye.
ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	
Ingresos	Entre \$950.000 y \$2.000.000 de pesos mensuales por estudiante.
Edad	Entre 18 y 26 años
Género	No influye.
Ciclo de vida familiar	Es un servicio que puede ser recomendado a nivel familiar.
Tamaño familiar	No influye, sin embargo, podríamos hablar de estudiantes que pertenezcan a familias pequeñas, conformadas por: mamá, papá y dos hijos, entre los cuales se encuentra el estudiante.
Clase social	Entre los estratos 4 y 6.
Escolaridad	Técnicos, tecnólogos y profesionales.
Ocupación	Estudiantes.
Origen étnico	No influye.
ASPECTOS PSICOGRÁFICOS	
Personalidad	No influye.
Estilo de vida	Persona con una alta competencia de orientación al logro.
Valores	Disposición por aprender, principios básicos de respeto y compromiso.
ASPECTOS CONDUCTUALES	
Beneficios deseados	Se espera que después de la clase de refuerzo el estudiante tenga sus conocimientos claros y pueda desempeñarse de la manera más ideal.
Tipo de conducta	Compromiso y disposición para aprender y reforzar sus conocimientos.

Frecuencia de uso	Alrededor de 4 o 5 veces al mes.
Etapas de preparación	Al ser un servicio de refuerzo, la etapa de preparación del estudiante es la etapa de la clase, en la cual le explicaron el tema, el refuerzo es para trabajar y complementar en base a los conocimientos que el estudiante previamente ha adquirido.
Actitud hacia el producto	Disposición por aprender y reforzar sus conocimientos.

Tabla 3 Segmentación del mercado

Rango de edad

25 respuestas



Tabla 4 Encuesta segmentación del mercado 1

La mayoría de las personas encuestadas son jóvenes entre 19 y 25 años.

Rango de ingresos mensuales

25 respuestas

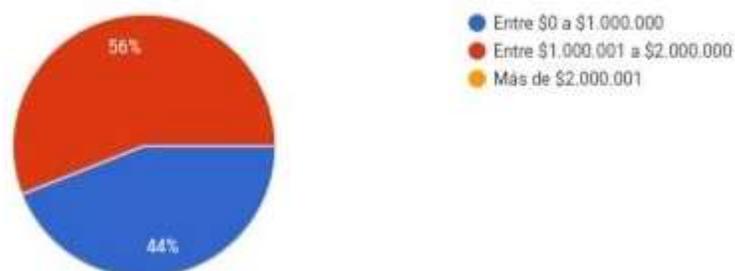


Tabla 5 Encuesta segmentación del mercado 2

Todas las personas encuestadas reciben ingresos mensuales iguales o menores a 2 salarios mínimos mensuales legales vigentes por lo tanto podemos deducir que se encuentra entre pocos y medianos recursos.

¿Actualmente se encuentra estudiando?

25 respuestas



Tabla 6 Encuesta segmentación del mercado 3

Cómo lo podemos evidenciar la mayoría de los encuestados son estudiantes, sin embargo, esa minoría de personas que no se encuentran estudiando son padres que velan por la educación de sus hijos.

Nivel académico

25 respuestas

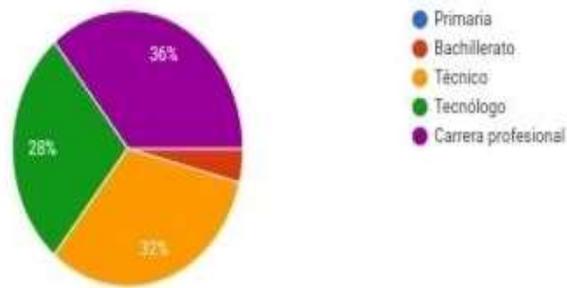


Tabla 7 Encuesta segmentación del mercado 4

En este punto vemos que las respuestas son muy variadas, podemos evidenciar que los estudiantes encuestados se encuentran en diversos niveles de educación, pero la mayoría estudian una carrera profesional.

¿Alguna vez adquirió refuerzos académicos?

25 respuestas

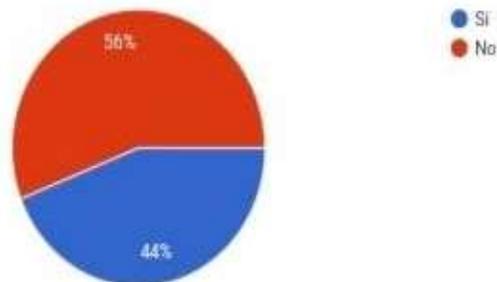


Tabla 8 Encuesta segmentación del mercado 5

La mayoría de las personas encuestadas aún no han tenido la oportunidad de acceder a un refuerzo académico.

¿Qué opina sobre esos refuerzos académicos?

25 respuestas



Tabla 9 Encuesta segmentación del mercado 6

Las personas que accedieron a refuerzos académicos aseguran que les funcionaron, les sirvieron para despejar dudas y aprender.

¿Estaría dispuesto a adquirir refuerzos académicos?

25 respuestas



Tabla 10 Encuesta segmentación del mercado 7

La mayoría de las personas encuestadas están dispuestas a recibir refuerzos académicos.

Si su respuesta anterior es sí. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por una hora de refuerzo?

20 respuestas

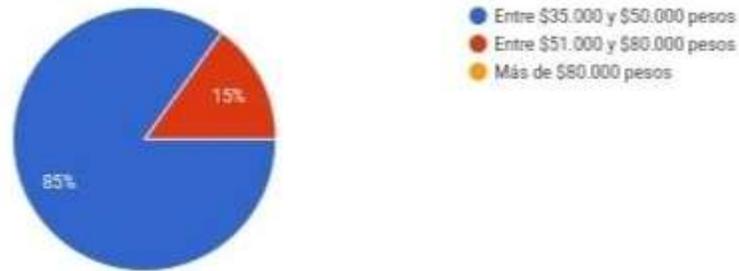


Tabla 11 Encuesta segmentación del mercado 8

Con la gráfica claramente observamos que la mayoría de los encuestados están dispuestos a pagar un valor entre \$35.000 pesos y \$50.000 pesos por una tutoría, son muy pocas las personas que están dispuestas a pagar hasta \$80.000 pesos y entre los encuestados ninguna persona está dispuesta a pagar más de \$80.000 pesos por este servicio.

De adquirir un refuerzo académico. ¿En qué modalidad lo escogería?

25 respuestas

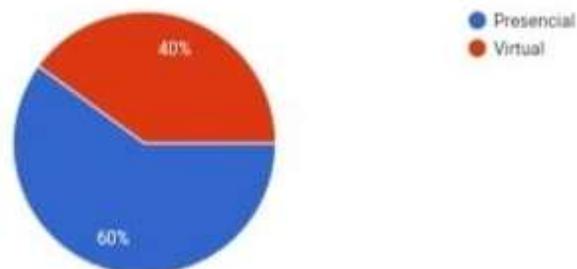


Tabla 12 Encuesta segmentación del mercado 9

En esta pregunta el porcentaje de respuesta fue muy similar para las dos opciones ofrecidas, sin embargo, descubrimos que la mayoría de las personas prefieren recibir tutorías académicas de manera presencial.

Si su respuesta anterior es presencial. ¿En qué lugar llevaría a cabo el refuerzo?

25 respuestas

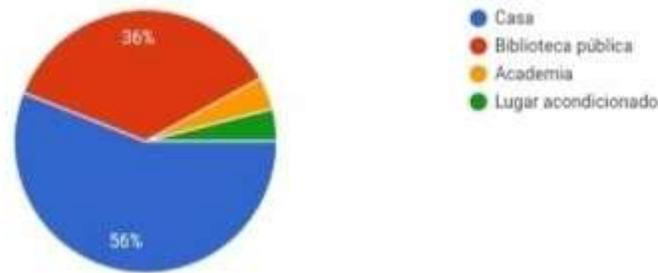


Tabla 13 Encuesta segmentación del mercado 10

Analizando las respuestas podemos deducir que es necesario implementar un edificio en el cual se puedan llevar a cabo estas tutorías pues esto genera más confianza en los posibles clientes.

Definición del producto, bienes o servicios que se desarrollarán

Flash Teacher será una empresa que ofrezca sus servicios de tutorías personalizadas, también conocidos como refuerzos académicos.

Estas tutorías inicialmente serán brindadas en la ciudad de Bogotá D.C., Colombia.

Básicamente el servicio a prestar son los refuerzos académicos, estos refuerzos serán para todo tipo de estudiantes y completamente personalizados.

El servicio está diseñado para uso individual durante cada sesión, es decir, al ser tutorías personalizadas únicamente se atenderá a un estudiante durante cada sesión. Sin embargo, cada usuario es libre y autónomo al momento de decidir recomendar o no el servicio de Flash Teacher.

Al ser un servicio nos encontramos localizados en el tercer sector de producción.

Identificamos lo siguiente:

- Productos sustitutos.

Otras plataformas que ofrezcan servicios de refuerzos académicos, por ejemplo:

Maestrik y Tus Clases.

- Productos complementarios.
 - Escuelas.
 - Libros educativos.
 - Escuelas de enseñanza enfocadas en un solo tema.

Nombres, marcas, logotipos, emblemas, slogan de la empresa

Nombre: Flash Teacher

Marca: Flash Teacher

Logo:



Tabla 14 Logo Flash Teacher

Slogan: “Aprender nunca fue tan fácil y rápido”

Definición y Descripción

Flash Teacher

Flash Teacher consistirá en una aplicación de Smartphone para estudiantes que deseen recibir la ayuda complementaria de un docente particular.

Misión.

Nos apasiona contribuir al progreso del país generando profesionales altamente capacitados para afrontar los cambios del mercado.

Visión.

Evolucionar, avanzar y progresar junto con el país colombiano, si Flash Teacher crecerá lo hará junto con los estudiantes colombianos pues es una labor de todos.

En cinco años se proyecta que Flash Teacher adquiera un gran reconocimiento en Bogotá, para lo cual se estima la creación de más sedes.

Objetivo General

- Identificar la viabilidad del proyecto.

Objetivos Específicos

- Establecer un rango de precios adecuados para nuestros servicios.

- Definir estrategias de marketing para el proyecto.
- Comprender las necesidades académicas de cada alumno para contribuir de la mejor manera posible a su aprendizaje.
- Fomentar la mejora de la calidad del aprendizaje en los estudiantes colombianos, aumentando y fortaleciendo sus conocimientos en pro y búsqueda del progreso del país.
- Analizar las verdaderas necesidades del público objetivo.
- Brindar los mejores conocimientos a los estudiantes.

Usos y usuarios: definición de la clientela potencial

Población total	100%	125.294
Población Potencial	45%	56.382
Población Objetivo	20%	11.276

Tabla 15 Definición de la clientela potencial

Población Objetivo (N) =	11.276		Localidad de Chapinero
Población	N	=	11.276
Nivel de Confianza (90%)	Z	=	1,64
Probabilidad de Ocurrencia (5%)	p	=	0,5
Probabilidad de No Ocurrencia (1-p)	q	=	0,5
Grado de Error (10%)	e	=	0,1
Muestra	n	=	67

Tabla 16 Definición de la muestra

Esto quiere decir que mi muestra debe ser de 67 personas.

Factores de Competencia

COMPETIDORES DIRECTOS		
ENTIDAD	LOGO	PRODUCTO

Maestrik Co		Refuerzos académicos.
Tus Clases		Refuerzos académicos.

Tabla 17 Competencia directa

Aprovisionamiento de insumos o apoyo tecnológico

RAZÓN SOCIAL	Flash Teacher
NOMBRE PRODUCTO	Flash Teacher
LUGAR ORIGEN	Bogotá D.C.
LUGAR COMERCIALIZACIÓN	Bogotá D.C., localidad de Chapinero
RECOMENDACIONES	

Tabla 18 Aprovisionamiento de insumos o apoyo tecnológico

Estacionalidad del mercado

Al ser una aplicación para smartphones, Flash Teacher se encontrará disponible en todas las tiendas de aplicaciones para Smartphones. Tiendas de aplicaciones como lo son Play Store, App Store y HUAWEI AppGallery.

Poder de compra

Analizando el formulario de encuesta realizada a potenciales clientes, se evidencia que efectivamente aquellas personas interesadas en adquirir el servicio cuentan con suficiente poder de compra cuando el costo del servicio se encuentre entre \$ 35.000 y \$ 50.000 pesos la hora de tutoría.

Rango de precios o tarifas

ELECCIÓN DE PRECIO	Se obtuvo por los resultados y estrategias frente a las encuestas y competencias esto nos llevó a conocer el costo del producto el cual nos sirvió como conducto para la fijación de precio.
AMBIENTE DE COMPETENCIA	Analizamos la competencia, en donde encontramos como principales competidores a las entidades Maestrik , como resultado se obtuvo que el precio promedio se encuentra en un rango de \$35.000 a \$95.000 pesos por hora.
DEMANDA	Por medio de la encuesta investigamos y analizamos que la mayoría de los clientes están dispuestos a pagar entre \$35.000 a \$50.000 por cada hora de refuerzo.

Tabla 19 Rango de precios

Esta tabla de rango de precios o tarifas se realizó con la ayuda de las respuestas obtenidas en la encuesta realizada.

Si su respuesta anterior es sí, ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por una hora de refuerzo?

20 respuestas



Tabla 20 Encuesta rango de precios a pagar

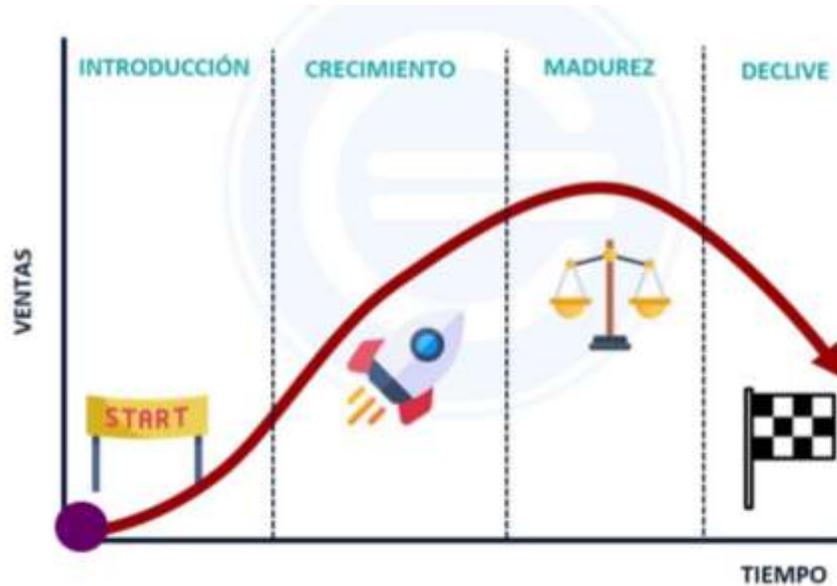
Estas son las respuestas registradas en una de las preguntas realizadas la encuesta, con la gráfica claramente observamos que la mayoría de los encuestados están dispuestos a pagar un valor entre \$35.000 pesos y \$50.000 pesos por una tutoría, son muy pocas las personas que están dispuestas a pagar hasta \$80.000 pesos y entre los encuestados ninguna persona está dispuesta a pagar más de \$80.000 pesos por este servicio.

Comportamiento de la clientela

- Estudiantes con gran orientación al logro
- Personas muy estrictas consigo mismas
- Personas poco conformistas.

Ciclo de vida del producto

Al ser un servicio, se podría decir que el ciclo de vida del mismo sería de una hora es el tiempo asignado por cada tutoría.



(RANKIA)

Tabla 21 Ciclo de vida del producto

El punto morado representa la etapa en la que nos encontramos.

Zonas o áreas potenciales del mercado

Localidad de Chapinero.

Es fácil encontrar potenciales clientes en esta zona ya que en la misma se encuentran ubicadas la mayoría de las universidades de Bogotá y muy es muy factible encontrar estudiantes.

(ResearchGate,

s.f.)

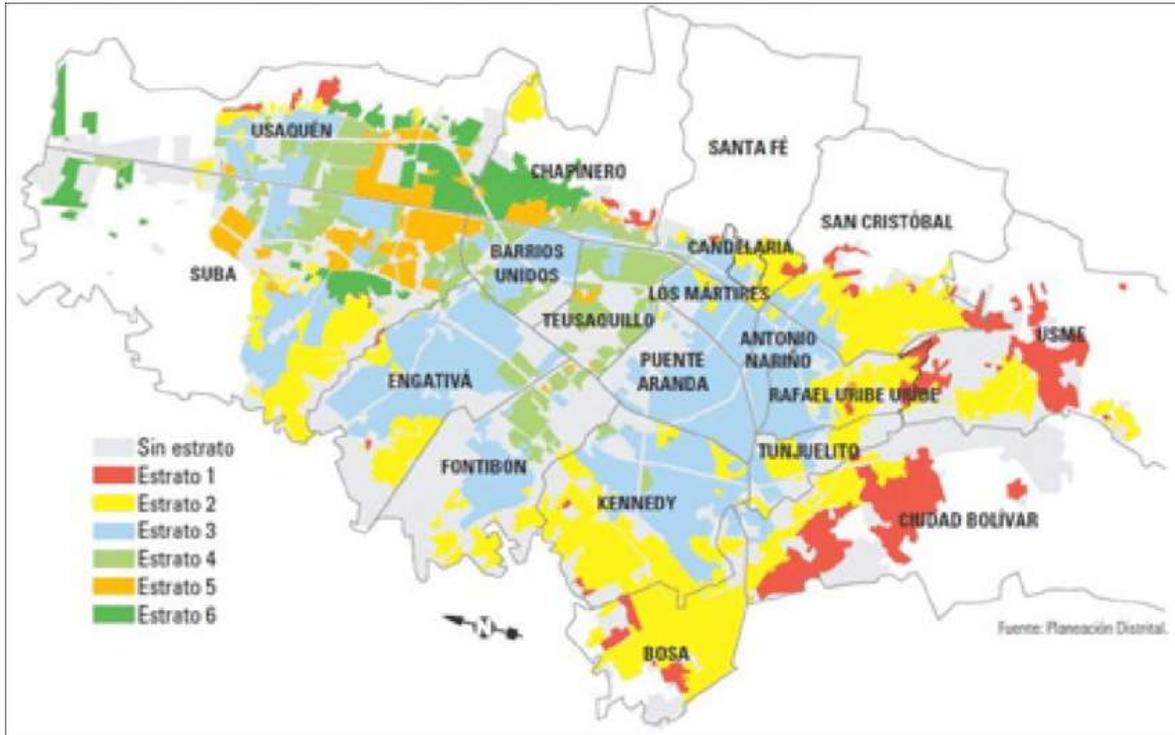


Tabla 22 Mapa Bogotá D.C.

(02,

s.f.)



Tabla 23 Mapa localización de Chapinero

Plan de Mercadeo

Tipología del mercado

Mercado de servicios.

Ya que lo que comercializamos es un servicio y no un producto, hacemos parte de un mercado de servicios.

Mercado local.

Al principio nos enfocaremos y perteneceremos únicamente al mercado local, pero al transcurrir el tiempo nos expandiremos de tal manera que pertenezcamos al mercado regional y finalmente al mercado nacional.

Mercado de consumidores.

Nos enfocaremos en el mercado de consumidores porque nuestros clientes son y serán consumidores.

Mercado de competencia imperfecta.

El valor del servicio no es pactado de acuerdo a la oferta y la demanda del mercado, por ello se dice que Flash Teacher operaría en un mercado de competencia imperfecta.

Diferenciación del producto o servicio

Ya que existen aplicaciones y plataformas similares, la idea es que Flash Teacher ofrezca el mejor servicio a los estudiantes, conservando excelentes precios. Brindaremos precios accesibles, nada costosos pues estamos pensando en que todas las personas no poseen los mismos recursos económicos.

Nuestro objetivo es que el cliente se sienta feliz y satisfecho a la hora de adquirir una clase particular. Queremos que el cliente no se arrepienta de haber invertido su dinero, así que debemos superar sus expectativas.

Además de todo esto, estamos pensando en la bioseguridad de los usuarios por esta razón les ofrecemos clases presenciales o remotas, el cliente decide el lugar y la forma en al que desea recibir su clase.

Políticas de precios o tarifas

Los precios del servicio son establecidos por cada uno de los docentes de acuerdo a lo que este considere conveniente y justo por una hora de impartición de sus conocimientos.

Sin embargo, tendrán un rango de precios según la categoría y el nivel del conocimiento a impartir, además de las ganancias del docente se descontará el 18% como una comisión para la empresa.

Nivel del conocimiento a adquirir por el estudiante	Tarifa en pesos colombianos	Porcentaje de comisión para Flash Teacher.
Básica primaria	Entre \$35.000 a \$42.000	18%
Básica secundaria / Bachiller	Entre \$35.000 a \$47.000	18%
Técnico o Tecnológico	Entre \$35.000 a \$50.000	18%
Universitario	Entre \$37.000 a \$52.000	18%
Diplomados y maestrías	Entre \$40.000 a \$62.000	18%

Tabla 24 Políticas de precios y tarifas

Es importante recalcar que los gastos de movilización y elementos didácticos serán asumidos por el docente prestador del servicio.

Estrategias de ventas

- Entrega de folletos a los estudiantes en la localidad de Chapinero.
- Nos presentaremos ante las universidades e instituciones educativas para aumentar nuestro reconocimiento en el mercado.
- Pago de anuncios en las redes sociales como Instagram, YouTube, etc.
- Punto físico en el cual nuestros vendedores asesorarán a los posibles clientes ofreciéndoles los beneficios que les proporcionaría complementar sus conocimientos con Flash Teacher.
- Gran movimiento en las redes sociales respondiendo de la manera más oportuna las dudas de todos los posibles clientes.
- Recomendación voz a voz ofreciendo códigos de descuento para los usuarios que nos proporcionen referidos.

(SMART UP, s.f.)

(HINT, s.f.)

Distribución y mercadeo

Flash Teacher no es un producto tangible, es un servicio sin embargo la distribución de este servicio se dará de dos maneras, ya está claro que se trata de una aplicación móvil para smartphones y los usuarios deciden la modalidad en la que desean recibir las tutorías.

Los usuarios tienen la opción de recibir la clase de refuerzo académico de manera presencial o virtual. De escoger la modalidad presencial, el estudiante puede escoger el punto de encuentro con el docente, entre los puntos de encuentro están: la casa del estudiante, las instalaciones de Flash Teacher, bibliotecas públicas, etc.

Promoción y Publicidad

Ya que nuestros potenciales clientes en general son jóvenes que se actualizan bastante con las redes sociales, nos vamos a enfocar en esto y vamos a generar gran movimiento en estas

redes, pagando anuncios en las mismas y publicando imágenes llamativas sobre la empresa.



Tabla 25 Publicidad 1



Tabla 26 Publicidad 2

Estrategias de comunicación

Nuestra estrategia de comunicación será el marketing en redes sociales por lo tanto se manejará un tipo de comunicación bastante respetuosa, pero a su vez muy amistosa y casual con los usuarios y posibles clientes.

CAPÍTULO III

Aspectos Técnicos y Financieros

Estudio técnico del proyecto

Las fichas técnicas describen adecuadamente las características y parámetros requeridos

FLASH TEACHER	
PRODUCTO	Servicio de tutorías y/o clases de refuerzo de conocimientos académicos personalizadas.
CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	<ul style="list-style-type: none"> ● Personalizado. ● Precios bastante accesibles. ● Excelentes docentes muy calificados.
INSTRUCCIONES	<p>El estudiante ingresa a la aplicación, se registra proporcionando la información básica solicitada, en el botón de búsqueda (de la aplicación), escribe palabras claves sobre el tema en el cual desea recibir un refuerzo de conocimientos.</p> <p>El usuario analiza los resultados de su búsqueda, es decir las tarifas y el perfil de cada docente.</p> <p>Después de realizar este análisis el usuario toma una decisión, organiza sus horarios con los del docente y agenda una clase.</p>
BENEFICIOS	<ul style="list-style-type: none"> ● Refuerzo de los conocimientos. ● Medios de pago electrónico y en efectivo, es decir, diversas pasarelas de pago. ● Mejora del aprendizaje. ● Diversidad en los métodos de enseñanza. ● Servicio personalizado.

Tabla 27 Estudio técnico del proyecto

Planes generales

A continuación, se encuentra el proceso que sigue un cliente para adquirir los servicios de Flash Teacher.

<input type="radio"/>	Operación
<input type="checkbox"/>	Inspección

D	Demora
▽	Almacenamiento
⇒	Transporte

PROCESO PARA LA ADQUISICIÓN DEL SERVICIO DE FLASH TEACHER.

1. El estudiante muestra interés por adquirir un refuerzo académico personalizado.
2. El estudiante navega por internet en busca de una empresa que le pueda proporcionar este servicio.
3. El estudiante encuentra y descarga la app de Flash Teacher,
4. El estudiante se registra creando su cuenta personalizada en la aplicación.
5. En el navegador de la aplicación, el usuario ingresa el nombre de la asignatura en la cual requiere el refuerzo o palabras claves sobre el tema.
6. El usuario revisa el perfil de los docentes.
7. El usuario inspecciona el perfil profesional del docente.

PROCESO PARA LA ADQUISICIÓN DEL SERVICIO DE FLASH TEACHER.

8. El usuario elige a un docente.
9. El usuario inspecciona la tarifa del docente.
10. El usuario inspecciona el horario del docente.
11. Tras un par de segundos se espera la confirmación por parte de la aplicación, confirmación del agendamiento de la tutoría.
12. El cliente espera pacientemente el día y la hora asignada para la tutoría.
13. Tanto el cliente como el docente se transportan a la dirección de encuentro.
14. Se realiza la clase de refuerzo.

**DIAGRAMA
PROCESO PARA
LA ADQUISICIÓN
DEL SERVICIO
DE FLASH
TEACHER .**

1. El estudiante muestra interés por adquirir un refuerzo académico personalizado.

2. El estudiante navega por internet en busca de una empresa que le pueda proporcionar este servicio.

3. El estudiante encuentra y descarga la app de Flash Teacher.

4. El estudiante se registra creando su cuenta personalizada en la aplicación.

DIAGRAMA PROCESO PARA LA ADQUISICIÓN DEL SERVICIO DE FLASH TEACHER.

5. En el navegador de la aplicación, el usuario ingresa el nombre de la asignatura en la cual requiere el refuerzo o palabras claves sobre el tema.

6. El usuario revisa el perfil de los docentes.

DIAGRAMA PROCESO PARA LA ADQUISICIÓN DEL SERVICIO DE FLASH TEACHER.

1. El usuario inspecciona el perfil profesional del docente.

7. El usuario elige a un docente.

2. El usuario inspecciona la tarifa del docente.

DIAGRAMA PROCESO PARA LA ADQUISICIÓN DEL SERVICIO DE FLASH TEACHER.

3. El usuario inspecciona el horario del docente.

1. Tras un par de segundos se espera la confirmación por parte de la aplicación, confirmación del agendamiento de la tutoría.

DIAGRAMA PROCESO PARA LA ADQUISICIÓN DEL SERVICIO DE FLASH TEACHER.



1. Tanto el cliente como el docente se transportan a la dirección de encuentro.

**DIAGRAMA
PROCESO PARA
LA ADQUISICIÓN
DEL SERVICIO
DE FLASH
TEACHER.**

8. Se realiza la clase de refuerzo.

1
2
3
4
5
6
1
7
2
3
D 1
D 2
1
8

Laura Vanesa Fino
González

	Actividad	Proceso		Duración
1	El estudiante muestra interés por adquirir un refuerzo académico personalizado.	<input type="radio"/>	Operación.	5 minutos
2	El estudiante navega por internet en busca de una empresa que le pueda proporcionar estos servicios.	<input type="radio"/>	Operación.	1 hora
3	El estudiante encuentra y descarta la app de Flash Teacher.	<input type="radio"/>	Operación.	3 minutos
4	El estudiante se registra creando su cuenta personalizada en la aplicación.	<input type="radio"/>	Operación.	15 minutos
5	En el navegador de la aplicación el usuario ingresa el nombre de la asignatura en la cual requiere el refuerzo, o ingresa palabras claves sobre el tema.	<input type="radio"/>	Operación.	2 minutos
6	El usuario revisa el perfil de los docentes.	<input type="radio"/>	Operación.	5 minutos
7	El usuario inspecciona el perfil profesional del docente.	<input type="checkbox"/>	Inspección.	20 minutos
8	El usuario elige a un docente.	<input type="radio"/>	Operación.	2 minutos
9	El usuario inspecciona la tarifa del docente.	<input type="checkbox"/>	Inspección.	5 minutos
10	El usuario inspecciona el horario del docente.	<input type="checkbox"/>	Inspección.	5 minutos
11	Tras un par de segundos se espera la confirmación por parte de la aplicación, confirmando el agendamiento de la tutoría.	<input type="radio"/>	Demora.	1 minuto
12	El cliente espera pacientemente el día y la hora asignada para la tutoría.	<input type="radio"/>	Demora.	5 días
13	Tanto el cliente como el docente se transportan al punto de encuentro.	<input type="radio"/>	Transporte.	1 hora
14	Se realiza la clase de refuerzo.	<input type="radio"/>	Operación.	45 minutos

Tabla 28 Proceso para la adquisición del servicio de Flash Teacher

Mano de Obra Directa

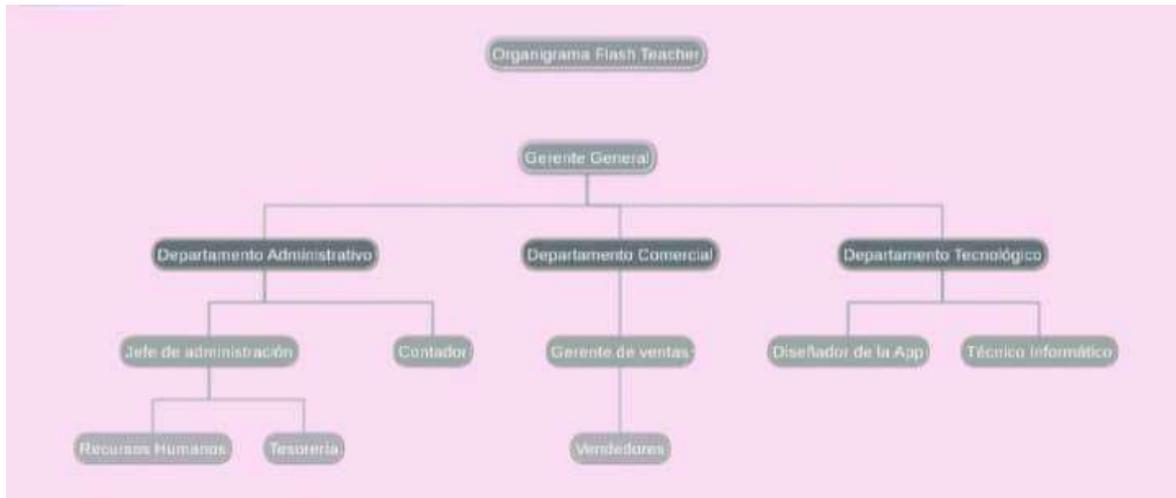


Tabla 29 Organigrama Flash Teacher

1- REQUERIMIENTOS DE PERSONAL								
MANO DE OBRA			ADMINISTRACION			VENTAS		
CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1
		0	Jefe administrativo	1.300.000	15.600.000	Gerente de ventas	1.200.000	14.400.000
		0	Encargado de RRHH	1.050.000	12.600.000	Vendedor 1	1.000.000	12.000.000
		0	Tesorero	1.050.000	12.600.000	Vendedor 2	1.000.000	12.000.000
		0	Contador	1.100.000	13.200.000			0
		0	Diseñador de aplicaciones	1.250.000	15.000.000			0
		0	Técnico informático	1.000.000	12.000.000			0
		0			0			0
Subtotal	0	0	Subtotal	6.750.000	81.000.000	Subtotal	3.200.000	38.400.000
Parafiscales	0	0	Parafiscales	558.767	6.705.208	Parafiscales	262.535	3.150.416
Cesantías	0	0	Cesantías	517.170	6.206.043	Cesantías	242.990	2.915.885
Intereses sobre Cesantías	0	0	Intereses sobre Cesantías	5.172	62.060	Intereses sobre Cesantías	2.430	29.159
Prima de Servicios	0	0	Prima de Servicios	517.170	6.206.043	Prima de Servicios	242.990	2.915.885
Vacaciones	0	0	Vacaciones	258.896	3.106.746	Vacaciones	121.641	1.459.693
Total salarios	0	0		8.065.701	96.788.412		3.789.639	45.475.662

Tabla 30 Requerimiento de personal

PARAFISCALES Y PRESTACIONES SOCIALES	TASA	TASA
Parafiscales	9,00%	9,00%
Cesantías	8,33%	8,33%
Intereses sobre Cesantías	1,00%	1,00%
Prima de Servicios	8,33%	8,33%
Vacaciones	4,17%	4,17%
Total	30,83%	30,83%

Tabla 31 Parafiscales y prestaciones sociales

PERIODO	INCREMENTO %	BASE MAS INCREMENTO
AÑO 2	4,00%	104%
AÑO 3	4,00%	104%
AÑO 4	4,00%	104%
AÑO 5	4,00%	104%

Localización de la Planta o actividad económica

La planta se encontrará ubicada en la dirección Cra. 11 #17, Bogotá barrio Chapinero Norte, esta dirección se establece pensando en la comodidad del cliente, puesto que en la encuesta realizada varios clientes manifestaron que les gustaría recibir estas clases de refuerzo en las instalaciones de Flash Teacher.

(ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ, s.f.)



Tabla 32 Mapa localidad de Chapinero dividido en UPZ's

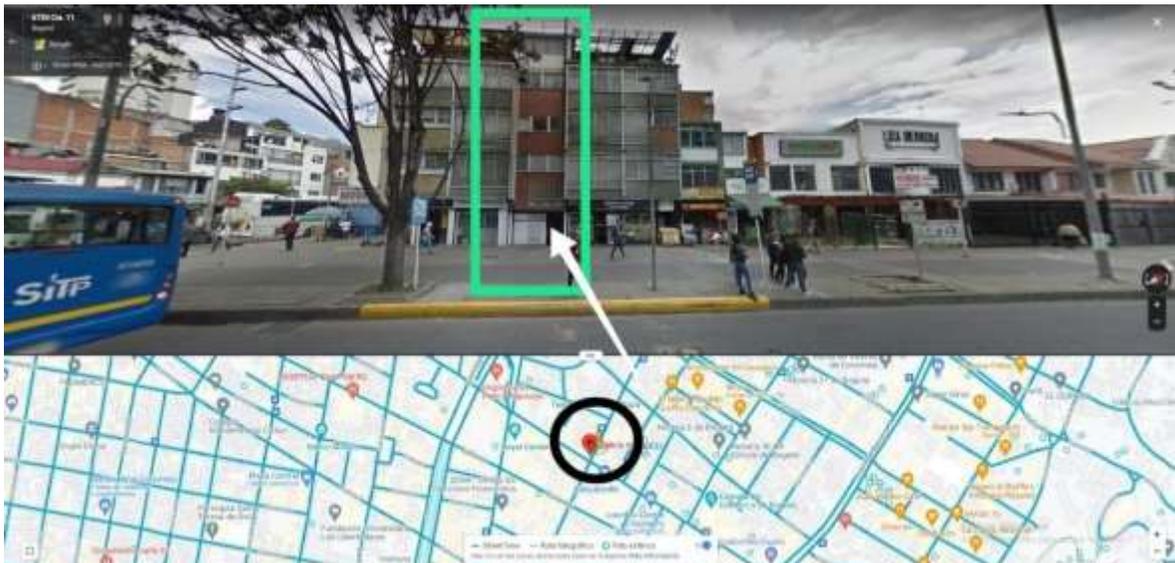


Tabla 33 Localización de la empresa

Teniendo en cuenta esto diseñamos la siguiente infraestructura para la planta de Flash Teacher, el edificio constará de 3 niveles. En el primer nivel se encontrará ubicada el área administrativa, en el segundo nivel se encontrarán la cafetería, los baños y dos aulas de clase; por último, en el tercer nivel se encontrará un espacio para los docentes, el departamento tecnológico y 3 aulas de clase.

Las aulas de clase no serán muy grandes porque las tutorías son personalizadas, es decir únicamente es un espacio adecuado para el encuentro de un docente y su estudiante.

Licencias	
Matrícula Cámara de comercio	\$ 114.000
Certificado de Tradición y Libertad	\$ 36.400

Tabla 34 Licencias

Planos.

Piso 1

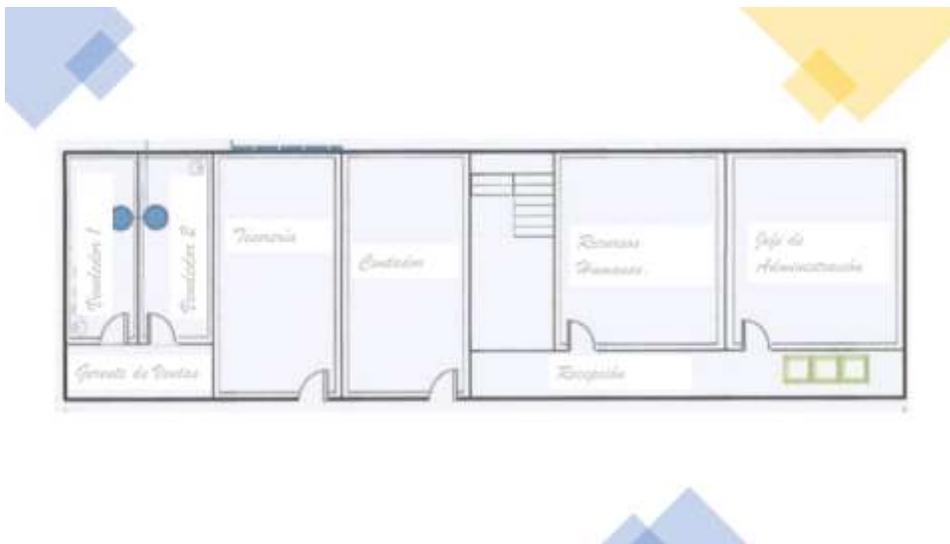


Tabla 35 Plano primer piso

Piso 2



Tabla 36 Plano segundo piso

Piso 3



Tabla 37 Plano tercer piso

Precisión De Inversiones Y Gastos Iniciales

DETALLE DE LA INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL (AÑOS)
Muebles y enseres				
Teléfonos Fijos	10	\$ 75.000	\$ 750.000	5 años
Tableros	5	\$ 100.000	\$ 500.000	10 años
Inodoros y lavamanos	8	\$ 350.000	\$ 2.800.000	10 años
Computadores	15	\$ 1.000.000	\$ 15.000.000	5 años
Escritorios	15	\$ 180.000	\$ 2.700.000	10 años
Sillas Empleados	20	\$ 140.000	\$ 2.800.000	10 años
Sillas Visitantes	20	\$ 170.000	\$ 3.400.000	10 años
Cámaras de Seguridad	15	\$ 90.000	\$ 1.350.000	10 años
Set de 9 Casilleros	1	\$ 900.000	\$ 900.000	10 años
Proyector de video (Video Beam)	3	\$ 390.000	\$ 1.170.000	5 años
Instalaciones				
Terreno para las instalaciones de Flash Teacher	1	\$ 900.000.000	\$ 900.000.000	45 años
Construcciones				
Construcción, remodelación y adaptación de las instalaciones de Flash Teacher.	1	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000	45 años

Tabla 38 Inversiones iniciales

2- PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION

CAPITAL DE TRABAJO	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Inventario materia prima	49.496.162	0			49.496.162
Inventario productos en proceso	25.044.581				25.044.581
Inventario productos terminados	16.696.387				16.696.387
Cartera	0				0
Inversiones diferidas	219.100.000				219.100.000
Caja	11.508.000				11.508.000
Total capital de trabajo	321.845.130	0		0	321.845.130

ACTIVOS FIJOS (Discriminar)	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL REQUERIDO	VIDA UTIL (AÑOS)	DEPRECIACION AÑO 1
Terrenos	0						
Construcciones	0					2	0
Total maquinaria y equipo:	0			0	0	10	0
	0						
Total muebles y enseres:	0			0	0	5	0
	0						
Vehículos:	0			0	0	1	0
	0						
Total inversión fija	0			0	0	18	0
Inversión Total	321.845.130			0	321.845.130	18	0
Participación %	100,00%			0,00%	100,00%		

Tabla 39 Gastos iniciales

CAPÍTULO IV

Plan Económico Y Financiero

Gastos Pre Operativos.

DETALLE DE LA INVERSIÓN	COSTOS
Estudio de Pre factibilidad	\$ 300.000
Estudio de Factibilidad	\$ 30.000.000
Gastos de Organización	\$ 181.900.000
Licencias	\$ 400.000
Montaje y prueba para puesta en marcha.	\$ 5.000.000
Entrenamiento de personal.	\$ 500.000
Imprevistos y otros.	\$ 1.000.000

Tabla 40 Gasto pre operacionales

Gastos Generales

MANO DE OBRA				
	MENSUAL	ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES 42.6% ANUAL	COSTO TOTAL ANUAL
DIRECTA				
	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INDIRECTA				
Jefe Administrativo	\$ 1.300.000	\$ 15.600.000	\$ 6.645.600	\$ 22.245.600
Encargado de Recursos Humanos	\$ 1.050.000	\$ 12.600.000	\$ 5.367.600	\$ 17.967.600
Tesorero	\$ 1.050.000	\$ 12.600.000	\$ 5.367.600	\$ 17.967.600
Contador	\$ 1.100.000	\$ 13.200.000	\$ 5.623.200	\$ 18.823.200
Diseñador de Aplicaciones	\$ 1.250.000	\$ 15.000.000	\$ 6.390.000	\$ 21.390.000
Técnico Informático	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 5.112.000	\$ 17.112.000

Gerente de Ventas	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000	\$ 6.134.400	\$ 20.534.400
Vendedor 1	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 5.112.000	\$ 17.112.000
Vendedor 2	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 5.112.000	\$ 17.112.000

Tabla 41 Mano de obra

I. REQUERIMIENTOS DE PERSONAL									
MANO DE OBRA			ADMINISTRACION				VENTAS		
CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	
			o Jefe administrativo	1.300.000	15.600.000	Gerente de ventas	1.200.000	14.400.000	
			o Encargado de PRHH	1.050.000	12.600.000	Vendedor 1	1.000.000	12.000.000	
			o Tesorero	1.050.000	12.600.000	Vendedor 2	1.000.000	12.000.000	
			o Contador	1.100.000	13.200.000				0
			o Diseñador de aplicaciones	1.250.000	15.000.000				0
			o Técnico informático	1.000.000	12.000.000				0
					0				0
Subtotal	0	0	Subtotal	6.750.000	81.000.000	Subtotal	3.200.000	38.400.000	
Parafiscales	0	0	Parafiscales	607.500	7.290.000	Parafiscales	288.000	3.456.000	
Cesantías	0	0	Cesantías	562.275	6.747.300	Cesantías	266.560	3.198.720	
Intereses sobre Cesantías	0	0	Intereses sobre Cesantías	5.623	67.473	Intereses sobre Cesantías	2.666	31.987	
Prima de Servicios	0	0	Prima de Servicios	582.275	6.987.300	Prima de Servicios	266.560	3.198.720	
Vacaciones	0	0	Vacaciones	281.473	3.377.700	Vacaciones	133.440	1.601.280	
Total salarios	0	0		8.769.148	105.228.773		4.187.226	49.886.707	

PARAFISCALES Y PRESTACIONES SOCIALES	TASA	TASA
Parafiscales	9,00%	9,00%
Cesantías	8,33%	8,33%
Intereses sobre Cesantías	1,00%	1,00%
Prima de Servicios	8,33%	8,33%
Vacaciones	4,17%	4,17%
Total	30,83%	30,83%

PERIODO	INCREMENTO %	BASE MAS INCREMENTO
AÑO 2	4,00%	104%
AÑO 3	4,00%	104%
AÑO 4	4,00%	104%
AÑO 5	4,00%	104%

Tabla 42 Requerimientos de personal

Producto No.1	ASESORÍA EN MATEMÁTICAS			
UNIDAD DE PRODUCCIÓN	UNIDAD			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
SOFTWARE	UNIDAD	214.020.110	0,0001	21.402
SUBTOTAL		214.020.110	0,00	21.402
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	18.000	1,00	18.000

SUBTOTAL	0	18.000	1,00	18.000
TOTAL	0	214.038.110	1,00	39.402

Tabla 43 Producto 1 - Asesoría en matemáticas

Producto No.2	ASESORÍA EN ESPAÑOL			
UNIDAD DE PRODUCCIÓN	UNIDAD			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
SOFTWARE	UNIDAD	214.020.110	0,0001	21.402
SUBTOTAL		214.020.110	0,00	21.402
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	15.000	1,00	15.000
SUBTOTAL		15.000	1,00	15.000
TOTAL		214.035.110	1,00	36.402

Tabla 44 Asesoría en español

Producto No.3	ASESORÍA EN FÍSICA			
UNIDAD DE PRODUCCIÓN	UNIDAD			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
SOFTWARE	UNIDAD	214.020.110	0,0001	21.402
SUBTOTAL		214.020.110	0,00	21.402
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	18.000	1,00	18.000

SUBTOTAL	0	18.000	1,00	18.000
TOTAL	0	214.038.110	1,00	39.402

Tabla 45 Asesoría en física

Producto No.4	ASESORÍA EN INGLÉS			
UNIDAD DE PRODUCCIÓN	UNIDAD			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
SOFTWARE	UNIDAD	214.020.110	0,0001	21.402
SUBTOTAL		214.020.110	0,00	21.402
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	18.000	1,00	18.000
SUBTOTAL	0	18.000	1,00	18.000
TOTAL	0	214.038.110	1,00	39.402

Tabla 46 Asesoría en inglés

Producto No.5	ASESORÍA EN QUÍMICA			
UNIDAD DE PRODUCCIÓN	UNIDAD			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
SOFTWARE	UNIDAD	214.020.110	0,0001	21.402
SUBTOTAL		214.020.110	0,00	21.402
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	18.000	1,00	18.000

SUBTOTAL	0	18.000	1,00	18.000
TOTAL	0	214.038.110	1,00	39.402

Tabla 47 Asesoría en química

Producto No.6	ASESORÍA EN CÁLCULO			
UNIDAD DE PRODUCCIÓN	UNIDAD			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
SOFTWARE	UNIDAD	214.020.110	0,0001	21.402
SUBTOTAL		214.020.110	0,00	21.402
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	18.000	1,00	18.000
SUBTOTAL	0	18.000	1,00	18.000
TOTAL	0	214.038.110	1,00	39.402

Tabla 48 Asesoría en cálculo

3- VENTAS ANUALES POR PRODUCTO			
NOMBRE PRODUCTO	UNIDADES A VENDER	PRECIO DE VTA UNIT.	VENTAS TOTALES \$ AÑO 1
ASESORÍA EN MATEMÁTICAS	2.496	63.043	157.355.827
ASESORÍA EN ESPAÑOL	2.808	58.243	163.546.906
ASESORÍA EN INGLÉS	2.496	63.043	157.355.827

ASESORÍA EN CÁLCULO	2.496	63.043	157.355.827
ASESORÍA EN FÍSICA	2.496	63.043	157.355.827
ASESORÍA EN QUÍMICA	2.496	63.043	157.355.827
SUBTOTAL	15.288	373.459	950.326.042
PERIODO			
	INCREMENTO ANUAL PRECIO %	BASE + INCREMENTO	
Año 2	5%	105%	
Año 3	5%	105%	
Año 4	5%	105%	
Año 5	5%	105%	

Tabla 49 Ventas anuales por producto

2- OTROS COSTOS DE PRODUCCION Y GASTOS DE ADMON Y VTAS

OTROS COSTOS DE PRODUCCION			GASTOS DE ADMINISTRACION			GASTOS DE VENTAS		
CONCEPTO	MENSUAL \$	AÑO 1	CONCEPTO	MENSUAL \$	AÑO 1	CONCEPTO	MENSUAL \$	AÑO 1
AGUA	25.000	300.000	AGUA	25.000	300.000	AGUA	25.000	300.000
ENERGIA	95.000	1.140.000	ENERGIA	95.000	1.140.000	ENERGIA	95.000	1.140.000
MANTENIMIENTO	17.000	204.000	MANTENIMIENTO	17.000	204.000	MANTENIMIENTO	17.000	204.000
ASEO CAPITAL	50.000	600.000	ASEO CAPITAL	50.000	600.000	ASEO CAPITAL	50.000	600.000
INTERNET Y TELEFONIA	40.000	480.000	INTERNET Y TELEFONIA	40.000	480.000	INTERNET Y TELEFONIA	40.000	480.000
SUBSIDIO DE TRANSPORTE	354.000	4.248.000	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	354.000	4.248.000	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	354.000	4.248.000
SUMINISTROS DE OFICINA	12.000	144.000	SUMINISTROS DE OFICINA	12.000	144.000	SUMINISTROS DE OFICINA	12.000	144.000
		0			0			0
		0			0			0
Subtotal	693.000	7.116.000	Subtotal	693.000	7.116.000	Subtotal	693.000	7.116.000

PERIODO	INCREMENTO %	BASE MAS INCREMENTO
AÑO 2	5%	105%
AÑO 3	5%	105%
AÑO 4	5%	105%
AÑO 5	5%	105%

Tabla 50 Otros costos de producción, gastos de administración y ventas

Inversiones Iniciales

DETALLE DE LA INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL (AÑOS)
Muebles y enseres				
Teléfonos Fijos	10	\$ 75.000	\$ 750.000	5 años
Tableros	5	\$ 100.000	\$ 500.000	10 años
Inodoros y lavamanos	8	\$ 350.000	\$ 2.800.000	10 años
Computadores	15	\$ 1.000.000	\$ 15.000.000	5 años
Escritorios	15	\$ 180.000	\$ 2.700.000	10 años
Sillas Empleados	20	\$ 140.000	\$ 2.800.000	10 años
Sillas Visitantes	20	\$ 170.000	\$ 3.400.000	10 años
Cámaras de Seguridad	15	\$ 90.000	\$ 1.350.000	10 años
Set de 9 Casilleros	1	\$ 900.000	\$ 900.000	10 años
Proyector de video (Video Beam)	3	\$ 390.000	\$ 1.170.000	5 años
Instalaciones				
Terreno para las instalaciones de Flash Teacher	1	\$ 900.000.000	\$ 900.000.000	45 años
Construcciones				
Construcción, remodelación y adaptación de las instalaciones de Flash Teacher.	1	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000	45 años

 Tabla 51 *Inversiones iniciales*

Costos Directos.

2- PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION

CAPITAL DE TRABAJO	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Inventario materia prima	49.496.162	0			49.496.162
Inventario productos en proceso	25.044.581				25.044.581
Inventario productos terminados	16.696.387				16.696.387
Cartera	0				0
Inversiones diferidas	219.100.000				219.100.000
Caja	11.508.000				11.508.000
Total capital de trabajo	321.845.130	0		0	321.845.130

ACTIVOS FIJOS (Discriminar)	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL REQUERIDO	VIDA UTIL (AÑOS)	DEPRECIACION AÑO 1
Terrenos	0						
Construcciones	0					2	0
Total maquinaria y equipo:	0			0	0	10	0
	0						
Total muebles y enseres:	0			0	0	5	0
	0						
Vehiculos:	0			0	0	1	0
	0						
Total inversión fija	0			0	0	18	0
Inversión Total	321.845.130			0	321.845.130	18	0
Participación %	100,00%			0,00%	100,00%		

Tabla 52 Costos directos

Plan Financiero.

1- POLITICAS CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	POLITICA EN DIAS	BASE	AÑOS/PESOS \$				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Caja y Bancos (Nomina)	30	Sueldos	7.950.000				
Caja y Bancos (Gastos operativos)	60	Gastos operativos	3.558.000				
Inventario Materia Prima	30	Compras anuales	49.496.162	51.970.970	54.569.519	57.297.995	60.162.894
Inventario Productos en Proceso	15	Costo de Producción	25.044.581	26.296.810	27.611.651	28.992.233	30.441.845
Inventario Productos Terminados	10	Costo de Ventas	16.696.387	17.531.207	18.407.767	19.328.155	20.294.563
Cartera		Ventas anuales	0	0	0	0	0

		Total Capital de Trab.	102.745.130	95.798.987	100.588.936	105.618.383	110.899.302
--	--	---------------------------------------	--------------------	-------------------	--------------------	--------------------	--------------------

GASTOS DE PUESTA EN MARCHA:	\$		AÑO 1 \$	AÑOS AMORTIZACION
Estudio de Prefactibilidad	300000		300000	
Estudio de Factibilidad	30000000		30000000	
Gastos de Organización	181900000		181900000	
Licencias	400000		400000	
Montaje y prueba para puesta en marcha.	5000000		5000000	
Entrenamiento de personal.	500000		500000	
Imprevistos y otros.	1000000		1000000	
Total gastos puesta en marcha	219100000	Total gastos puesta	219100000	

OTROS CONCEPTOS			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Proveedores (Días)			0	0	0	0	0

Tabla 53 Plan financiero

Tesorería previsional y flujo de caja

PRIMER AÑO FLUJO DE CAJA MENSAJAL													
MESES	MESES 1	MESES 2	MESES 3	MESES 4	MESES 5	MESES 6	MESES 7	MESES 8	MESES 9	MESES 10	MESES 11	MESES 12	TOTAL AÑO
VENTAS	20.340.910	20.891.292	21.441.673	22.000.140	22.558.607	23.117.074	23.675.541	24.234.008	24.792.475	25.350.942	25.909.409	26.467.876	270.236.912
CONTRIB. NET. E INGRESOS	20.481.170	21.031.551	21.581.932	22.140.400	22.698.867	23.257.334	23.815.801	24.374.268	24.932.735	25.491.202	26.049.669	26.608.136	269.928.961
CONCEPTO MESES	MESES 1	MESES 2	MESES 3	MESES 4	MESES 5	MESES 6	MESES 7	MESES 8	MESES 9	MESES 10	MESES 11	MESES 12	TOTAL AÑO
I. Ingresos Operativos													
1. Ventas de Cuentas	21.589.922	22.139.303	22.688.684	23.247.151	23.805.618	24.364.085	24.922.552	25.481.019	26.039.486	26.597.953	27.156.420	27.714.887	277.114.114
2. Ventas de Inventario	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Recaudación de Cuentas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos Operativos	21.589.922	22.139.303	22.688.684	23.247.151	23.805.618	24.364.085	24.922.552	25.481.019	26.039.486	26.597.953	27.156.420	27.714.887	277.114.114
II. Costos Operativos Fijos													
A. Fijos													
1. Papeles Laborales	7.954.000	8.001.500	8.049.000	8.096.500	8.144.000	8.191.500	8.239.000	8.286.500	8.334.000	8.381.500	8.429.000	8.476.500	100.000.000
2. Materiales	7.954.000	7.954.000	7.954.000	7.954.000	7.954.000	7.954.000	7.954.000	7.954.000	7.954.000	7.954.000	7.954.000	7.954.000	95.000.000
3. Gastos de Mantenimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Gastos de Depreciación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Gastos de Amortización	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6. Publicidad	254.000	254.000	254.000	254.000	254.000	254.000	254.000	254.000	254.000	254.000	254.000	254.000	3,048.000
7. Transporte	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8. Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. Prepagados	218.100.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	218.100.000
Subtotal	218.100.000	18.123.200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	218,123,200
B. Variable													
1. Costos de Cuentas Materiales Puros e Insumos	70.991.170	71.117.170	71.243.170	71.369.170	71.495.170	71.621.170	71.747.170	71.873.170	71.999.170	72.125.170	72.251.170	72.377.170	870,000,000
2. Costos de Cuentas Materiales Puros e Insumos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Gastos de Depreciación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Gastos de Amortización	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Gastos de Depreciación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6. Gastos de Amortización	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7. Gastos de Depreciación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8. Gastos de Amortización	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. Gastos de Depreciación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10. Gastos de Amortización	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal	70,991,170	71,117,170	71,243,170	71,369,170	71,495,170	71,621,170	71,747,170	71,873,170	71,999,170	72,125,170	72,251,170	72,377,170	870,000,000
Total Costos Operativos	218,100,000	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	18,123,200	218,123,200
Excedente (Déficit) Operativo	-118,278,231	11,891,743	11,891,743	11,891,743	11,891,743	11,891,743	11,891,743	11,891,743	11,891,743	11,891,743	11,891,743	11,891,743	1,190,891,743
III. Inversiones Fijas													
IV. Pasivos Operativos													
1. Pasivos para Empeñamiento	1,000,000,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,000,000,000
2. Pasivos Operativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal	1,000,000,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,000,000,000
V. Amortización Pasivos Financieros													
1. Costos de Capital Crédito Prepagado	11,674,000	11,769,200	11,864,400	11,959,600	12,054,800	12,150,000	12,245,200	12,340,400	12,435,600	12,530,800	12,626,000	12,721,200	150,000,000
2. Intereses Crédito Prepagado	3,862,111	3,722,311	3,582,511	3,442,711	3,302,911	3,163,111	3,023,311	2,883,511	2,743,711	2,603,911	2,464,111	2,324,311	27,000,000
3. Ley Moyano	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Costos de Emisión Seguridad de Financiamiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal	15,536,111	15,491,511	15,446,911	15,402,311	15,357,711	15,313,111	15,268,511	15,223,911	15,179,311	15,134,711	15,090,111	15,045,511	177,000,000
Excedente (Déficit) Financiero	1,072,021,770	-3,872,832	489,297	-1,992,457	4,832,047	-139,262	13,218,142	4,832,047	-1,992,457	13,218,142	13,218,142	3,289,130	1,218,789,539
VI. Pago de Impuestos													
IVA Crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA Pagado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impuesto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EXCEDENTE / DEFICIT DE CAJA	1,072,021,770	-3,872,832	489,297	-1,992,457	4,832,047	-139,262	13,218,142	4,832,047	-1,992,457	13,218,142	13,218,142	3,289,130	1,218,789,539
CAJA FINAL	1,072,021,770	1,028,228,938	1,039,028,235	1,049,827,532	1,060,626,829	1,071,426,126	1,082,225,423	1,093,024,720	1,103,824,017	1,114,623,314	1,125,422,611	1,136,221,908	1,147,021,205
Otros Ingresos Personales													
Otros Ingresos Personales													
Subtotal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costos personales													
Costos personales													
Subtotal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más (menos) resultado por la Empresa													
Saldo Inicial Caja Mensual	1,072,021,770	-3,872,832	489,297	-1,992,457	4,832,047	-139,262	13,218,142	4,832,047	-1,992,457	13,218,142	13,218,142	3,289,130	1,218,789,539

Tabla 54 Flujo de caja

P&G Previsional

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	950.326.042	997.842.344	1.047.734.461	1.100.121.184	1.155.127.243
Costo Materia Prima	593.953.944	623.651.641	654.834.223	687.575.935	721.954.731
Depreciaciones	0	0	0	0	0
Costos Indirectos de Fabricación	7.116.000	7.471.800	7.845.390	8.237.660	8.649.542
Mano de Obra	0	0	0	0	0
TOTAL COSTO DE VENTAS	601.069.944	631.123.441	662.679.613	695.813.594	730.604.274
UTILIDAD BRUTA	349.256.097	366.718.902	385.054.847	404.307.590	424.522.969
Salarios de Administración	105.229.773	109.438.964	113.816.522	118.369.183	123.103.951
Gastos de Administración	7.116.000	7.471.800	7.845.390	8.237.660	8.649.542
Salarios de Ventas	25.886.707	19.455.816	20.234.048	21.043.410	21.885.147
Gastos de Ventas	7.116.000	7.471.800	7.845.390	8.237.660	8.649.542
Amortización del Diferido	43.820.000	43.820.000	43.820.000	43.820.000	43.820.000
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	189.168.480	187.658.380	193.561.351	199.707.913	206.108.182
UTILIDAD OPERACIONAL	160.087.617	179.060.523	191.493.497	204.599.677	218.414.787
Intereses Crédito	36.738.465	13.742.802	0	0	
Otros Intereses					
Ley Mipyme	0	0	0	0	
Comisión FNG	0	0	0	0	
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	36.738.465	13.742.802	0	0	0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	123.349.152	165.317.720	191.493.497	204.599.677	218.414.787
Impuesto de Renta	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA	123.349.152	165.317.720	191.493.497	204.599.677	218.414.787

IMPUESTOS	%
Impuesto de Renta	0%
IVA	

0

Tabla 55 Estado de pérdidas y ganancias

Factibilidad Financiera

Personalmente considero que la factibilidad financiera de la empresa es compleja ya que si se desean ver buenos resultados (hablando de una rentabilidad económica), se deben disminuir los honorarios de los docentes y aumentar el precio que pagará el usuario, pero estas opciones están en contra de los principios de la empresa pues en Flash Teacher somos conscientes que sin los docentes no somos nada y cómo ya se ha recalado anteriormente, la

idea es implementar un servicio de tutorías a un precio razonable (accesible), pues, deseamos que a estas tutorías puedan acceder personas con pocos recursos, el objetivo es que nuestros usuarios y las personas en general nos reconozcan por el buen servicio brindado y los precios bajos, ya que se espera que todos los estudiantes interesados puedan acceder a estos servicios sin tener como principal impedimento el precio del servicio.

Criterios de Evaluación TIR VAN

INDICADORES					
Indicadores	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Liquidez	1,7	32,8	38,7	41,3	42,4
Período Promedio de Cobro (días)					
Rotación de Inventarios - M.P. (días)	30	30	30	30	30
Rotación de Inventarios - P.P. (días)	15	15	15	15	15
Rotación de Inventarios - P.T. (días)	10	10	10	10	10
Rotación de Proveedores (días)					
Capacidad de pago (veces)	4	13	0	0	0
Endeudamiento (%)	59,78%	3,05%	2,58%	2,42%	2,36%
Rentabilidad Bruta (%)	36,75%	36,75%	36,75%	36,75%	36,75%
Rentabilidad Operacional (%)	16,85%	17,94%	18,28%	18,60%	18,91%
Rentabilidad Neta (%)	12,98%	16,57%	18,28%	18,60%	18,91%
Margen de Contribución (%)	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%
Otra información financiera					
VAN	1.103.828.649				
TIR	263,8%				
Punto de Equilibrio en ventas (\$)	600.681.929				

Tabla 56 Criterios de Evaluación TIR VAN

Análisis de Sensibilidad

Flash Teacher será una empresa colombiana, creada para que todos los estudiantes interesados puedan acceder a sus servicios, esto con la finalidad de fomentar la educación de calidad en Colombia.

Flash Teacher será una plataforma que fomentará la educación colombiana, inicialmente contribuirá a la educación de los estudiantes bogotanos y posteriormente se expandirá para complementar y reforzar los conocimientos de los estudiantes del país.

Consideraciones sobre el impacto ambiental

Flash Teacher se compromete a:

- Realizar campañas de reciclaje para fomentar el cuidado del medio ambiente.

- Suministrar las diversas herramientas en las canecas para fomentar el reciclaje.
- Adecuar las instalaciones proporcionando agua potable.
- Ser cuidadosos con los residuos que pueden resultar de actividades en laboratorios de física y/o química.
- Realizar el debido tratamiento de los desechos peligrosos.

Introducción al mapa de riesgos

MAPA DE RIESGOS

- Protección de bioseguridad para evitar la propagación del coronavirus.
- Implementación de carteles que indiquen las rutas de emergencia.
- Definición de un punto de encuentro.
- Señalización de las salidas de emergencia.
- Implementación de botiquines para ser usados en caso de emergencia.
- Localización de extintores en puntos claves para ser utilizados en caso de fuego.
- Implementación de cámaras de seguridad para monitorear las actividades realizadas al interior de la institución, en especial aquellas actividades que resulten sospechosas o inusuales.
- Implementación de alarmas.
- Identificación de los visitantes de la institución, por medio de registros de entrada y salida.

Definición forma Jurídica de la empresa

Factores para determinar el tipo de persona jurídica

Flash Teacher será constituida como persona jurídica.

RUT FLASH TEACHER

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; font-weight: bold; font-size: 24px;">001</div>	
2. Concepto <input type="checkbox"/> Espacio reservado para la DIAN		4. Número de formulario			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 900.999.958		6. CVU 2		12. Dirección seccional Cra. 11 #17	
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente		25. Tipo de documento		26. Número de identificación	
27. Fecha expedición		28. País		29. Departamento	
30. Ciudad/Municipio		31. Primer apellido		32. Segundo apellido	
33. Primer nombre		34. Otros nombres		35. Nombre social FLASH TEACHER	
36. Nombre comercial		37. Sigla			
UBICACIÓN					
38. País COLOMBIA		39. Departamento BOGOTÁ D.C.		40. Ciudad/Municipio BOGOTÁ D.C.	
41. Dirección principal Cra. 11 #17					
42. Correo electrónico		43. Código postal		44. Teléfono 1	
45. Teléfono 2					
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica				Ocupación	
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades	
46. Código 8559	47. Fecha inicio actividad 01 ENERO 2022	48. Código 8530	49. Fecha inicio actividad 01 ENERO 2022	50. Código 1 2	51. Código
52. Número subsecuencial					
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26					
Obligados aduaneros					
54. Código: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20					
Exportadores					
55. Forma		56. Tipo		Servicio: 1 2 3	
57. Medio		58. CIPC		59. Aprobado: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Para uso exclusivo de la DIAN					
60. No. de Folios		61. Fecha			
La información suministrada a través de formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Párrafo del artículo 1.8.1.2.20 del Decreto 1820 de 2018. Firma del solicitante:			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 624. Nombre 625. Cargo		

Tabla 57 Rut Flash Teacher - Página 1

		Formulario del Registro Único Tributario		001	
Espacio reservado para la DIAN			Hoja 2		
4. Número de formulario			Vigencia de:		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		12. Dirección electrónica	
900.999.958		2		Cra. 11 #17	
Características y formas de las organizaciones					
62. Naturales		63. Formas asociativas		64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas		70. Beneficio	
Constitución, Registro y Última Reforma					
Documentos		1. Constitución		2. Reforma	
71. Clase 72. Número 73. Fecha 74. Número de rotativa 75. Entidad de registro 76. Fecha de registro 77. No. Matrícula mercantil 78. Departamento 79. Ciudad/Municipio		_____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____		_____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____	
Composición del Capital					
Vigencia		80. Desde		82. Nacional _____ %	
81. Hasta		_____ _____		83. Nacional público _____ %	
_____ _____		_____ _____		84. Nacional privado _____ %	
_____ _____		_____ _____		85. Extranjero _____ %	
_____ _____		_____ _____		86. Extranjero público _____ %	
_____ _____		_____ _____		87. Extranjero privado _____ %	
Entidad de vigilancia y control					
88. Entidad de vigilancia y control					
Estado y Beneficio					
Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV	
-1					-
-2					-
-3					-
-4					-
-5					-
Vinculación económica					
93. Vinculación económica		94. Nombre del grupo económico y/o empresarial		95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Madre o Controlante	
_____ _____		_____ _____		_____ _____	
96. Nombre o razón social de la madre o controlante					
_____ _____					
171. Número de identificación tributaria compañía en el exterior		171. País		172. Número de identificación tributaria sociedad o titular del exterior con LIT	
_____ _____		_____ _____		_____ _____	
173. Nombre o razón social de la sociedad o titular del exterior con LIT					
_____ _____					

Tabla 58 Rut Flash Teacher - Página 2

		Formulario del Registro Único Tributario Representación		Hoja 001 de 3	
Espacio reservado para la DIAN			4. Número de formulario		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		8. DV	12. Dirección asociada		14. Buzón electrónico
900.999.958		2	Cra. 11 #17		
Representación					
95. Representación			96. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre		107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		
95. Representación			96. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre		107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		
95. Representación			96. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre		107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		
95. Representación			96. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre		107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		
95. Representación			96. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre		107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		

Tabla 59 Rut Flash Teacher - Página 3

		Formulario del Registro Único Tributario Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales		001	
Espacio reservado para la DIAN			Hoja 4		
4. Número de formulario					
5. Número de identificación tributaria (NIT) 900.999.958		6. DV 2		12. Dirección sectorial Cra. 11 #17	
Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales					
1	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro	
2	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro	
3	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro	
4	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro	
5	111. Tipo de documento	112. Número de identificación	113. DV	114. Nacionalidad	
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre	118. Otros nombres	
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso	123. Fecha de retiro	

Tabla 60 Rut Flash Teacher - Página 4

		Formulario del Registro Único Tributario Revisor Fiscal y Contador		001	
Espacio reservado para la DIAN			Hoja 5		
4. Número de formulario		5. Número de identificación tributaria (NIT) 900.999.958		6. DV 2	12. Dirección sectorial Cra. 11 #17
14. Búcleo electrónico					
Revisor Fiscal y Contador					
Revisor fiscal principal	124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Número de tarjeta profesional	
	128. Primer apellido	129. Segundo apellido	130. Primer nombre		131. Otros nombres
	132. Número de identificación tributaria (NIT)	133. DV	134. Sociedad o firma designada		
	135. Fecha de nombramiento				
Revisor fiscal suplente	136. Tipo de documento	137. Número de identificación	138. DV	139. Número de tarjeta profesional	
	140. Primer apellido	141. Segundo apellido	142. Primer nombre		143. Otros nombres
	144. Número de identificación tributaria (NIT)	145. DV	146. Sociedad o firma designada		
	147. Fecha de nombramiento				
Contador	148. Tipo de documento	149. Número de identificación	150. DV	151. Número de tarjeta profesional	
	152. Primer apellido	153. Segundo apellido	154. Primer nombre		155. Otros nombres
	156. Número de identificación tributaria (NIT)	157. DV	158. Sociedad o firma designada		
	159. Fecha de nombramiento				

Tabla 61 Rut Flash Teacher - Página 5

		Formulario del Registro Único Tributario Establecimientos		001		
Espacio reservado para la DIAN			Página de Hoja 6 4. Número de formulario			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 900.999.958		6. DV 2	12. Dirección seccional Cra. 11 #17		14. Buzón electrónico	
Establecimientos, agencias, sucursales, oficinas, sedes o negocios entre otros						
1	160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica				
	162. Nombre del establecimiento					
	163. Departamento		164. Ciudad/Municipio			
	165. Dirección					
	166. Número de matrícula mercantil			167. Fecha de la matrícula mercantil		
	168. Teléfono			169. Fecha de cierre		
2	160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica				
	162. Nombre del establecimiento					
	163. Departamento		164. Ciudad/Municipio			
	165. Dirección					
	166. Número de matrícula mercantil			167. Fecha de la matrícula mercantil		
	168. Teléfono			169. Fecha de cierre		
3	160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica				
	162. Nombre del establecimiento					
	163. Departamento		164. Ciudad/Municipio			
	165. Dirección					
	166. Número de matrícula mercantil			167. Fecha de la matrícula mercantil		
	168. Teléfono			169. Fecha de cierre		

Tabla 62 Rut Flash Teacher - Página 6

		Formulario del Registro Único Tributario Estado de la Empresa o Persona		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; font-size: 24px; font-weight: bold;">001</div>	
Espacio reservado para la DIAN			Página de Hoja 7		
			4. Número de formulario		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 900.999.958		8. DV 2	12. Dirección seccional Cra. 11 #17		14. Buzón electrónico
Estado y beneficio					
Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV	
1				-	
2				-	
3				-	
4				-	
5				-	
6				-	
7				-	
8				-	
9				-	
10				-	
11				-	
12				-	
13				-	
14				-	
15				-	
16				-	
17				-	
18				-	
19				-	
20				-	
21				-	
22				-	

Tabla 63 Rut Flash Teacher - Página 7

ACTA DE CONSTITUCIÓN FLASH TEACHER

CONSTITUCIÓN DE EMPRESA UNIPERSONAL

"Razón o denominación social EU."

En la ciudad Bogotá D.C el día 22 de marzo, de 2022 el suscrito **LAURA VANESA FINO GONZÁLEZ** mayor de edad, identificada con cédula de ciudadanía número **1.000.591.806** domiciliada en Bogotá D.C con la dirección Carrera 78 # 42 A 33 sur, quién para todos los efectos se denominará el EMPRESARIO CONSTITUYENTE, mediante el presente escrito manifiesto mi voluntad de constituir una Empresa Unipersonal, que se regulará conforme lo establecido en el artículo 71 y ss. Ley 222 de 1995 y en especial por los siguientes estatutos:

PRIMERO. Razón social. La empresa que mediante este documento se constituye se denominará **FLASH TEACHER**.

SEGUNDO. Domicilio. El domicilio de la empresa será en **BOGOTÁ D.C** con la dirección **CRA. 11 #17** ubicado en el barrio Chapinero Norte, pudiendo constituir o establecer sucursales, agencias o dependencias en otras ciudades del país o del exterior.

TERCERO. Objeto. La empresa tendrá por objeto, el desarrollo de las siguientes actividades:

8559 - Otros tipos de educación n.c.p.

8530 - Establecimientos que combinan diferentes niveles de educación.

Además de las anteriores la empresa podrá desarrollar cualquier actividad lícita de comercio.

CUARTO. Duración. La empresa tendrá una duración indefinida.

ARTICULO QUINTO. Capital. El capital social a la fecha de la constitución es **TREINTA Y SEIS MILLONES DE PESOS** se encuentra totalmente cancelado en con los aportes en dinero o en especie, de cada uno de los socios al momento de la constitución, dividido de la siguiente manera:

Tabla 64 Acta de constitución Flash Teacher - Página 1

NOMBRE	COMPOSICION DEL CAPITAL		
	Numero de cuotas	Valor de las cuotas	Valor total de capital
LAURA VANESA FINO GONZÁLEZ	36	\$ 1.000.000	\$ 36.000.000

SEXTO. Cuotas. Indicar que el capital que se haya aportado en dinero en efectivo (o parte en dinero y parte en especie, o sólo en especie).

SEPTIMO. Responsabilidad. La responsabilidad del suscrito, en calidad de constituyente de la Empresa, se circunscribe al monto de los aportes que conforman el capital de la misma, sin perjuicio de que éste posteriormente sea aumentado con arreglo a las normas vigentes.

OCTAVO. Cesión de Cuotas. Las cuotas en que se representa el capital de la empresa, podrán ser cedidas total o parcialmente, en cuyo caso dicha cesión deberá constar por escrito con anotación en el respectivo registro mercantil.

NOVENO. Administración. La administración de la empresa estará en cabeza de un Gerente, de libre nombramiento y remoción por parte del constituyente.

DECIMO. Facultades del Gerente. El Gerente es el representante legal de la Empresa, con facultades, por lo tanto, para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su cargo y que se relacionan directamente con el giro ordinario de los negocios de la Empresa. En especial el Gerente tendrá las siguientes funciones:

1. Usar de la firma o razón social;

Tabla 65 Acta de constitución Flash Teacher - Página 2

2. Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración.
3. Rendir cuentas de su gestión al constituyente, en la forma establecida en el artículo undécimo.
4. Constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los intereses sociales.

PAR. El Gerente requerirá autorización previa del Constituyente para la ejecución de todo acto o contrato que exceda \$ 50.000.000 (CINCUENTA MILLONES DE PESOS)

DECIMO PRIMERO. Rendición de cuentas. El Gerente deberá rendir al empresario constituyente cuentas comprobadas de su gestión al final de cada ejercicio, dentro del mes siguiente a la fecha en la cual se retire de su cargo y en cualquier momento en que el Constituyente las exija. Para tal efecto, presentará los estados financieros que fueran pertinentes, junto con un informe de gestión. Las cuentas anuales de final de ejercicio deberán presentarse antes del 1° de abril de cada año.

DECIMO SEGUNDO. Designación. Se nombra como Gerente al empresario constituyente LAURA VANESA FINO GONZÁLEZ, mayor de edad identificado con cédula N° 1.000.591.806.

Quién ejercerá sus funciones y ostentará el cargo hasta cuando se designe y efectué el registro correspondiente de cualquier nuevo nombramiento.

DECIMO TERCERO. Reserva Legal. La empresa formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital. En caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la Empresa deberá seguir apropiando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

Paragrafo. En caso de pérdidas, estas se cubrirán con las reservas que se hayan constituido para ese fin y en su defecto, con la reserva legal.

DECIMO CUARTO. Causales de disolución. La Empresa se disolverá por las siguientes causales:

1. Por voluntad del Constituyente.
2. Por vencimiento del término previsto, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.

3. Por muerte del constituyente.
4. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas.
5. Por orden de autoridad competente.
6. Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria.

DECIMO QUINTO. Liquidación. Disuelta la Empresa, se procederá de inmediato a su liquidación en la forma indicada en la ley. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la liquidación. El nombre de la Empresa, una vez disuelta, se adicionará con la expresión "en liquidación". Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la ley.

Paragrafo primero. En los casos previstos en el Código de Comercio, podrá evitarse la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso según la causal ocurrida, siempre y cuando se efectúen dentro de los seis meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

Paragrafo segundo. La liquidación del patrimonio podrá hacerse por el Empresario o por un liquidador o varios liquidadores nombrados por él. El nombramiento se inscribirá en el registro público de comercio. Sobre el particular se seguirán las reglas previstas para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada.

Constituyente o Empresario:

Laura Fino

Estímulos, subvenciones, apoyos a la creación de empresa y el empleo régimen fiscal y reglamentación de la actividad

- ACUERDO 273 DE 2007 (Febrero 16) "por medio del cual se establecen estímulos para promover la calidad de la educación en los colegios oficiales y se dictan otras disposiciones".
- REGLAMENTACIÓN DEL DECRETO No. 0031 de 2017 “PLAN DE ESTÍMULOS E INCENTIVOS PARA LOS DOCENTES Y DIRECTIVOS DOCENTES”

Criterios para establecer el marco legal

- Prevalencia de la educación como derecho fundamental tal como lo estipula la Constitución Política de Colombia.
- Certificación de los docentes.
- Las instalaciones serán adecuadas para prestar el servicio educativo tal como lo estipula la ley.
- Se implementarán metodologías para promover el cuidado del medio ambiente y así reducir nuestro impacto ecológico.

Promotores, socios e inversionistas

Laura Vanesa Fino González 100% de acciones.

Formación del Capital

Laura Vanesa Fino González 100% de acciones.

Riesgo patrimonial

- Catástrofes naturales.
- Incendios.
- Actos vandálicos.
- Robos.

Estrategias de crecimiento

- Presencia activa en redes sociales.
- Calidad y certificación de los mejores docentes.
- Instalaciones ideales para el aprendizaje.
- Recomendación de usuarios.
- Pro actividad de los vendedores.
- Obtención de listas de referidos.
- Implementación y creación de videos con consejos útiles para estudiar o elegir carrera.
- Incluir en la oferta el material didáctico impreso o digital.
- Impresión de folletos.
- Creación de página web.

Procedimiento para la legalización

Requisitos y documentos

Procedimientos Legales para la Formalización de la Empresa Formalización Comercial

- Deberá indicar los pasos a seguir para la consecución de la cámara de Comercio. Si su empresa está constituida deberá anexar dicha cámara de Comercio

Registro Único Empresarial

Adjunto en la sección comprendida entre las páginas 75 y 81.

Consulta de Homonimia

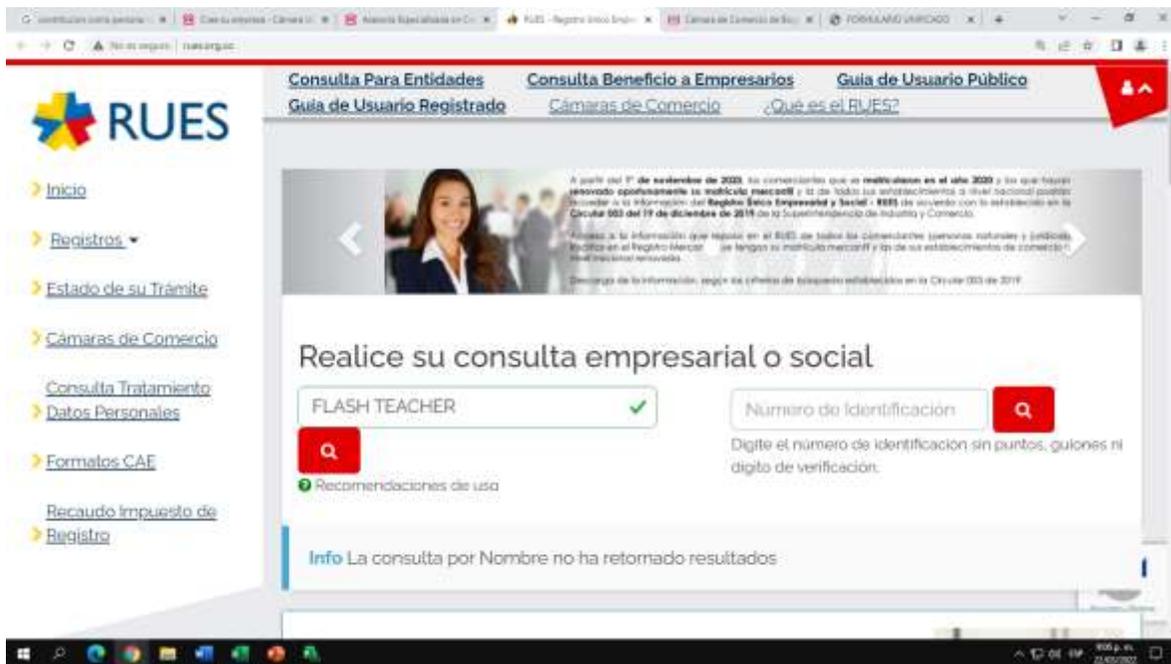


Tabla 68 Consulta de homonimia

Consulta del CIU De Su Empresa



Tabla 69 Consulta código CIU



Tabla 70 Código CIU

De las personas.

Laura Vanesa Fino González

De los contenidos.

- Licencia de funcionamiento. Se otorga licencia por tiempo indefinido, a partir del momento en que el colegio empieza a operar (antes iniciaba con un permiso y se daba la licencia al menos un año después).
- Propuesta de PEI.

(MINISTERIO DE EDUCACIÓN, s.f.)

CAPÍTULO V
Promoción Financiación y Operación
Recursos Financieros
Recursos Propios Vs Inversionistas, socios y asociados

1- PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION					
CAPITAL DE TRABAJO	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Inventario materia prima	\$ 49.496.162	0			\$ 49.496.162
Inventario productos en proceso	\$ 25.044.581				\$ 25.044.581
Inventario productos terminados	\$ 16.696.387				\$ 16.696.387
Cartera	\$ -				\$ -
Inversiones diferidas	\$ 219.100.000				\$ 219.100.000
Caja	\$ 11.508.000				\$ 11.508.000
Total capital de trabajo	\$ 321.845.130	0	0	0	\$ 321.845.130
ACTIVOS FIJOS (Discriminar)	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Terrenos	\$ 900.000.000				
Construcciones	\$ 150.000.000				
Maquinaria y equipo	\$ 17.520.000			0	0
Muebles y enseres	\$ 13.850.000			0	0
Vehículos	\$ -			0	0
Total inversión fija	\$ 1.081.370.000		0	0	0
Inversión Total	\$ 1.403.215.130	0	0	0	\$ 321.845.130
Participación %	436%	0%	0%	0%	436%

Tabla 71 Plan de inversión y financiación
Créditos y préstamos: Apalancamiento financiero

El préstamo financiero, será obtenido con Innpulsa por medio del programa Emerge, programa ofrecido por el Banco Caja Social con un monto de hasta \$21.500.000, también se realizarán procesos para la obtención de créditos con Bancoldex aprovechando los incentivos que ofrece para emprendedores, microempresarios, etc.

(INNPULSA, s.f.)

Fuentes de Subvenciones ayudas y fondos concursales

Una posible fuente de ayuda es por medio de la participación en la red de ángeles inversionistas y apoyándonos con la ley de emprendimiento aprovechando los beneficios que nos ofrece, tales como la reducción de cargas tributarias, incentivos para el crecimiento de pequeñas empresas y la disminución de trámites, entre otros.

(Angeles Inversionistas, s.f.)

(GeoVictoria, s.f.)

Identificación de Fuentes de cooperación

Una posible fuente de cooperación sería por medio de la convocatoria 90 jóvenes del fondo emprender con el cual se obtiene una financiación de hasta \$80.000.000 de pesos.

(FONDO EMPRENDER, s.f.)

Plan Pre operativo – Puesta en marcha de la empresa

Cronograma de actividades

Actividad	Fecha inicial	Duración	Fecha final
Planteamiento de la idea de negocio	10/05/2022	1 semana	17/05/2022
Diseño de la marca y del folleto	17/05/2022	1 semana	24/05/2022
Perfil de cliente	24/05/2022	3 días	27/05/2022
Estudio de mercados	27/05/2022	2 semanas	10/06/2022
Muestra y encuesta de mercado	10/06/2022	1 semana	17/06/2022
Estudio de la competencia	17/06/2022	2 semanas	01/07/2022
Estrategia de comercialización	01/07/2022	2 semanas	22/07/2022
Normas técnicas tributarias y legales	22/07/2022	4 semanas	19/08/2022
Presupuesto compra, venta, nomina	19/08/2022	8 semanas	14/10/2022
Presupuesto Gastos e inversión y financiación	14/10/2022	8 semanas	09/12/2022
Lienzo CANVAS	09/12/2022	12 semanas	03/03/2023
Entrega final y sustentación	03/03/2023	2 semanas	17/03/2023

Tabla 72 Cronograma de actividades para la puesta en marcha

Recursos físicos, humanos, técnicos y financieros iniciales

DETALLE DE LA INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL (AÑOS)
Muebles y enseres				
Teléfonos Fijos	10	\$ 75.000	\$ 750.000	5 años
Tableros	5	\$ 100.000	\$ 500.000	10 años
Inodoros y lavamanos	8	\$ 350.000	\$ 2.800.000	10 años
Computadores	15	\$ 1.000.000	\$ 15.000.000	5 años
Escritorios	15	\$ 180.000	\$ 2.700.000	10 años
Sillas Empleados	20	\$ 140.000	\$ 2.800.000	10 años
Sillas Visitantes	20	\$ 170.000	\$ 3.400.000	10 años
Cámaras de Seguridad	15	\$ 90.000	\$ 1.350.000	10 años
Set de 9 Casilleros	1	\$ 900.000	\$ 900.000	10 años
Proyector de video (Video Beam)	3	\$ 390.000	\$ 1.170.000	5 años
Instalaciones				
Terreno para las instalaciones de Flash Teacher	1	\$ 900.000.000	\$ 900.000.000	45 años
Construcciones				
Construcción, remodelación y adaptación de las instalaciones de Flash Teacher.	1	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000	45 años

Tabla 73 Recursos físicos y técnicos iniciales

ACTIVOS FIJOS (Discriminar)	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Terrenos	\$ 900.000.000				
Construcciones	\$ 150.000.000				
Maquinaria y equipo	\$ 17.520.000			0	0
Muebles y enseres	\$ 13.850.000			0	0
Vehiculos	\$ -			0	0
Total inversión fija	\$ 1.081.370.000		0	0	0
Inversión Total	\$ 1.403.215.130	0	0	0	\$ 321.845.130
Participación %	436%	0%	0%	0%	436%

Tabla 74 Recursos físicos iniciales

I. REQUERIMIENTOS DE PERSONAL								
MANO DE OBRA			ADMINISTRACIÓN			VENTAS		
CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1
			0 Jefe administrativo	1.200.000	12.800.000	Gerente de ventas	1.200.000	14.400.000
			0 Encargado de PRHH	1.050.000	12.800.000	Vendedor 1	1.000.000	12.000.000
			0 Tesorero	1.050.000	12.800.000	Vendedor 2	1.000.000	12.000.000
			0 Contador	1.100.000	13.200.000			0
			0 Diseñador de aplicaciones	1.250.000	15.000.000			0
			0 Técnico informático	1.000.000	12.000.000			0
					0			0
Subtotal	0	0	Subtotal	6.750.000	81.000.000	Subtotal	3.200.000	38.400.000
Parafiscales	0	0	Parafiscales	607.500	7.290.000	Parafiscales	288.000	3.456.000
Cesantías	0	0	Cesantías	562.575	6.747.300	Cesantías	266.560	3.198.720
Intereses sobre Cesantías	0	0	Intereses sobre Cesantías	3.623	67.473	Intereses sobre Cesantías	2.666	31.983
Prima de Servicios	0	0	Prima de Servicios	562.275	6.747.300	Prima de Servicios	266.560	3.198.720
Vacaciones	0	0	Vacaciones	281.475	3.373.700	Vacaciones	133.440	1.601.280
Total salarios	0	0		8.769.148	105.228.773		4.167.226	49.886.797

PARAFISCALES Y PRESTACIONES SOCIALES	TASA	TASA
Parafiscales	9,00%	9,00%
Cesantías	8,33%	8,33%
Intereses sobre Cesantías	1,00%	1,00%
Prima de Servicios	8,33%	8,33%
Vacaciones	4,17%	4,17%
Total	30,83%	30,83%

PERIODO	INCREMENTO %	BASE MAS INCREMENTO
AÑO 2	4,00%	104%
AÑO 3	4,00%	104%
AÑO 4	4,00%	104%
AÑO 5	4,00%	104%

Tabla 75 Recursos humanos iniciales

Lienzo CANVAS



MODELO DE NEGOCIO CANVAS



NOMBRE DEL PROYECTO		Proyecto para el estudio de la viabilidad de la creación de empresas digitales																																					
<p>ALIANZAS CLAVES</p>  <p>ALIAJOS:</p> <ol style="list-style-type: none"> Profesores de colegios Profesores de universidades Rutas escolares - - - - <p>Porque los docentes son quienes aportarán sus conocimientos además de que es bueno que ellos le aporten reconocimiento a la aplicación y las personas de las rutas escolares porque son un voz a voz, impulsan el nombre de Flash Teacher.</p> <p>INSTITUCIONES:</p> <ol style="list-style-type: none"> Colegio IED OEA Unilatina <p>Porque son instituciones educativas con muchos estudiantes que pueden convertirse en potenciales clientes de Flash Teacher.</p> <p>ENTIDADES FINANCIERAS (BANCOS) O DE FINANCIAMIENTO (OTRAS INSTITUCIONES):</p> <ol style="list-style-type: none"> Banco Caja Social Bancolombia <p>Porque ambas entidades ofrecen préstamos y beneficios a emprendedores además de que una de ella se clasifica como la mejor entidad bancaria de Colombia.</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p>  <p>Nuestro producto o servicio consiste en:</p> <ul style="list-style-type: none"> El estudiante muestra interés por adquirir un refuerzo académico personalizado. El estudiante navega por internet en busca de una empresa <ul style="list-style-type: none"> Debido a la pandemia ahora las clases son virtuales y muchos estudiantes han presentado inconformismo frente a las clases, manifestando que no entienden mucho, en Flash Flash Teacher será constituida como persona jurídica. <ul style="list-style-type: none"> Maestrik Co y Tus Clases, son plataformas que ofrecen el mismo servicio, ambas están posicionadas en el mercado pero la ventaja competitiva que ofrecerá Flash Teacher son los <p>RECURSOS CLAVES</p>  <p>MAQUINARIA Y EQUIPO</p> <ol style="list-style-type: none"> Teléfonos Fijos 6- Computadores 7- Cámaras de Seguridad 8- Set de 9 Casilleros 9- - 10- <p>MUEBLES Y ENSERES</p> <ol style="list-style-type: none"> Tableros 4- Sillas Empleados Inodoros y lavamanos 5- Sillas Visitantes Escritorios 6- <p>LICENCIAS Y PROGRAMAS</p> <ol style="list-style-type: none"> Aplicación "Flash Teacher" 3- Propuesta PEI Licencia de funcionamiento 4- <p>RECURSO HUMANO</p> <ol style="list-style-type: none"> Jefe Administrativo 3- Contador Encargado de Recursos Hum. 4- Diseñador de Aplicación Tesorero 6- Técnico Informático 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p>  <p>Flash Teacher consistirá en una aplicación de Smartphone para estudiantes que deseen recibir la ayuda complementaria de un docente particular.</p> <p>VALOR AGREGADO</p> <p>La mayor ventaja competitiva serán los precios accesibles ya que se espera que sea un servicio al que puedan acceder todos los estudiantes que lo requieren.</p> <p>MOTIVACIONES DE COMPRA</p> <ul style="list-style-type: none"> El servicio satisface una necesidad ya siempre ha existido en la historia de la educación y cobró fuerza gracias a la pandemia. Los clientes adquirirán el servicio porque los precios serán accesibles además de la facilidad de horario y lugar para impartir la tutoría. <p>VALORES CORPORATIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> Responsabilidad Calidad Cumpliment Respeto Honestidad 	<p>RELACIÓN CON CUENTES</p>  <p>PUBLICIDAD</p> <p>La publicidad de Flash Teacher será suministrada por medio de la página web, las redes sociales y la aplicación móvil de la empresa, además de la entrega de folletos a los estudiantes en la localidad de Chapinero y el voz a voz.</p> <p>PROMOCIONES</p> <p>0</p> <p>FORMA DE PAGO</p> <p>Efectivo, transferencias bancarias, nequi y daviplata.</p> <p>CANALES</p>  <p>Nuestro Canal de Distribución es DIRECTO porque: La información de</p> <p>0</p> <p>Nuestros principales clientes se encuentran ubicados en barrio</p> <p>Nuestra empresa se ubicará en la Cra. 11 #17, barrio Chapinero Norte, localidad de Chapinero.</p> <p>Nuestros principales clientes se encuentran ubicados en barrio Chapinero Norte, localidad de Chapinero.</p>	<p>SEGMENTO DE CUENTES</p>  <p>GEOGRÁFICOS</p> <p>País Colombia Ciudad Bogotá Localidad Chapinero Barrios Chapinero Norte</p> <p>Tamaño Escribir el número de habitantes de la localidad que posiblemente pueden</p> <p>Población Urbana Clima Frio</p> <p>DEMOGRÁFICOS</p> <p>Ingresos SMMLV Edad Entre 17 y 35 años Género Masculino - Femenino Clase Social Entre los estratos 4 y 6. Escolaridad Técnicos, tecnólogos y profesionales. Estudiantes.</p> <p>PSICOGRAFICOS</p> <p>Gustos y Preferencias del Cliente Persona con una alta competencia de orientación al logro con disposición por aprender, principios básicos de respeto</p> <p>CONDUCTUALES</p> <p>Beneficios Los clientes buscan ahorro, calidad, conveniencia, puntualidad Deseados Cada cuanto utiliza el producto al año Frecuencia de Uso Informado Etapa de Preparación Buena porque quedan satisfechos Actitud hacia el producto</p>																																			
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p>  <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>- TOTAL INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO:</td> <td style="text-align: right;">\$ 246.390.110</td> </tr> <tr> <td>- TOTAL GASTOS FIJOS:</td> <td style="text-align: right;">\$ 15.173.373</td> </tr> <tr> <td>- TOTAL COSTOS VARIABLES:</td> <td style="text-align: right;">\$ 39.402</td> </tr> <tr> <td>- PRECIO DE VENTA:</td> <td style="text-align: right;">\$ 63.043</td> </tr> <tr> <td>- MARGEN DE CONTRIBUCIÓN:</td> <td style="text-align: right;">\$ 23.641</td> </tr> <tr> <td>- PUNTO DE EQUILIBRIO:</td> <td style="text-align: right;">642 UNIDADES</td> </tr> </table>		- TOTAL INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO:	\$ 246.390.110	- TOTAL GASTOS FIJOS:	\$ 15.173.373	- TOTAL COSTOS VARIABLES:	\$ 39.402	- PRECIO DE VENTA:	\$ 63.043	- MARGEN DE CONTRIBUCIÓN:	\$ 23.641	- PUNTO DE EQUILIBRIO:	642 UNIDADES	<p>INGRESOS SON RECIBIDOS PRINCIPALMENTE POR @</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>CONCEPTO</th> <th>MES 1</th> <th>MES 2</th> <th>MES 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. UNIDADES A VENDER</td> <td style="text-align: right;">\$ 1.150</td> <td style="text-align: right;">\$ 1.200</td> <td style="text-align: right;">\$ 1.274</td> </tr> <tr> <td>2. INGRESOS VENTAS</td> <td style="text-align: right;">\$ 72.499.450</td> <td style="text-align: right;">\$ 75.651.600</td> <td style="text-align: right;">\$ 80.316.782</td> </tr> <tr> <td>3. (-) GASTOS FIJOS</td> <td style="text-align: right;">\$ 15.173.373</td> <td style="text-align: right;">\$ 15.173.373</td> <td style="text-align: right;">\$ 15.173.373</td> </tr> <tr> <td>4. (-) COSTOS VARIABLES</td> <td style="text-align: right;">\$ 45.312.300</td> <td style="text-align: right;">\$ 47.282.400</td> <td style="text-align: right;">\$ 50.198.148</td> </tr> <tr> <td>5. (=) UTILIDAD</td> <td style="text-align: right;">\$ 12.013.777</td> <td style="text-align: right;">\$ 13.195.827</td> <td style="text-align: right;">\$ 14.945.261</td> </tr> </tbody> </table>		CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	1. UNIDADES A VENDER	\$ 1.150	\$ 1.200	\$ 1.274	2. INGRESOS VENTAS	\$ 72.499.450	\$ 75.651.600	\$ 80.316.782	3. (-) GASTOS FIJOS	\$ 15.173.373	\$ 15.173.373	\$ 15.173.373	4. (-) COSTOS VARIABLES	\$ 45.312.300	\$ 47.282.400	\$ 50.198.148	5. (=) UTILIDAD	\$ 12.013.777	\$ 13.195.827	\$ 14.945.261
- TOTAL INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO:	\$ 246.390.110																																						
- TOTAL GASTOS FIJOS:	\$ 15.173.373																																						
- TOTAL COSTOS VARIABLES:	\$ 39.402																																						
- PRECIO DE VENTA:	\$ 63.043																																						
- MARGEN DE CONTRIBUCIÓN:	\$ 23.641																																						
- PUNTO DE EQUILIBRIO:	642 UNIDADES																																						
CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3																																				
1. UNIDADES A VENDER	\$ 1.150	\$ 1.200	\$ 1.274																																				
2. INGRESOS VENTAS	\$ 72.499.450	\$ 75.651.600	\$ 80.316.782																																				
3. (-) GASTOS FIJOS	\$ 15.173.373	\$ 15.173.373	\$ 15.173.373																																				
4. (-) COSTOS VARIABLES	\$ 45.312.300	\$ 47.282.400	\$ 50.198.148																																				
5. (=) UTILIDAD	\$ 12.013.777	\$ 13.195.827	\$ 14.945.261																																				
<p>INTEGRANTES</p> <ol style="list-style-type: none"> Laura Vanesa Fino González 0 0 0 		<p style="text-align: right;">Gestión de empresas</p> <p>FICHA-RUTA: 0</p> <p>SEDE:</p> <p>JORNADA: Nocturna</p> <p>FECHA: 10 de mayo del 2022</p>																																					

CONCLUSIONES

Con la realización de este proyecto puedo concluir que Flash Teacher es una idea que puede ser llevada a cabo, al parecer tiene buena aceptación en el mercado y bien organizada puede ser muy provechosa, sin embargo, se debe ser muy cuidadoso a la hora de organizar y pactar el valor de cada tutoría pues si no se revisa o se lleva a cabo de la manera correcta dejaríamos de lado el enfoque principal de la empresa o correremos el riesgo de incurrir en pérdidas.

El mayor inconveniente para la creación y puesta en marcha de Flash Teacher es el tema del dinero pues el hecho de una buena sede, una infraestructura influye bastante en la decisión de compra de los clientes, es decir, en este caso el tema del punto físico es muy importante porque los usuarios (los estudiantes) quieren seguridad a la hora de realizar una inversión en sus estudios ya que sienten bastante desconfianza y tienen muchas dudas que solo pueden ser resueltas con un asesor de manera presencial.

REFERENCIAS

- 02, C. (s.f.). *CHAPINERO 02*. Obtenido de <https://chapinero02.co/main-contenido-id-20033-localidad-chapinero.htm>
- ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ. (s.f.). *ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ*. Obtenido de <http://www.chapinero.gov.co/mi-localidad/mapas/mapa-y-upz-la-localidad-chapinero>
- Angeles Inversionistas. (s.f.). *Angeles Inversionistas*. Obtenido de <https://angelesinversionistas.com.co/web/>
- Angeles Inversionistas. (s.f.). *Angeles Inversionistas*. Obtenido de <https://angelesinversionistas.com.co/web/>
- CHAPINERO 02. (s.f.). *CHAPINERO 02*. Obtenido de <https://chapinero02.co/main-contenido-id-20033-localidad-chapinero.htm>
- FONDO EMPRENDER. (s.f.). *FONDO EMPRENDER*. Obtenido de <https://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderConvocatoriasVigentes.aspx>
- GeoVictoria. (s.f.). *GeoVictoria*. Obtenido de <https://www.geovictoria.com/co/operaciones/subsidios-del-gobierno/>
- HINT. (s.f.). *HINT*. Obtenido de <https://www.hint.mx/blog/5-estrategias-en-tendencia-del-marketing-educativo>
- INNPULSA. (s.f.). *INNPULSA*. Obtenido de <https://innpulsacolombia.com/lineas-de-credito/credito-para-emprendedores-y-trabajadores-independientes>
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN. (s.f.). Obtenido de <https://www.mineducacion.gov.co/portal/micrositios-preescolar-basica-y-media/Educacion-Privada/Calidad/179304:Licencias-y-requisitos-minimos>
- RANKIA. (s.f.). <https://www.rankia.com/blog/mundodelaempresa/1110194-marketing-ciclo-vida-productos-importancia-innovar>.
- ResearchGate. (s.f.). *ResearchGate*. Obtenido de https://www.researchgate.net/figure/Figura-3-Mapa-de-Bogota-de-localidades-por-estratos-socio-economicos-Localidades_fig1_262515870
- ResearchGate. (s.f.). *ResearchGate*. Obtenido de https://www.researchgate.net/figure/Figura-3-Mapa-de-Bogota-de-localidades-por-estratos-socio-economicos-Localidades_fig1_262515870
- SMART UP. (s.f.). *SMART UP*. Obtenido de <https://smartupmarketing.com/estrategias-de-marketing-para-instituciones-educativas/>