



Diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a atender soluciones de oficios varios en el ámbito del hogar en la ciudad de Montería.

Autores

Verónica Alejandra Arroyo Agamez.

Anggie Carolina Díaz Julio.

Universidad Cooperativa de Colombia

Programa de Contaduría Pública

Montería, Colombia

2021.



Diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a atender soluciones de
oficios varios en el ámbito del hogar en la ciudad de Montería.

Verónica Alejandra Arroyo Agámez

Anggie Carolina Díaz Julio

Informe final de opción de grado plan de negocios presentado como requisito parcial para optar
al título de: **Contador Público**

Asesor metodológico:

Mg. Douglas Jahir Morelo Pereira

Asesor técnico:

Mg. Temilda Rebecca Urango Rivera.

Línea de Investigación:

Contabilidad, Gestión e Innovación

Universidad Cooperativa de Colombia

Programa de Contaduría Pública

Montería, Colombia

2021.

Dedicatorias

Este trabajo, lo dedicamos en primer lugar a Dios, por ser el autor de nuestras vidas, inspirador y guía de este proceso; a nuestros tutores, por su dedicación y entrega, por estar atentos a resolver nuestras inquietudes; a nuestros padres por guiarnos siempre, confiar en nosotros, por su apoyo y amor incondicional.

Agradecimientos

Nuestra vida, todo lo que tenemos y lo que somos, se la debemos a Dios, por ello damos gracias en cada momento. Este es un motivo especial para agradecer a ese ser maravilloso, que hizo posible la realización de este gran proyecto en nuestras vidas.

También agradecemos a nuestros padres (Ramón Díaz, Gregoria Julio, Manuel Arroyo y Gabith Agamez) por ayudarnos a hacer realidad nuestros sueños de convertirnos en grandes profesionales, sin dejar atrás la parte humana. Gracias queridos padres; Nuestras gratitudes a un gran amigo (Sergio Pinedo) por su apoyo constante y poner a nuestra disposición sus conocimientos.

Gracias a al personal de la universidad por brindarnos las herramientas necesarias para este gran proyecto que iniciamos algunos años atrás hoy sea una maravillosa realidad.

No se inquieten por nada; más bien, en toda ocasión, con oración y ruego, presenten sus peticiones a Dios y denle gracias. Y la paz de Dios, que sobrepasa todo entendimiento, cuidará sus corazones y sus pensamientos en Cristo Jesús.

Filipenses 4:6-7

CONTENIDO

1	DEFINICIÓN DE LA EMPRESA	12
1.1	Oportunidad de negocio	12
1.2	Justificación.....	13
1.3	Objetivos	15
1.3.1	General.....	15
1.3.2	Específicos.....	15
2	ANÁLISIS DE MERCADO.....	16
2.1	Análisis de mercado	16
2.2	Análisis del sector	17
2.3	Análisis de la competencia.....	19
2.4	Definición del producto o servicio	22
2.5	Segmento del mercado	24
3	ANÁLISIS TÉCNICO.....	25
3.1	Capacidad del mercado	25
3.2	Disponibilidad de recursos humanos y materiales	25
3.2.1	<i>Recursos humanos</i>	25
3.2.2	<i>Materiales</i>	27
3.3	Localización	31
3.3.1	Macro-localización	31
3.3.2	Micro - localización.....	32
3.4	Flujograma de procesos.....	33
4	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y LEGAL	34
4.1	Estructura organizacional.....	34

4.2	Aspectos legales	34
4.3	Costos administrativos	36
5	ANÁLISIS FINANCIERO.....	39
5.1	Proyecciones de ingresos y egresos	39
5.2	Evaluación económica del proyecto.....	39
5.2.1	Valor presente neto (VPN)	39
5.2.2	Tasa interna de retorno (TIR)	40
5.2.3	Impacto social.....	40
	REFERENCIAS	41
	ANEXOS.....	42

LISTA DE TABLA.

Tabla 1 Análisis de competencia local.....	19
Tabla 2 Análisis de competencia nacional.....	20
Tabla 3 Tabla 3Materiales de aseo doméstico.....	27
Tabla 4 Materiales de jardinería.....	28
Tabla 5 Equipos.....	29
Tabla 6 Equipo de oficina.....	30
Tabla 7 Materiales de oficina.....	30
Tabla 8 Muebles y enseres.....	31
Tabla 9 Equipo de trabajo.....	31
Tabla 10 Gastos mensuales de personal.....	36
Tabla 11 Tabla de provisiones de nómina a cargo del empleador.....	37
Tabla 12 Costos fijos.....	38
Tabla 13 Maquinaria y equipo.....	38
Tabla 14 Flujo neto de operación.....	39
Tabla 15 Flujo neto del proyecto.....	39

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Localización	33
Ilustración 2 Flujograma de procesos.....	33
Ilustración 3 Organigrama.....	34

TABLA DE GRÁFICOS.

Gráfico 1 Ingresos de las actividades de servicios según subsector, 2020.	17
Gráfico 2 Ingresos de las actividades de servicios según subsector, 2018.	18

Diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a atender soluciones de oficios varios en el ámbito del hogar en la ciudad de Montería.

Design of a business plan for the creation of a company dedicated to provide solution for various services in the home setting of Montería.

Resumen:

El presente diseño de plan de negocios tiene como finalidad la prestación de servicios de oficios varios para el hogar y jardinería, destacando en estos servicios de innovación en la ciudad de Montería – Córdoba. Para la obtención de información se realizó un estudio previo a las empresas dedicadas al aseo y jardinería. Con esta información se hizo posible conocer la necesidad existente que se presentan en los hogares de esta población; mediante datos calculados que permiten conocer el mercado monteriano, para así poder ver la viabilidad de la idea de negocio, definiendo la aceptación para la fase de ejecución. En el punto de atención al cliente se contarán con catálogos de los servicios disponibles, donde el cliente pueda determinar el oficio que desea, convirtiéndose en la posibilidad de ajustarlo a su presupuesto. Calculados y proyectados los egresos e ingresos a 5 años se obtuvo un valor presente neto de \$12.225.587 y para la tasa interna de retorno, muestra un porcentaje de 33.45%.

Palabras claves: servicios, hogares, limpieza, mantenimiento, jardinería y plan de negocio.

Abstract:

The current business plan design has as it's purpose the delivery of micellaneous services for home and gardening, standing out in these services of innovation in the city of Monteria - Córdoba. In order to obtain information, a previous study was carried out on the companies dedicated to cleaning and gardening. With this information, it was possible to know the existing needs that are presented in the households of the people; through calculated data that allows us to learn about the market in the city, in order to see the viability of the business idea, defining the acceptance for the execution phase. At the customer service point there will be a number of catalogues of the available services, where the client can determine the service he wants, allowing the possibility of adjusting it to his budget. Calculated und projected und expenses during 5 years, a net present value of \$12'225.587 was obtained and for the internal rate of return, it shows a percentage of 33.45%

Key words: Services, homes, cleaning, maintenance, gardening and business plan.

INTRODUCCIÓN.

Este diseño de plan de negocios está dedicado a la prestación de servicios de oficios varios de los hogares, de la ciudad de Montería – Córdoba, se fundamenta en los siguiente: la propuesta radica en ofrecer servicios a las viviendas, específicamente en ciertos estratos socioeconómicos, que es donde más se presentan la solicitud de los servicios que brinda esta idea de negocio. El consumidor tendrá la oportunidad de acceder a un catálogo de servicios ajustado a sus necesidades. Adicionalmente la prestación que ofrece esta idea de negocio, le promete al cliente eficacia en su labor y absoluta limpieza de las viviendas y lugares externos como los jardines.

Teniendo en cuenta, lo anterior los servicios estarán dirigidos principalmente a los niveles socioeconómicos 4, 5 y 6 de la ciudad antes mencionada, dirigida a una población que cuenta con respaldo económico, los cuales se sientes atraídas, especialmente por la seguridad y confianza que brinda el contrato de los servicios. No obstante, para el cliente resulta ventajoso contratar con una empresa que binde los servicios que necesite, ya que, no tendría una obligación de remunerar como en el caso de una empleada doméstica.

Los servicios que se ofrecen a los consumidores, tienen todos los materiales incluidos y alta tecnología, brindando la posibilidad de incluirlos a la actividad que se va prestar o utilizar los insumos que tengan las personas que requieran este oficio.

Inicialmente esa idea de negocio busca cubrir una necesidad identificada en el aseo y la limpieza, cumpliendo a cabalidad con todos los estándares de calidad para así garantizar la eficacia de este diseño.

1 DEFINICIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Oportunidad de negocio

Teniendo en cuenta que la limpieza del hogar es una actividad que hace parte de la cotidianidad, pero que muchas veces se ve atrofiada por los contratiempos que generan las responsabilidades de un trabajo o deber, y que esto conlleva a que las personas no puedan cumplir con esos deberes, lo que muchas veces puede generar un desequilibrio en el hogar y malestar entre sus miembros, si bien es cierto el bienestar social es un factor que participa de la calidad de vida, los cuales dan lugar a aquello que denominamos como satisfacción humana, sentimiento de bienestar o placer que se tiene cuando se ha colmado un deseo o cubierto una necesidad. El seminario taxonómico del Colegio de Licenciados en Ciencias Políticas y Sociología (1987) “entiende el Bienestar Social como un valor social que expresa lo ideal, lo deseable, la forma en que las personas tienen de entender su naturaleza y las relaciones con los demás; también como un área de actividades, de aspectos prácticos y organizativos que tienen que ver con los agentes sociales, las instituciones u organizaciones formales y los programas, prestaciones y servicios que desarrollan”. (Introducción a los Servicios Sociales)

Por consiguiente, el estilo de vida en estos tiempos suele girar en torno a la rutina y al contratiempo, lo que ocasiona que las personas no se sientan libres ya que están acogidos a la limitación del tiempo, lo que impide que puedan dedicarse un poco más a los oficios del hogar, los cuales están estipulados de una forma que garanticen la sana convivencia y el buen vivir, como condiciones mínimas que exige un hogar de múltiples funciones. Sin embargo, estas condiciones enmarcan un impedimento para que se puedan cumplir ambas obligaciones.

Por lo anterior, se hace necesario diseñar una empresa que cumpla con todas estas características evidenciadas en la problemática de la necesidad de cumplir con los oficios del hogar, sin que la persona se vea afectada y pueda libremente realizar sus actividades y no sentirse en estado de preocupación, brindando al mercado una solución integral de oficios varios, ofreciendo estos servicios con un buen personal capacitado e idóneo que cumpla con eficacia, y así convirtiéndose esta idea de negocio en algo nuevo y totalmente diferente para los monterianos, puesto que, hoy en día los ciudadanos de montería sienten cada vez más escaso el

tiempo, esto debido a las largas horas de trabajo lo que les impide realizar un correcto aseo y mantenimiento a sus hogares, es por este motivo que a través de la presentación de los servicios de oficios varios, se plantea una alternativa que vaya encaminando a los monterianos a una solución de estos problemas gracias a los beneficios que conseguirían al utilizar estos servicios.

1.2 Justificación

Siendo Montería una Ciudad que está en constante crecimiento, y donde cada vez se requiere de una mayor capacidad para desenvolverse en los negocios, es necesario pensar en su entorno y cuidar del mismo, con medidas que permitan la construcción de un sistema adecuado, por lo cual, se ha dispuesto el diseño una idea de negocio enfocada en el servicio de la limpieza y mantenimiento de los hogares, en donde los usuarios se beneficiarán directamente con este proyecto, que busca satisfacer las necesidades del mercado, incorporando un concepto innovador que logre contribuir al desarrollo del contexto en mención.

De acuerdo con esto, el presente trabajo, esboza la idea de un plan de negocios que plantea una alternativa centrada en varios aspectos entre los cuales se relaciona la generación de empleo, dado que, se refiere ampliamente a organizar las oportunidades mediante la contratación de un personal idóneo para la prestación de servicios en los hogares de los Monterianos y de esta manera, poder ser reconocidos, hasta el punto de llegar a más lugares que requieran de la prestación del servicio, dado que, cada vez es más complejo encontrar quienes realicen este oficio, especialmente de manera segura y capacitada, es por esto que, se ha identificado una oportunidad de negocio en el sector de los oficios varios, como un servicio de limpieza en los hogares para lo que se propone la presente idea de negocio.

Asimismo, este plan de negocio brindará un servicio a un mercado que requiere de un enfoque más preciso en cuanto al tema de los oficios varios en el hogar, específicamente lo que concierne al tema de la limpieza y mantenimiento, pues, se hace necesario obtener los servicios con estas cualidades, dando razón a que esta idea busca ofrecer a los Monterianos un servicio de calidad, con el fin de que el cliente se sienta cómodo y satisfecho. Por tanto, la empresa se dedicará a la prestación de un servicio integral mediante el cual se pretende dar solución a problemas que se presentan en las viviendas, en las que muchas veces se necesita de un personal

capacitado, por lo que hay que pasar por un proceso de estudio y selección del perfil de los aspirantes con el fin de ser asertivos para resolver las situaciones que se presenten.

En este orden de ideas, el personal seleccionado debe cumplir con los requisitos de idoneidad en todos los aspectos, tal que, además de sus conocimientos en el área debe tener una conducta que lo amerite como el indicado para que solucione el problema que se manifieste en ese momento, por lo que debe demostrar que pertenece a una empresa que brinda seriedad y seguridad en todos los sentidos, dentro de un entorno social que exige calidad en la prestación de un servicio que contribuye a generar espacios de sana convivencia, en donde es importante mantener un ambiente acogedor, sobre todo en estos tiempos que exigen protocolos de limpieza en donde juega un papel muy importante la sensibilización acerca del tema de la limpieza.

Cabe mencionar que, las condiciones higiénicas deben estar proporcionadas al número de personas que habitan en la vivienda, en donde, la limpieza, la desinfección, y la esterilización, son parte fundamental que hacen del ambiente del hogar, un lugar sano, por lo que, se quiere garantizar una buena limpieza y mantenimiento de los hogares, así generando menos procuraciones en las personas y ambientes más controlados de enfermedades, ya que, las condiciones ambientales del hogar tiene grandes influencias sobre la salud, es por esto que el diseño de este proyecto, busca minimizar a través de sus servicios los niveles de contaminación que existan en los hogares, generando un ambiente menos propicio a enfermedades, y más limpio, y así contribuir a la buena salud de las personas y consigan sentir un confort en sus hogares, pues, estos ambientes estarán libres de suciedad y no habrá acumulación de objetos, y que los integrantes de la vivienda se sientan a gusto y libres de precauciones, teniendo a la mano la oportunidad de obtener todos estos beneficios.

Por esta razón, se requiere de una empresa que brindará la posibilidad de desarrollar un proyecto profesional (plan de negocios) mediante la aplicación de los conocimientos obtenidos en el transcurso de la carrera, y poder demostrar que estas ideas de emprendimiento pueden solucionar pequeños y grandes problemas que se presentan en los hogares, y demás lugares que merecen ser atendidos por dicha problemática. Además de esto, se puede afirmar que este proyecto tiene un gran potencial y puede impactar en la ciudad de Montería, pues, este plan de negocio busca con sus servicios propiciar un ambiente en el que el cliente no considere que las actividades domésticas son una carga de estrés y agobio, por el contrario, lograr que se sientan

tranquilos y confiados con esta alternativa, y así contribuir con una mejor calidad de vida para las personas, toda vez que acudan a los beneficios que se les pueden brindar a través de la adquisición de los servicios de limpieza y mantenimiento en los hogares.

1.3 Objetivos

1.3.1 General

Diseñar un plan de negocios para la implementación de la empresa dedicada a atender soluciones de oficios varios en el ámbito del hogar en la ciudad de Montería.

1.3.2 Específicos

- Identificar el mercado objetivo que puede tener la empresa en la ciudad de Montería, teniendo en cuenta las características del mercado con respecto al rubro de limpieza en los hogares.
- Realizar el estudio técnico para el establecimiento de la localización óptima, disponibilidad de maquinaria y equipos e incorporación de flujograma de procesos.
- Desarrollar un estudio administrativo y legal definiendo estructura y estrategias organizacionales de la empresa.
- Determinar a través de un análisis financiero los costos, los gastos y su factibilidad financiera a través de un valor presente neto teniendo como resultado la viabilidad del proyecto.

2 ANALISIS DE MERCADO

2.1 Análisis de mercado

Este plan de negocios busca estar ubicada en el casco urbano de la ciudad de Montería – Córdoba, la cual está dirigida a toda la población monteriana, con enfoque a los estratos 4, 5 y 6, principalmente a aquellas personas que viven solas, con parejas y hogares conformador por padres e hijos, los cuales tengan un estilo de vida con diferentes labores, razón por la cual no cuentan con disponibilidad de tiempo suficiente para dedicarse a los oficios varios que requiere el hogar, es por esto que prefieren un personal más capacitado que el que se puede encontrar en el mercado “señoras domesticas”, además buscar garantía y convicción para no sentir reocupaciones de quien realiza y como realiza el oficio en el hogar.

El Servicio que se pretenderá ofrecer va dirigido a los niveles socioeconómicos 4, 5 y 6, ya que, el estrato (4) ofrece alta demanda porque estos pertenecen a la clase trabajadora y los dos estratos (5, 6) con mayor status cuentan con un poder adquisitivo, contando con la facilidad económica para solicitar la prestación del servicio. También estamos abiertos a atender solicitud de los estratos 1, 2 y 3, teniendo en cuenta que este no será nuestro mercado objetivo o fuerte, ya que, si bien es cierto son estratos con un nivel socioeconómico bajo. Aclarando todo esto, categóricamente la mayoría de las personas que se encuentran en este rango de estratos, normalmente cuentan con el tiempo suficiente para la realización del oficio de sus viviendas y esto se presenta porque no disponen con un empleo.

Por consiguiente, la población de la ciudad de Montería según el Dane, para el año 2018 fue de 355.317 habitantes, y 95.000 hogares, el cual un 47.8% son hombres y un 52.2% son mujeres, el enfoque de esta idea de negocio, centra específicamente en los estratos 4, 5 y 6, los cuales se tomaron como referencia de muestra los barrios El recreo, La castellana y Monteverde, barrios que cuentan con una alta demanda y que cumplen con las características para desarrollar los servicios de limpieza y mantenimiento en los hogares, estos tres sectores sumados hacen un número de viviendas de 8.291 equivalentes al 11.45% del total de viviendas en montería, esto sin sumar los demás sectores que también cumplen con las características que se buscan, sería un mercado potencial futuro, este análisis nos permitiría formular estrategias que favorezcan la

oferta de estos servicios de limpieza y mantenimiento, que cubran todos los sectores socioeconómicos mencionados, que tengan el poder adquisitivo y solvencia, y así mismo, también nos permite mirar los intereses de los clientes, con el fin de que sigan adquiriendo los servicios prestados por la empresa, y sienta la confiabilidad y el cumplimiento.

2.2 Análisis del sector

Si bien es cierto es posible encontrar una segmentación muy general en el sector de servicios, en el cual incluyen grupos heterogéneos de cada sector con características totalmente diferentes, sin embargo, el DANE ha tratado de implantar una medición aproximada de las principales variables que existen en el sector, el cual se realiza a través de la generación de índice de variaciones de ingresos y del personal que ocupa esta categoría, así mismo, genera tendencias del comportamiento de cada segmento de la categoría estudiada.

Evidentemente, en este diseño de plan de negocio, el servicio que se quiere brindar no está categorizado, razón por la cual se forma parte de la categoría de “actividades administrativas y de apoyo de oficinas y otras actividades, excepto call center”, en la que se puede observar que la participación de esta es de un -23,1.

Gráfico 1 Ingresos de las actividades de servicios según subsector, 2020.



Fuente: DANE.

“La reactivación paulatina de la economía se dejó ver ya en el mercado laboral del país, alrededor del cual, si bien la tasa de desempleo en mayo fue de 21,4 por ciento, es decir, más alta que la registrada en abril (19,8 %), el número de ocupados en el quinto mes del año subió en comparación con el mes inmediatamente anterior”. (El tiempo, 2020)

Gráfico 2 Ingresos de las actividades de servicios según subsector, 2018.



Fuente: DANE.

De acuerdo al informe del DANE y a las gráficas que se muestran, se puede concluir que evidentemente en la categoría de actividades administrativas y de apoyo a oficinas y otras actividades de apoyo a las empresas, en referencia al año 2018, se ha visto golpeada por la pandemia mundial presentada en el 2020, debido a que el mercado se vio obligado a estar inactivo durante cierto lapso. La inactividad económica en el mercado ha contribuido de gran manera a los resultados obtenidos que se han podido analizar durante el presente año.

En el 2020 el mercado tiene un comportamiento de decrecimiento debido a todas las consecuencias que trajo consigo el covid. Ciertamente esta categoría ha sido una de las más afectadas, ya que, por el servicio que se brinda y con la intención de prevenir el Covid, no estaban autorizadas las empresas para ejercer su actividad económica durante el cierre de la economía que se presentó en el país.

No obstante, se tiene en cuenta que la preferencia del mercado surge de la necesidad que esta tenga. Al momento de buscar y elegir una empresa, el cliente espera que se le brinde un servicio eficiente y de calidad.

2.3 Análisis de la competencia

Tabla 1 Análisis de competencia local.

Nombre de la empresa.	Precio.	Portafolio de servicio	Ubicación.
Cleaning service S.A.S		<ul style="list-style-type: none"> • Aseo institucional. • Mantenimiento de piscinas. • Diseño de jardínes. • Mantenimientos de servicios complementarios. 	Montería.
Empresa asociativa de trabajo serviaseo Cotorra.		<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza exterior de edificios de todo tipo, como oficinas, fábricas, comercios, instituciones y otros locales comerciales y profesionales y edificios con múltiples unidades residenciales. 	Cotorra.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2 Análisis de competencia nacional.

Nombre de la empresa.	Precio.	Portafolio de servicio.	Ubicación.
Clean service solution.		<ul style="list-style-type: none"> • Empleadas domésticas. • Niñeras. • Auxiliares de enfermería. • Meseras. • Auxiliar de cocina. • Camareras. • Auxiliares de bodega. • Mensajero. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bogotá. • Medellín. • Pereira. • Barranquilla.
AseoYa	Tamaño: 91 * 200 Mts2. <ul style="list-style-type: none"> • Un día: \$123.500. • 2 a 3 días: \$116.000. • 4 a 8 días: \$105.000. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desinfección de áreas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Armenia. • Barranquilla. • Bogotá. • Cali. • Cartagena. • Jamundí. • Manizales. • Medellín. • Palmira. • Pereira. • Yumbo.
	<ul style="list-style-type: none"> • Lunes a miércoles: \$68.600. • Jueves a sábado: \$71.750. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aseo con bioseguridad. 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Domingos y festivos: \$100.400. 		
		<ul style="list-style-type: none"> • Desinfección de carros. 	
Servicios de induaseo.		<ul style="list-style-type: none"> • Aseo general desinfección. • Aseo industrial. • Atención a cafetería. • Mantenimiento locativo menor. • Cristalizado y mantenimiento de pisos. • Jardinería. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bogotá. • Medellín. • Cali. • Barranquilla. • Cartagena. • Manizales. • Pereira. • Bucaramanga

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a lo estudiado y analizado anteriormente acerca de las empresas que prestan servicios a nivel nacional, relacionados con la limpieza y aseo; se debe tener en cuenta que en su mayoría son prestadoras de servicio industrial y empresarial, no puntualmente enfocados en el ámbito del hogar. Cabe resaltar que este plan de negocios tiene una ventaja competitiva en el mercado, pues, estará enfocado específicamente en las viviendas. Además, en la ciudad de Montería el diseño de este plan de negocios, tiene un factor diferencial frente a las demás empresas, ya que, en estos negocios se enfocan en la parte empresarial e industrial, y no a los hogares, sin descartar que también se pueden brindar los servicios a empresas e industrias y así estar altamente competitivos en el mercado, brindando un servicio de calidad que beneficie a la población Monteriana, además, el impacto que generaría el diseño de este emprendimiento, y el reconocimiento que se obtendría, visiona llegar a los lugares aledaños que requieran de los

servicios, con precios asequibles, que se acomoden a las necesidades del cliente, mostrar el gran desempeño de los servicios de oficios varios en el hogar, y así lograr un liderazgo en el mercado de limpieza y mantenimiento en los hogares.

2.4 Definición del producto o servicio

Es una idea de negocio que ofrecerá la prestación de servicios de limpieza en los hogares de los monterianos, el cual propone una labor completamente integral de limpieza doméstica, de manera que, consiste en el aseo y mantenimiento de todos los espacios de una casa u hogar en el que se incluyen lustrado de pisos, desinfección y oficios varios prestando un oficio altamente especializado, en corto tiempo y a la disposición que requiere el cliente, causando seguridad y confianza siempre que los operarios estén realizando su labor, ya que, el personal será rigurosamente elegido.

Ciertamente se busca brindar la realización de un oficio especializado en el menor tiempo y a la disposición del cliente, cuidando cada detalle del hogar, generando seguridad y confianza, de esta manera se ofrecerá la posibilidad de tener un área libre para realizar actividades. Se prestarán servicios a través de personas expertas en el oficio, los cuales incluyen enseres especializados para cumplir con los resultados esperados.

Dentro de esta idea de negocio se pretenden prestar 2 servicios, los cuales son los siguientes:

- **Jardinería:** Este servicio se basa en el mantenimiento y sostenimiento del jardín, la eliminación de malas hierbas, control de plagas y diseño de jardines. Los mantenimientos se hacen de acuerdo a las medidas que tenga el espacio, en este caso se abarcarán 10*20mts² un jardín considerablemente pequeño, teniendo un costo de \$70.000. De acuerdo a un jardín más amplio con medidas de 40*60mts² se tendría un costo de \$300.000; en los dos tipos de jardines se incluyen eliminación de malas hierbas, abono para el jardín, perfilar las plantas y regarlas, incluyendo la tira de basuras que se recopiló dentro del trabajo que se presente.

Si se presenta el caso que se contrate solo para cortar un árbol ya sea grande o

mediano tendría un costo de \$80.000 y \$15.000 respectivamente. El servicio exclusivamente para plantas pequeñas, se visiona con un costo de \$10.000.

Dependiendo la cantidad de árboles o plantas se hacen descuentos para la comodidad y satisfacción del cliente.

Este servicio para cumplir concretamente con el servicio solicitado incluye materiales como: escobas, tijeras, mangueras, porta manguera, rastrillo, podadora, recogedor, bolsa de residuos, guantes e insumos como los son los fertilizantes; si el cliente desea tener un adicional de fertilizantes para flores, tendría un costo de \$5.000. Para solicitar el servicio es necesario de 30 a 40 minutos de anterioridad; prestándose de 6 am a 5 pm, los días lunes a sábados.

- Aseo domestico: Este servicio está compuesto por actividades de barrido, limpieza, desinfección, trapeado y recolección de residuos. Se clasificaron las viviendas de acuerdo a 3 tipos de servicios: básico, estándar y premium. La vivienda básica incluye 2 habitaciones, 1 baño, 1 cocina y 2 camas, por un valor de \$60.000 incluidos los implementos para el aseo y \$45.000 sin implementos.

El servicio estándar para una vivienda con 3 habitaciones, 2 baños, 1 cocina, 1 sala, 4 camas y un kiosco, estaría evaluada por un costo de \$90.000 con insumos y \$75.000 sin insumos.

El servicio premium para una vivienda de 4 a 5 habitaciones, 1 cocina, 1 sala de star 1 kiosco, 1 comedor, de 3 a 4 baños, de 5 a 6 camas y de 4 a 5 closet, tendría un costo de \$120.000 con insumos incluidos y \$105.000 sin insumos.

De ser necesario, los materiales que se utilizarán para estos servicios son: ambientador, cera y removedor, desinfectante de baños y pisos, limpiador de vidrios y espejos, limpiador de muebles, desengrasantes, quita manchas, pastillas de cloro, removedor de hongos y moho, polvo mata insectos, escobas, seca y lava vidrios, bolsa de residuos, cepillos, esponjas, baldes, trapeador, recoger y guantes. Los servicios estarán disponibles de lunes a viernes en los horarios de 6am a 6pm y Se solicitarán entre 15 y 30 minutos de anticipación.

2.5 Segmento del mercado

El diseño de la idea de negocio estará dirigida a la población de la ciudad de Montería, del departamento de Córdoba, el cual carece de empresas que brinden servicios personalizados y que, a su vez generen la confianza suficiente que los clientes buscan constantemente.

El mercado objetivo y potencial serán los habitantes que pertenezcan a los estratos 4, 5 y 6; hombres y mujeres que se ubican en el rango de edad que oscila entre los 25 y 64 años, es decir, 254.292 habitantes representados en un 50.32% del total de la población, como bien se sabe, es un sector que cumple con ocupaciones laborales ubicados en el casco urbano de la ciudad de Montería (Plan de Desarrollo Municipal de Montería, 2019-2023)

Los servicios que este emprendimiento buscará ofrecer, estarán dirigidos a todas aquellas personas de los niveles socioeconómicos 4, 5 y 6, que cuenten con un ingreso el cual les permita solicitar un servicio especializado como el que brindará la empresa.

3 ANÁLISIS TÉCNICO

3.1 Capacidad del mercado

El mercado potencial estará compuesto por todos los hogares que sientan la necesidad que satisface el servicio que pretende ofrecer el diseño de este plan de negocio. El mercado potencial estaría constituido por el total de viviendas de los estratos 4, 5 y 6, ubicados en el norte de la ciudad de Montería, Córdoba. El diseño de este emprendimiento tendría un impacto de aceptación del servicio en el mercado ya que, sería la primera en ofrecer variedad de servicios integrales para el hogar.

La idea de negocio tendrá como principal sector o enfoque los estratos anteriormente mencionados, los cuales cuentan con un poder adquisitivo. La mayoría de personas que habitan en estos estratos, cumplen con un horario laboral, razón por la cual no cuentan la disponibilidad de tiempo para hacer las actividades que se busca ofrecer en esta idea de negocio.

“Las empresas de servicio doméstico normalmente ofrecen asesoría y pueden ajustarse a las necesidades de cada hogar en cuanto a las horas que se requiere laborar ya sea una jornada de tiempo completo o medio tiempo, o bien por horas. Es posible también contar con referencias de los empleados despejando así las dudas que puedan surgir en cuanto a calidad y eficacia del servicio” (CRMI, 2016)

“Un mercado objetivo es un grupo de consumidores identificados como compradores probables del producto de una empresa. Por lo general, este grupo difiere de otros consumidores en función de factores como la demografía, los patrones de comportamiento y las características del estilo de vida, de ahí la importancia del mercado objetivo”. (QuestionPro, 2020)

3.2 Disponibilidad de recursos humanos y materiales

3.2.1 Recursos humanos

El diseño de la idea de negocio contará con un personal altamente calificado en las actividades domésticas y oficios varios, el cual será elegido bajo un proceso estructurado, con la finalidad de

brindar calidad en el servicio. El personal será capacitado no solo en la labor que realiza, sino que, también en el trato con el cliente, ya que, si bien es cierto serán los operarios quienes tengan contacto directo con el cliente.

DIRECTOR DE OPERACIONES Y ADMINISTRATIVO:

Perfil: director de operaciones y administrativo.

Descripción del puesto: Lidera y administra la empresa, toma decisiones en rango de planeación y comercial, en busca de hallar nuevos mercados. También debe brindar seguridad del cumplimiento de la labor realizada por los operarios, tomando el control de las actividades al iniciar y al terminar la atención al cliente.

Responsabilidades:

- Mantiene comunicación y coordinación constante interna y externa: Operarios, clientes y aquellos que de acuerdo a su administración sea necesario.

Análisis del puesto:

- Escolaridad indispensable: Profesional de administración de empresas y relaciones industriales.
- Experiencia: 2 años.

CONTADOR:

Perfil: Contador público.

Descripción del puesto: Encargado de llevar los movimientos financieros de la empresa.

Responsabilidades:

- Realizar informes que brinden informes para la toma de decisiones.
- Mantiene comunicación y coordinación constante interna: director de operaciones y administrativo.

Análisis del puesto:

- Escolaridad indispensable: Profesional de contaduría pública.
- Experiencia: 2 años.

PERSONAL DE JARDINERÍA Y ASEO DOMÉSTICO:

Perfil: Operarios.

Descripción del puesto: Brindar atención a las necesidades requeridas de los clientes, dando cumplimiento a los estándares de calidad.

Responsabilidades:

- Mantiene comunicación y coordinación constante interna: director de operaciones y administrativo.

Análisis de escolaridad:

- Jardinería: técnico en jardinería y paisajismo.
- Aseo doméstico: profesional básico en actividades domésticas y limpieza.

- 1 año.

3.2.2 *Materiales*

Para la prestación de los servicios de aseo doméstico y jardinería, se seleccionaron materiales, los cuales tienen importancia, pues, con estos se tendrá la facilidad para la implementación de los oficios que se quieren brindar.

Tabla 3 *Tabla 3 Materiales de aseo doméstico.*

Materiales	Nº	Descripción
Ambientador	3	Líquido que servirá para aromatizar el ambiente de las viviendas.
Cera y removedor	3	Líquido para una limpieza industrial, de acabados de pisos.
Desinfectante de baños y pisos	3	Líquido en spray para la limpieza y desinfección de pisos, porcelana sanitaria y enchapes.
Limpiador de vidrios y espejos	3	Spray que sirve para la limpieza de cristales y espejos para evidenciar perfección.
Limpiador de muebles	3	Líquido que permite la limpieza de los muebles, dejándolos limpios completamente.
Desengrasante	3	Sustancia que eliminará grasas que se encuentren en las superficies de las viviendas.
Quita manchas	3	Producto que limpia las manchas que se encuentren en los pisos, paredes o cualquier parte de la casa.
Pastillas de cloro	3	Eliminador de bacterias del agua de las viviendas.
Removedor de hongos y moho	3	Elimina los hongos, se utiliza en las maderas y telas.
Polvo mata insectos	3	Elimina hormigas, moscas, mosquitos, entre otros insectos que invadan los hogares.
Escobas	3	Servirá para barrer y limpiar las impurezas de las viviendas.

Seca y lava vidrios	3	Sirve para limpiar correctamente los cristales, espejos y vidrios.
Bolsa de residuos	3	Destinada para reunir toda la basura que se recoja del trabajo que se realice.
Cepillo	3	Utensilio que retira suciedades pequeñas.
Esponjas	3	Utensilio que sirve para la limpieza de superficies inoxidable.
Baldes	3	Utensilio que se utilizará para transporte de agua para la limpieza del hogar.
Trapeador	3	Utensilio que se utilizará para limpieza de los pisos húmedos.
Recogedor	3	Utensilio que ayudará a recolectar la basura.
Guantes	3	Prenda que se utilizará para cubrir y proteger las manos de los operarios al momento de estar en la práctica del oficio.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4 Materiales de jardinería.

Materiales	Nº	Descripción
Escobas	2	Servirá para barrer y limpiar las impurezas del jardín.
Tijeras	2	Instrumento para cortar hoja de plantas, arbustos y árboles en proceso de crecimiento.
Tijeras para ramas altas	2	Instrumento que servirá para cortar hojas de árboles altos.
Porta manguera	2	Instrumento para llevar la manguera enrollada, facilitando su transporte.

Manguera	2	Utensilio que servirá para regar ciertas zonas que necesiten agua.
Rastrillo	2	Instrumento de apoyo para recoger hojas, césped, aflojar suelos, etc.
Sopla hojas	2	Utensilio para mover o agrupar las basuras en un solo lugar.
Podadora	2	Máquina que servirá para cortar césped de jardines, dejándolos en una misma altura.
Recogedor	2	Utensilio que ayudará a recolectar la basura.
Bolsas de residuos	2	Destinada para reunir toda la basura que se recoja del trabajo que se realice.
Guantes	2	Prenda que se utilizará para cubrir y proteger las manos de los operarios al momento de estar en la práctica del oficio.
Escalera	2	Utensilio que servirá para alcanzar espacios altos.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5 Equipos.

Materiales	Nº	Descripción
Vaporizador industrial	3	Materiales que se utilizará para evaporar con el calor, las sustancias aceitosas.
Lustrador industrial	3	Lavar pisos de madera, piedra, cerámica, alfombras y lustrar pisos.
Aspiradora industrial	3	Aspira polvo y partículas pequeñas de suciedad, normalmente en el piso.

Limpiador de vidrios	3	Elimina el polvo o suciedades de los espacios de vidrios, plásticos, vitrinas, entre otros.
Hidrolavadora	3	Máquina que servirá para la limpieza, a través de su sistema de agua.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6 Equipo de oficina.

Materiales	Nº	Descripción
Computadora de escritorio	1	<ul style="list-style-type: none"> • Memoria RAM de 4 GB a 8 GB. • Disco duro de 500 GB o superior. • Entradas USB 3.0, multilector de tarjetas, USB-C o Thunderbolt. • Procesador Core i3 o Core i5.
Teléfono fijo	1	•
Impresora multifuncional	1	<ul style="list-style-type: none"> • Copias, impresión, escaner, fax, LAN fax. • Color: hasta 5 ppm y negro: hasta 20ppm. • Capacidad de 100 hojas. • Reducción automática.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7 Materiales de oficina.

Materiales	Nº	Descripción
Paquetes de hojas	1	Se utilizará para escribir o imprimir asuntos de importancia.
Grapadora	1	Importante para tener las hojas de documentos que sean necesario estén juntos.
Saca grapas	1	Utensilio que se empleará para la extracción de las grapas que sujetarán las hojas.
Perforadora	1	Utensilio para hacer perforaciones en hojas de papel, se hace con el propósito de anillar el papel.
Lapicero	3	Escribir y firmar documentos que sean necesarios.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8 Muebles y enseres.

Materiales	Nº	Descripción
Escritorio de trabajo	1	Herramienta para uso frecuente en el trabajo, siendo útil para poner los materiales de oficina.
Silla giratoria	1	Herramienta que servirá para que la persona encargada tenga donde sentarse y realizar sus actividades cómodamente.
Sillón para sala de espera	1	Servirá para que las personas se sienten y puedan esperar cómodamente.
Extintor	1	Material que servirá para apagar el fuego, por si se presenta incendios.
Archivador vertical con cuatro cajones de madera	1	Utensilio para coleccionar y proteger documentos de la empresa.
Silla	4	Servirá para que las personas se sienten y puedan esperar cómodamente.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9 Equipo de trabajo.

Equipo de trabajo	Nº	Descripción
Uniformes	5	Accesorio para que los trabajadores sean identificados, mostrando que pertenecen a un negocio.

Fuente: Elaboración propia.

3.3 Localización

3.3.1 Macro-localización

Para la macro – localización se eligió la ciudad de Montería en el departamento de Córdoba, donde se pretenderá hacer realidad este diseño de la idea de negocio.

- Montería es un municipio colombiano, capital del departamento de Córdoba. Está ubicado al noroccidente del país Colombiano, en la región Caribe, se encuentra a orillas del río Sinú, por lo que es conocida como la Perla del Sinú, cuenta con uno de los parques lineales más largo de Latinoamérica. Es considerada la capital ganadera de Colombia; anualmente celebra la feria de la Ganadería durante el mes de junio. Es, además, un importante centro comercial y universitario, reconocida como una de las ciudades colombianas con mayor crecimiento y desarrollo en los últimos años y por impulsar el desarrollo sostenible.
- El Municipio de Montería tiene, según estimaciones del DANE para 2018, una población total en los estratos 4, 5 y 6, un total de vivienda de 8.290, los cuales viven el casco urbano de Montería.
- Es importante resaltar que, la ciudad de Montería se encuentra en constante crecimiento y desarrollo, razón por la cual resulta ser una oportunidad para las ideas de negocio, es por esto que se hace necesario cuidar del entorno. En la capital del departamento de Córdoba, no se tiene competencia directa en el mercado, convirtiéndose en una ventaja, ya que, no existen empresas que presten servicios de esta índole sino, negocios informales de personas que brindan los oficios de manera independiente.

3.3.2 Micro - localización

Para la micro – localización se eligió la zona urbana de la Ciudad de Montería; explícitamente el barrio centro, ya que, resulta ser un sector estratégico para ofrecer servicio al público, debido a que, existe una conexión directa con aquellas empresas dedicadas a la venta de insumos para aseo y jardinería. Siendo estas un plus para la visibilidad de este diseño de plan de negocio.

Sin dejar de lado las características del local que se busca escoger, también se hicieron otras exploraciones positivas, pues, el medio donde se encontrará ubicado el diseño de la idea de negocio cuenta con un gran flujo de transporte y personas. Por otro lado, uno de los aspectos que podría motivar un impacto favorable al proyecto, es que, se busca ser pioneros en el ámbito de la prestación de servicios de oficios varios, en los estratos anteriormente mencionados.

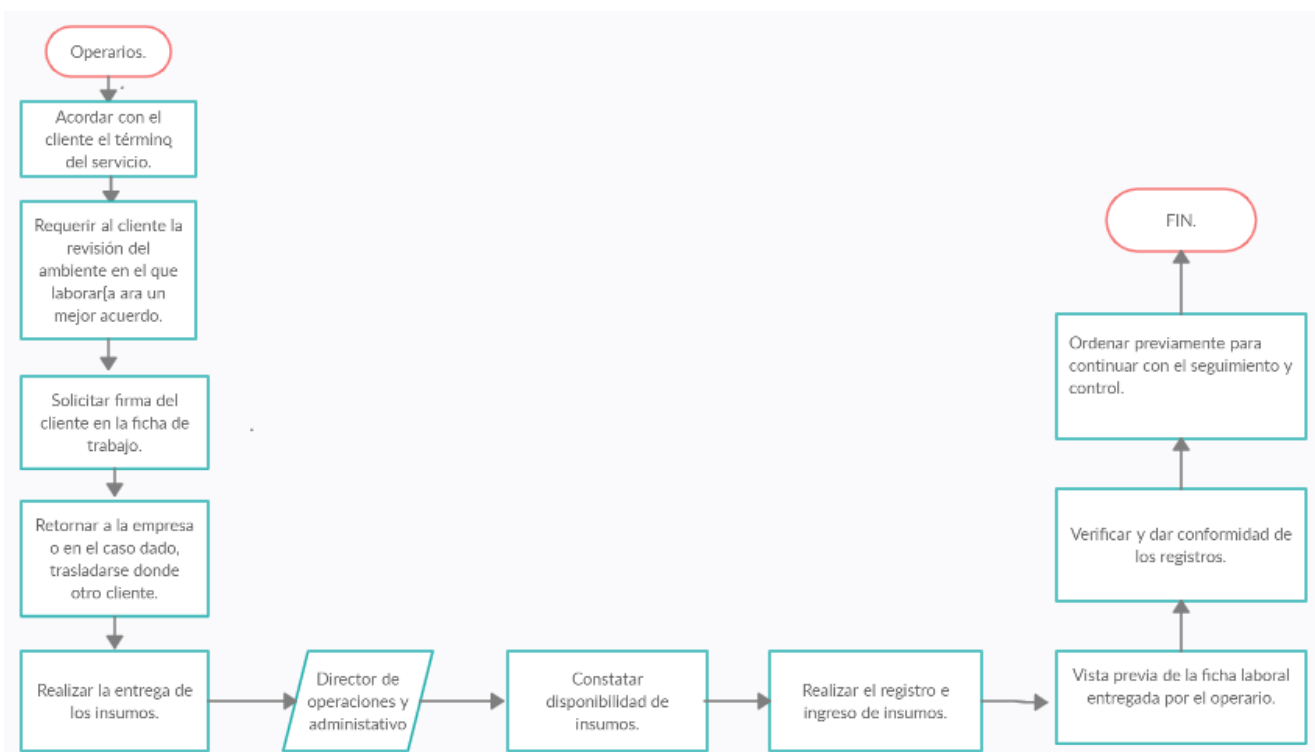
Ilustración 1 Localización



Fuente: Google Maps.

3.4 Flujograma de procesos

Ilustración 2 Flujograma de procesos.

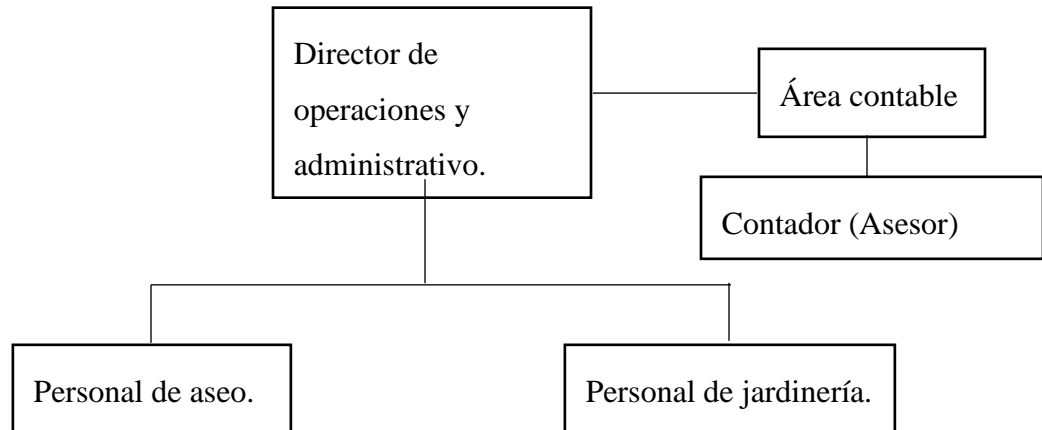


Fuente: Elaboración propia.

4 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 Estructura organizacional

Ilustración 3 Organigrama



Fuente: Elaboración propia.

Se utilizó un organigrama para la empresa, en el cual se muestran cómo están conformadas las áreas establecidas. Tienen como finalidad informar, puesto que, brindan disponibilidad a todo público. Es de fácil entendimiento, ya que permite identificar la conexión que existe entre cada cargo con el fin de tener funciones precisas.

En el nivel táctico se encontrará el director de operaciones y administrativo, quien se encargará de planificar, organizar y vigilar las labores de la empresa, donde se desarrolle con el fin de tomar decisiones de manera conveniente y confiable para el beneficio de la operación de la empresa. También se puede ver al personal de aseo doméstico y jardinería, los cuales serán los encargados de la implementación de los oficios en los hogares que requieran los servicios. El contador a pesar de no estar vinculado a este diseño de idea de negocio de una manera directa, hace parte del organigrama ya que, este estará realizando asesorías, jugando un gran rol, pues, el contador estará encargado de los informes financieros y contables que se deban tener.

4.2 Aspectos legales

Documentación para la constitución de una empresa:

- Constitución ante la notaria.
- Matricula o registro mercantil.
- Registro ante la DIAN (Obtener RUT).
- Registro de industria y comercio.
- Registro de contabilidad.
- Elaboración de estatutos y su registro.
- Manual de funciones, procesos y procedimientos.

El artículo 110 del código de comercio señala los requisitos generales que se deben cumplir para constituir una sociedad comercial, que son:

- Nombre y domicilio de las personas que participen como otorgantes.
- Tipo de sociedad que se pretende constituir.
- Domicilio de la sociedad.
- Objeto social.
- Capital social.
- Forma de administrar de los negocios.
- Época y forma de convocación y constitución de la asamblea o junta de socios.
- Fecha en que se harán balances e inventarios.
- Duración de la sociedad.
- Forma de liquidar.
- Nombre y domicilio de la persona que se será representante legal.
- Obligaciones y facultades del revisor fiscal.
- Normatividad de la sociedad.

Aspectos tributarios:

- Inscripción en el registro único tributario (RUT).
- Solicitud de autorización de numeración para facturación.

- Solicitud de resolución de habilitación de numeración de facturación.
- Presentar declaración del IVA.
- Presentar declaración del impuesto de renta y complementario.
- Presentar declaración del impuesto sobre la renta y para equidad (CREE).
- Autorretención del CREE.
- Presentar declaración por impuesto de industria y comercio (ICA).
- Presentar declaración mensual de retención en la fuente por impuestos nacionales, esto es por renta de IVA y ganancias ocasionales.
- Presentar declaración mensual de retención en la fuente (ICA).
- Impuesto predial unificado.

Constitución de la empresa:

- Verificar disponibilidad del nombre de la empresa ante cámara de comercio.
- Clasificación por actividad económica.
- Elegir el tipo de sociedad.
- Tramites de cámara de comercio y DIAN.
- Verificar estado de trámites ante las entidades.
- Trámites de notaría pública de la constitución de la empresa.
- Tener en cuenta que, el tipo de sociedad con menos de 10 trabajadores o hasta 500 SMMLV en activos fijos al momento de la constitución no necesita escritura pública.
- Abrir cuenta bancaria y depositar el capital de la empresa.
- Inscribir en los libros de comercio.

4.3 Costos administrativos

A continuación, se mostrarán los gastos de personal.

Tabla 10 Gastos mensuales de personal.

Diligencie los siguientes valores de referencia:								
Salario mínimo	877.803							
Auxilio de transporte	102.854							
¿Está exonerado del pago de aportes?	Si							
Nombre del empleado	Devengado					Deducciones		Neto pagado
	Salario básico	Días liquidados	Salario devengado	Auxilio de transporte	Total devengado	Salud	Pensión	
Gerente	2.000.000	30	2.000.000	-	2.000.000	80.000	80.000	1.840.000
Operario jardinería 1	877.803	30	877.803	102.854	980.657	35.112	35.112	910.433
Operario jardinería 2	877.803	30	877.803	102.854	980.657	35.112	35.112	910.433
Operario aseo y limpieza 1	877.803	30	877.803	102.854	980.657	35.112	35.112	910.433
Operario aseo y limpieza 2	877.803	30	877.803	102.854	980.657	35.112	35.112	910.433
Operario aseo y limpieza 3	877.803	30	877.803	102.854	980.657	35.112	35.112	910.433
Contador	500.000	30	500.000	-	500.000	-	-	500.000
Totales			6.889.015	514.270	7.403.285	255.561	255.561	6.892.164

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11 Tabla de provisiones de nómina a cargo del empleador.

Provisiones de nómina a cargo del empleador.	
Aportes a pensión	814.682
Aportes a salud	255.561
Aportes a riesgos laborales	35.439
Sena	-
Icbf	-
Cajas de compensación	271.561
Prima de servicios	608.364
Cesantía	608.364
Intereses sobre cesantías	73.004
Provisión de vacaciones	283.102
Total provisiones	2.950.077

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12 Costos fijos.

COSTOS FIJOS	
Arriendo	\$ 800.000
Servicios públicos	\$ 400.000
Publicidad	\$ 41.667
Nómina	\$ 6.792.164
Total, costos fijos	\$ 8.033.831

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13 Maquinaria y equipo.

MAQUINARIA Y EQUIPO	
Aspiradora industrial	\$ 750.000
Lustradora industrial	\$ 130.779
Vaporizador industrial	\$ 357.000
Limpiador de vidrios	\$ 38.700
Hidrolavadora	\$ 450.000
Tijeras	\$ 80.000
Tijeras para ramas altas	\$ 77.400
Porta Manguera	\$ 78.000
Manguera	\$ 20.000
Rastrillo	\$ 53.800
Sopla hojas	\$ 1.530.000
Podadora	\$ 1.300.000
Recogedor	\$ 12.000
Escalera	\$ 98.000
	\$ 4.975.679

Fuente: Elaboración propia.

5 ANÁLISIS FINANCIERO

5.1 Proyecciones de ingresos y egresos

Tabla 14 Flujo neto de operación

FLUJO NETO DE OPERACIÓN					
Impuesto a la Renta					33%
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Operacionales	136.795.000	142.004.390	150.157.614	158.242.315	149.133.831
Costos Operacionales	130.213.252	134.582.009	139.206.768	144.115.001	149.350.573
Utilidad de Operación	6.581.748	7.422.381	10.950.846	14.127.314	-216.742
Impuesto a la Renta	2.171.977	2.449.386	3.613.779	4.662.014	-71.125
Utilidad Neta	4.409.771	4.972.995	7.337.067	9.465.300	-145.617
Mas amortización	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Más depreciación Total	1.650.397	1.650.397	1.650.397	1.650.397	1.650.397
FLUJO NETO DE OPERACIÓ	6.130.168	6.693.392	9.057.464	11.185.697	1.574.780

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15 Flujo neto del proyecto

FLUJO NETO DEL PROYECTO						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO NETO INVERSIÓN	-17.282.869	-295.150	-305.185	-315.561	-326.291	9.923.071
FLUJO NETO OPERACIÓN	0	6.130.168	6.693.392	9.057.465	11.185.698	1.575.180
FUJO NETO PROYECTO	-17.282.869	5.835.018	6.388.207	8.741.904	10.859.407	11.498.251

Fuente: Elaboración propia.

5.2 Evaluación económica del proyecto

5.2.1 Valor presente neto (VPN)

Para calcular valor presente neto, se usa una tasa de interés de oportunidad de mercado del 12%

Inversión inicial: \$12.225.587

5.2.2 Tasa interna de retorno (TIR)

Teniendo en cuenta el cálculo del VPN se ha empleado el 33.45% lo que indica viabilidad en el diseño del plan de negocio.

5.2.3 Impacto social

El diseño del proyecto de oficios varios en el ámbito del hogar impacta positivamente en la ciudad de montería, dado a que, satisface las necesidades de la sociedad, logrando que las personas desarrollen sus actividades de manera eficaz ya que los espacios del hogar estarán limpios y tendrán ambientes controlados y que es fundamental, debido a la contingencia mundial que existe por el virus covid-19, en donde la higiene es importante para evitar la propagación del virus y cuidar la salud de los habitantes, es por ello que se hace necesario tener escenarios limpios en el hogar, así obteniendo como resultado una mejora en la calidad de vida, y esto da paso un buen bienestar social, cabe destacar que el diseño de este plan de negocios actuara indirectamente a favor del medio ambiente buscando siempre una mejora al manejo ambiental, creando así una cultura ambiental en donde todas las personas sientan el compromiso que se debe tener con el medio ambiente y cuidar del mismo, también se verá favorecido el sector de los insumos de limpieza.

REFERENCIAS

Referencias

- Cáceres., S. P. (16 de 05 de 2020). *Lexalia Abogados*. Obtenido de Lexalia Abogado: <https://lexalia-abogados.com/las-sociedades-por-acciones-simplificadas-s-a-s-una-alternativa-a-las-sociedades-mercantiles-tradicionales/>
- Colombia, C. g. (1993). Ley general ambiental del Colombia. 2.
- CRMI. (21 de 11 de 2016). *CRMI*. Obtenido de Museos, cultura en la actualidad: <http://www.crimi.org/beneficios-contratar-servicio-domestico/>
- Dane. (30 de 09 de 2020). *Dane*. Obtenido de Dane: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>
- E., H. (12 de 16). *OccMundial*. Obtenido de <https://www.occ.com.mx/perfiles-laborales/47-gerente-administrativo-administrativos/descripciones>: <https://www.occ.com.mx/perfiles-laborales/47-gerente-administrativo-administrativos/descripciones>
- El tiempo. (01 de 07 de 2020). *El tiempo*. Obtenido de El tiempo: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/coronavirus-y-cuarentena-cifras-del-desempleo-en-colombia-en-mayo-de-2020-512906>
- Introducción a los Servicios Sociales*. (s.f.). Obtenido de Introducción a los Servicios Sociales: <http://www4.ujaen.es/~aespadas/TEMA1.pdf>
- López, C. R. (02 de 2009). *La proyección social una ropuesta practica*. Obtenido de <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/289/1/47272.pdf>
- MailRelay. (19 de 07 de 2018). *MailRelay*. Obtenido de Responsabilidad Social de la Empresa. Qué es y cómo usarla desde marketing: <https://blog.mailrelay.com/es/2018/07/19/responsabilidad-social#>
- Mejía, B. E. (31 de 08 de 2007). *CALIDAD DE VIDA RELACIONADA CON LA SALUD (CVRS) EN ADULTOS MAYORES DE 60 AÑOS: UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA*. Obtenido de CALIDAD DE VIDA RELACIONADA CON LA SALUD (CVRS) EN ADULTOS

MAYORES DE 60 AÑOS: UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA:
<http://www.scielo.org.co/pdf/hpsal/v12n1/v12n1a01.pdf>

Miguel, C. E. (2009). El desarrollo sostenible a lo largo de la historia del pensamiento económico. *Revista de economía mundial.*, 103.

Portafolio. (31 de 01 de 2020). *El desempleo aumentó en Colombia en 2019*. Obtenido de Portafolio: <https://www.portafolio.co/economia/tasa-de-desempleo-en-colombia-2019-supero-10-desempleo-537638>

Portafolio. (31 de 08 de 2020). *Portafolio*. Obtenido de Portafolio: <https://www.portafolio.co/economia/desempleo-en-colombia-en-julio-de-2020-544136>

QuestionPro. (03 de 08 de 2020). Obtenido de QuestionPro: <https://www.questionpro.com/blog/es/importancia-del-mercado-objetivo/#:~:text=Un%20mercado%20objetivo%20es%20un,del%20producto%20de%20una%20empresa.&text=Elegir%20un%20mercado%20meta%20es,y%20lealtad%20a%20la%20marca>.

Revista Dinero. (22 de 04 de 2013). *Dinero*. Obtenido de Dinero: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/que-espera-cliente-empresa/174101>

ANEXOS