

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



Order's Magic

Trabajo de grado Emprendimiento

María Alejandra Pedraza Bocarejo

Bogotá D.C.

2020

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



Order's Magic

Trabajo de grado Emprendimiento

María Alejandra Pedraza Bocarejo

Administración de empresas

Bogotá D.C.

2020

## Tabla de contenido

Resumen.....	9
Abstrac .....	11
1. Presentación de la empresa.....	13
1.1. Datos generales de la empresa .....	13
1.2. Antecedentes del proyecto .....	13
1.2.1. El emprendedor y/o equipo emprendedor .....	14
1.2.2. Origen de la idea de negocio .....	15
2. Concepto de negocio.....	17
2.1. Propuesta de valor .....	17
2.2. Modelo de negocio .....	18
2.3. Orientación estratégica.....	19
2.3.1. Propósito.....	19
2.3.3. Filosofía orientadora.....	20
2.3.3.1. Valores .....	20
2.3.3.2. Creencias.....	20
2.3.4. Imagen tangible (Mood board).....	21
3. Producto o servicio .....	22

4.	Análisis del mercado.....	22
4.1.	Descripción del entorno de negocios .....	22
4.2.	Descripción del mercado.....	23
4.2.1.	Segmento objetivo .....	23
4.2.2.	Necesidades .....	24
4.2.3.	Tamaño de mercado.....	25
4.3.	Análisis de la competencia.....	25
4.4.	Análisis DOFA.....	27
5.	Estrategia de mercado .....	27
5.1.	Mezcla de mercado.....	28
5.1.1.	Producto.....	28
5.1.2.	Precio .....	28
5.1.3.	Plaza.....	29
5.1.4.	Comunicación.....	29
5.2.	Presupuesto de mercado.....	31
5.3.	Objetivos comerciales .....	31
5.4.	Estimativos de ventas.....	32
6.	Estrategia operativa.....	33
6.1.	Descripción técnica de productos y/o servicios .....	33
6.2.	Localización y tamaño de la empresa .....	33

6.3.	Procesos.....	34
6.4.	Identificación de necesidades de maquinaria y equipos.....	34
6.5.	Programa de producción.....	34
6.6.	Gestión de calidad .....	35
7.	Estrategia administrativa.....	35
7.1.	Estructura organizacional.....	35
7.1.1.	Áreas funcionales .....	35
7.1.2.	Criterios de organización.....	36
7.1.3.	Diseño del organigrama y análisis de cargos.....	37
7.2.	Estructura de personal .....	40
7.2.1.	Política de contratación .....	40
7.2.2.	Política salarial .....	41
8.	Plan económico.....	41
8.1.	Plan de inversiones.....	41
8.2.	Estructura de costos.....	42
8.2.1.	Presupuesto de costos operacionales (costos y gastos fijos) .....	43
8.2.2.	Estructura de costos variables unitarios.....	44
8.2.3.	Determinación del Margen de Contribución .....	45
8.2.4.	Determinación del Punto de equilibrio.....	45
9.	Plan financiero .....	45

9.1.	Los estados financieros .....	46
9.1.1.	El balance .....	46
9.1.2.	Estado de resultados .....	46
9.1.3.	Flujo de caja.....	47
9.2.	Análisis de la rentabilidad económica de la inversión .....	48
9.2.1.	Valor presente neto (VPN) .....	48
9.2.2.	Tasa interna de retorno (TIR) .....	48
9.2.3.	Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	48
9.2.4.	Distribución de utilidades .....	49
10.	Aspectos de legalización y constitución.....	49
11.	Bibliografía.....	50

## Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Cronograma y objetivos.....	16
Ilustración 2 Modelo de negocio Canvas.....	18
Ilustración 3 Imagen tangible (Mood Board) .....	21
Ilustración 4 Organigrama.....	40

## Índice de Tablas

Tabla 1: DOFA.....	27
Tabla 2: Precios.....	29
Tabla 3: Estimativo en ventas.....	32
Tabla 4: Estimativo en ventas proyección a 4 años.....	32
Tabla 5: Inversión Año 1.....	42
Tabla 6: Gastos operacionales Año 1.....	43
Tabla 7: Gastos operacionales proyección a 4 años.....	43
Tabla 8: Total costos del funcionamiento proyección a 4 años.....	44
Tabla 9: Total costo variable unitario Año 1.....	44
Tabla 10: Margen de contribución Año 1.....	45
Tabla 11: Punto de equilibrio proyección a 4 años.....	45
Tabla 12: Balance general.....	46
Tabla 13: Estado de resultados.....	47
Tabla 14: Flujo de caja.....	47
Tabla 15: Valor presente neto.....	48



## Resumen

Muchos desconocen los beneficios que se obtiene cuando se vive o se trabaja en un ambiente organizado, piensan que es más un tema de estética. Es por esto por lo que no le dan la importancia a este tema. Una de las ventajas de mantener ambientes organizados es: mayor productividad, ahorra tiempo y esfuerzos, reduce el estrés, aumenta la disciplina, mejora la capacidad de concentración, ahorro económico, etc.

Otro aspecto importante por resaltar es que cada persona tiene su orden; este no sigue un patrón determinado, no existe una única fórmula. Por lo que se puede decir que “existen muchos tipos de orden, como personas en el mundo” (Couñago Sobral, 2020). Es por esto que con este emprendimiento se pretende socializar los beneficios del orden para concientizar a las personas del tema y dando una asesoría personalizada a cada persona, para que estas se sientan cómodas en su entorno y forma de vida, puesto que cada persona tiene prioridades, gustos, modos de actuar, pensar y ser.

Esta propuesta fue desarrollada cuando dos mujeres Carolina González y Alejandra Pedraza, una de ella acababa de dar a luz y la otra quien es su prima ayuda a cuidar al bebe. Se dan cuenta de la importancia de la practicidad, de tener un orden para poder darle la mayor espacio y atención a este nuevo miembro de la familia.

Es por esto que buscaron cursos enfocados al orden, tipos de orden y, psicología del orden. Esto para conocer las necesidades de las otras personas frente a este tema. Al tiempo del desarrollo de la idea, se vio la oportunidad de no solo prestar el servicio a hogares, sino también a oficinas.

En el transcurso del documento se profundizará en el proyecto y la viabilidad del mismo en Colombia.

**Palabras clave:** Chatbot, acumulación, optimización, inversión, Order's Magic, estilo de vida.

## **Abstrac**

They are unaware of the benefits obtained when living or working in an organized environment, they think it is more of an aesthetic issue. This is why they do not give importance to this issue. One of the advantages of maintaining organized environments is: greater productivity, saving time and effort, reducing stress, increasing discipline, improving concentration capacity, saving money, etc.

Another important aspect to highlight is that each person has their order; this does not follow a certain pattern, there is no single formula. So it can be said that "there are many types of order, as people in the world" (Couñago Sobral, 2020). That is why with this venture it is intended to socialize the benefits of order to make people aware of the issue and give personalized advice to each person, so that they feel comfortable in their environment and way of life, since each person has priorities , tastes, ways of acting, thinking and being.

This proposal was developed when two women Carolina González and Alejandra Pedraza, one of whom had just given birth and the other, who is her cousin, helps to take care of the baby. They realize the importance of practicality, of having an order to be able to give the most space and attention to this new member of the family.

This is why they looked for courses focused on, types of order and psychology of order. This to know the needs of other people in front of this issue. At the time of the development of the idea, the opportunity was seen to not only serve homes, but also offices.

In the course of the document, the project and its viability in Colombia will be deepened.

**Keywords:** Chatbot, accumulation, optimization, investment, Order's Magic, lifestyle.

## **1. Presentación de la empresa**

### **1.1. Datos generales de la empresa**

Order's Magic será una empresa que prestará el servicio de ordenar espacios alineados a requerimientos y objetivos de cada cliente. El cual necesitará de una página web para su funcionamiento, donde los clientes podrán obtener información detallada de cómo será el proceso y datos de contacto tanto para cotizaciones o solicitar el servicio. Este no requerirá de un espacio física en el corto plazo.

Aunque este no disponga de un espacio físico, tendrá horarios de atención los cuales serán de lunes a sábado 8 am a 6pm y domingos de 8 am a 4 pm. El horario podrá tener modificaciones según demanda del servicio o necesidades de cada cliente.

### **1.2. Antecedentes del proyecto**

La idea nace en el año 2019, cuando llega un nuevo integrante a la familia, un bebe. Después de días y días de cuidados y atención se vio la necesidad de darle espacio para que él se pudiera mover, lo que significaba reorganizar los espacios del hogar, sacar lo que ya no se iba a usar, donde el objetivo en ese caso era proporcionar espacio de seguridad teniendo los implementos de limpieza a la mano.

Es por esto que uno de los objetivos es que las personas puedan eliminar la acumulación, tener salud emocional y proporcionarles el estilo de vida que desean.

Esta idea se desarrolla de la premisa de que las personas tienden a la acumulación y se les hace tedioso la organización de estos bienes o no saben cómo optimizar los espacios, igualmente se pudo ver que no solo las personas que acumulan pueden necesitar de este servicio, sino que muchas personas no visualizan como adaptar un espacio según sus objetivos.

Order's Magic respeta el valor sentimental que pueda tener las personas con ciertos objetos por lo que se basa en 7 pasos para la prestación del servicio (1. Visita domiciliaria, 2. Plan de acuerdo con objetivos del cliente, 3. Envío de cotización, 4. Confirmación del plan y cotización, 5. Visita para la ejecución del plan, 6. Verificación del cumplimiento de objetivos, 7. Comunicación post servicio con el cliente.)

### **1.2.1. El emprendedor y/o equipo emprendedor**

Nelcy Carolina González



Administradora de empresas de la Universidad Javeriana con especialización en dirección y gestión de proyectos.

Experiencia en: Sistemas Integrados de Gestión, Direccionamiento Estratégico, Dirección, Planificación, Gestión y Control de proyectos.

Profesional analítica, responsable, comprometida y proactiva. Con excelentes

habilidades para la solución de conflictos, toma de decisiones, trabajo bajo presión y dirección de equipos de trabajo.

Le apasiona viajar, conocer nuevas culturas, aprender nuevos temas que le aporten tanto profesional como personal. Esposa y madre, dedicada a su hogar y a su trabajo.

María Alejandra Pedraza



Actualmente es estudiante de Administración de empresas de la Universidad del Rosario, con énfasis en emprendimiento.

Profesional integral con capacidades, actitudes y habilidades en proyectos, emprendimiento, creación y análisis de base de datos, en el sector de servicios. Comprometida con el cumplimiento de objetivos, generadora de nuevas estrategias, líder en los procesos que desempeño con capacidad de adaptación mejora y aprendizaje continuo, con habilidades en comunicación interpersonal y trabajo en equipo. Experiencia en gestión de proyectos y gestión de talento humano.

Le gusta viajar, pasar tiempo en familia, le gusta hacer sudokus, explorar su parte artística, aprender nuevos conocimientos.

### **1.2.2. Origen de la idea de negocio**

Carolina y Alejandra son primas, que se han criado conjuntamente indiferente de la edad. A través del tiempo se han unido cada vez más, apoyándose entre ella en proyectos. Al nacer el

primer hijo de Carolina, se le dio todo el apoyo, en lo que se dieron cuenta que el apartamento necesitaba adecuaciones para facilitar la vida de los papas y de los que cuidaban al bebe.

Como no es una opción cambiar de vivienda por una más grande, se optó por optimizar el espacio que ya se tenía. Y ahí es donde vimos otros espacios que podían tener diferente orden, para encontrar de manera más fácil las cosas, y dejar de acumular lo que no se necesitaba.

Al poco tiempo después se dieron cuenta que, para ofrecer el servicio de ordenar, necesitaban hacer un curso del tema, por lo que se inscribieron en UdeMy. En el curso se dieron cuenta que no solo era ordenar, sino que el servicio debía ir alineados a lo que se quería con el espacio, dependía de la persona que lo usaba. También de otros temas como el respeto el apego que las personas tienen con las cosas.

A medida que el tiempo pasa, se va reestructurando el proyecto, se sigue validando la idea con espacios propios y de familia.

### 1.3.Objetivos y cronograma

Roadmap de actividades de Order's Magic											
2019				2020				2021			
1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
			Definición del servicio (idea)								
					Desarrollo				Prueba piloto		
									Lanzamiento del servicio- version		
		Analisis del modelo de negocio		Elaborar el plan de la empresa				Indicadores de resultados Prueba piloto			
								Indicadores de resultados Lanzamiento			

*Ilustración 1, Elaboración propia*



## 2. Concepto de negocio

### 2.1.Propuesta de valor

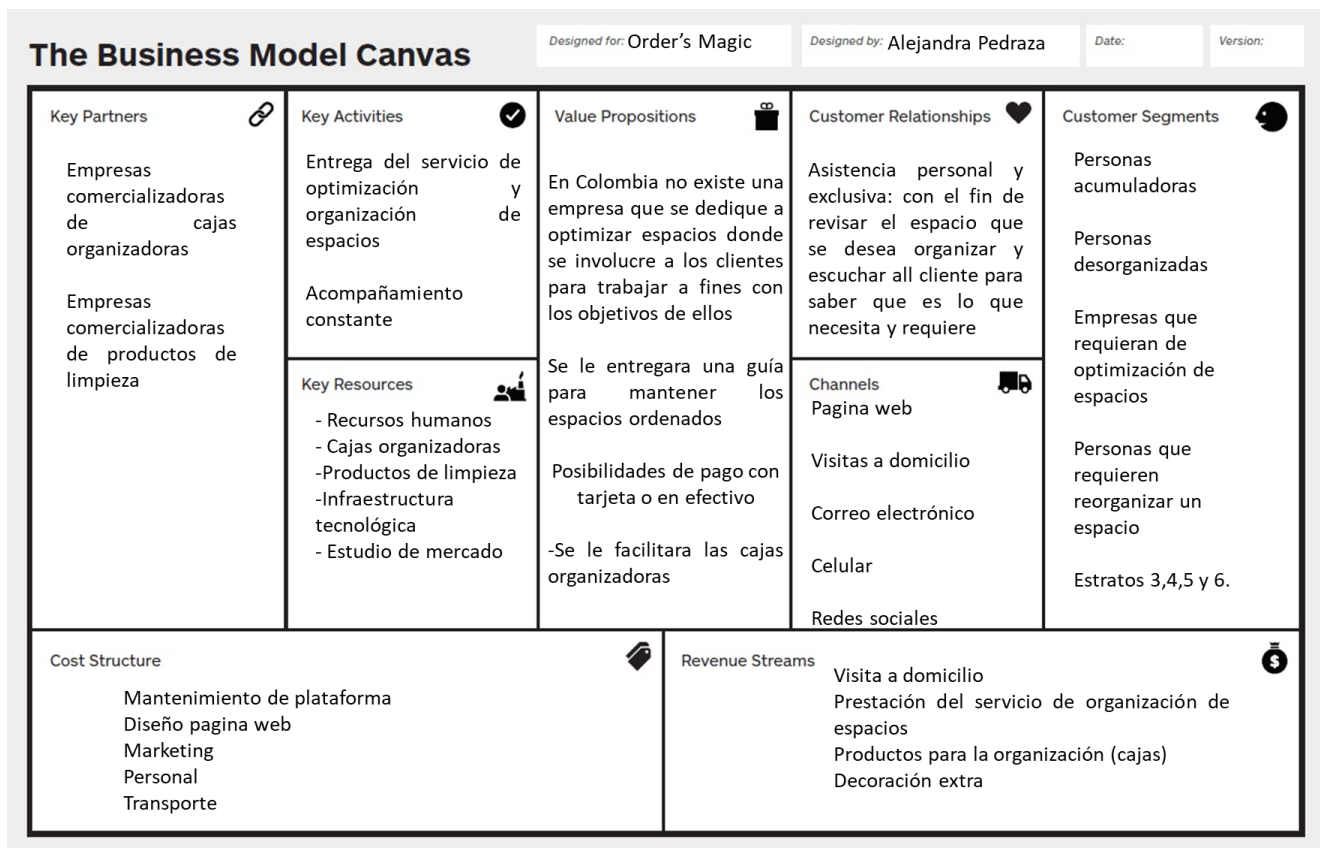
Según artículo publicado en el año 2019 por la revista Semana, dice que vivir en un hogar desorganizado tiene un impacto negativo para la salud, pues produce síntomas como el cansancio y el estrés.

La universidad DePaul de Chicago, hizo una reciente investigación de cómo afecta el desorden a las personas, los expertos interrogaron a tres grupos de adultos. Entre ellos, estudiantes universitarios de 20 a 30 años y adultos mayores de 50. Les pidieron calificar frases como “Pago mis deudas a tiempo”, “La acumulación en mi hogar me molesta” o “Debo mover cosas para poder realizar ciertas actividades en mi hogar”. Al analizar sus respuestas, los investigadores concluyeron que vivir en un hogar desordenado no solo quita tiempo y causa remordimientos, sino que tiene un impacto negativo en el bienestar mental, especialmente en las mujeres, al aumentar los niveles de cortisol, la hormona del estrés. (El desorden enferma, 2019)

Es por esto por lo que el servicio que ofrece Order’s Magic es no solo la organización de un espacio, sino la optimización de este según objetivos del cliente. Es importante recalcar que cada persona busca o tiene diferentes intereses a la hora de usar un determinado espacio ya sea en la casa, oficina, depósitos, garajes, etc.

## 2.2. Modelo de negocio

Para definir la lógica del negocio a nivel estratégico, se presenta a continuación el modelo Canvas del proyecto Order's Magic.



*Ilustración 2, Elaboración propia*

El valor añadido que tiene Order's Magic es que es la única empresa que ofrece el servicio de organización y optimización de espacios bajo objetivos que este tenga sobre el espacio.

El segmento de mercado al que se quiere apuntar son personas de estrato 3, 4, 5 y 6 y de esta estratificación se busca personas que sean:

- Acumuladoras
- Desorganizadas

De este grupo de personas se segmentan a que:

- Quieran o tengan la intención de ver organizado ese espacio
- Quieran reorganizar un espacio

El servicio inicialmente se prestará mediante una página web donde podrán tener información de los servicios que se prestan y poder ser atendidos por nuestra gerente comercial. Se prestará una asistencia personal exclusiva ya que debemos hacer una visita al domicilio donde se vaya a prestar el servicio para tener de forma clara lo que se debe hacer con este. Además de este servicio se ofrecerá productos de organización como cajas y envases y decoración como cuadros.

## **2.3.Orientación estratégica**

### **2.3.1. Propósito**

En primer lugar, crear conciencia sobre la importancia del orden para así que las personas puedan eliminar la acumulación, tener salud emocional y proporcionarles el estilo de vida que desean Ordenar la vida y acumulación no necesaria de las personas.

Por lo que Order's Magic, ofrece la optimización y orden de espacios en casa y oficinas orientados a brindar un servicio integral a nuestros clientes bajo la premisa de calidad, cumplimiento e innovación ofreciendo servicios complementarios para nuestros clientes.

### **2.3.2. Meta**

En el año 2021 la empresa estará consolidada ofreciendo el servicio de organización brindando a los clientes un ambiente de control y bienestar mental., en donde se verán registradas utilidades positivas con márgenes de utilidad del 20% resultado proveniente de posicionar a Order's Magic, logrando ser considerados como la mejor opción del mercado.

### **2.3.3. Filosofía orientadora**

#### **2.3.3.1.Valores**

- Espíritu emprendedor: creemos en el valor, innovación e inversión
- Ética: actuamos de forma responsable y transparente
- Constancia: creemos que la perseverancia va de la mano con experiencia
- Calidad: ofrecemos el mejor servicio y hacemos una mejora continua de estos
- Adaptabilidad: nos adaptamos con facilidad a los cambios que se produzcan

#### **2.3.3.2.Creencias**

- Valoramos el estilo de vida de las personas
- Cumplimos objetivos
- Actuamos con integridad
- Creemos que en la mejora continua

### 2.3.4. Imagen tangible (Mood board)



*Ilustración 3, Elaboración propia*

### **3. Producto o servicio**

El servicio que nosotros vamos a dar es la organización de espacios y optimización de estos, dando como propuesta de valor la proporción de salud mental dentro de los espacios organizados.

### **4. Análisis del mercado**

#### **4.1.Descripción del entorno de negocios**

En el ámbito político, la cámara de comercio es una de las entidades que ofrecen apoyo confidencial, personalizado y gratuito a la hora de crear y registrar la empresa dando la oportunidad de participar en taller para reforzar la idea de negocio.

Muchas veces el impedimento para la creación de empresa son todos los gastos tributarios que existen dejando casi las utilidades en cero o negativas. Pero crearon una ley de financiamiento con el tema de la economía Naranja impuesto por el actual presidente Iván Duque, en donde se establecieron algunos beneficios tributarios para empresas creadas después de enero del 2019. Uno de esos beneficios son las rentas exentas durante 7 años si se factura menos de 2.700 millones de pesos anualmente. Según entrevista encontrada en el periódico El Tiempo, el viceministro de la economía Naranja Felipe Buitrago Restrepo dice que al ser un beneficio no se debe confundir

como un subsidio, sino que es “un compromiso entre el emprendedor y la sociedad de ayudar a crecer la economía del país a través de la cultura” (El tiempo, 2020)

La situación actual que el mundo está viviendo por la contingencia provocada por el Covid-19 nos ha demostrado que la reinención en la solución a todo. Donde la mayoría de las actividades que se realizaban en oficinas de manera presencial, ahora se realizan vía remoto. También donde el distanciamiento social nos ha hecho pensar en lo que realmente es necesario en las idas, donde se toma conciencia de las acciones. Lo que va muy ligado a los objetivos de este emprendimiento, que se cree conciencia de nuestra salud mental y se mejore la productividad.

Muchos están trabajando desde casa, y se ven obligados a crear un espacio en casa para trabajar; ese espacio debe tener todas las condiciones para que este no influya negativamente sobre la efectividad de su labor, sino más bien, que aporte positivamente.

## **4.2.Descripción del mercado**

### **4.2.1. Segmento objetivo**

Uno de los clientes objetivo son personas de estrato 3, 4, 5 y 6 que sean acumuladoras y/o desorganizadas en espacios como: cocina, baño, habitación, closet, estudio, deposito, bodega y/o oficina; que tengan la intención de organizar o reorganizar un espacio específico. Como principal objetivo son las mujeres pues según encuestas realizadas son las más interesadas en adquirir estos

servicios. Otro son los hogares que están conformados por niños menores de 10 años, ya que suele haber desorganización en el hogar o se requiere de optimización de espacios para el esparcimiento del niño en el hogar.

Mujeres de 19 a 22 años, ya que en este punto. Otro mercado objetivo son las empresas de construcción con el fin de prestar el servicio de optimización de espacios en los apartamentos modelos.

#### **4.2.2. Necesidades**

Actualmente las personas no buscan adquirir un producto, sino la experiencia. Andy Stalman, especialista en Branding reafirma que las empresas actuales deben salir de su zona de confort, ya que las personas ya no quieren comprar productos, sino experiencias.

Es por esto que Orde's Magic, no quiere vender una guía para ser más organizado, tampoco busca vender cajas organizadoras; lo que realmente busca es crear conciencia de la importancia de llevar una vida ordenada según objetivos o fines de cada espacio, para así disminuir el tiempo en la búsqueda de las cosas, mejorar la productividad ya que se eliminan distractores, eliminación de acumulación de objetos no necesarios. Estudios demuestran que el estado del hogar se ve reflejado en el estado emocional de las personas, donde muestra poca satisfacción con su vida.



### **4.2.3. Tamaño de mercado**

Ya que para Order's Magic al segmento que se enfocará son a personas de estrato 3,4,5 y 6; de los cuales se busca de que sean acumuladoras y/o desorganizadas. Además, deben ser personas que quieran p tengan la intención de organizar o reorganizar un espacio o más.

Según datos de la revista La República, en el año 2017 las personas de estrato 4, 5 y 6 suman en total 1'123.382 personas, lo que quiere decir que eso sin contar con las personas que habitan en el estrato 3, nos estaríamos enfocando al 13,96% de la población. De ese porcentaje solo total se estima que nuestro mercado objetivo para el año 2021 es del 20% anual y que del estrato 3 solo 150 mil personas están interesados en adquirir nuestros servicios, es decir que en total son 374.676, que nuestro segmento de mercado es el 4,66% de la población en Bogotá. (Cigüenza Riaño, 2019)

En cuanto al segmento de empresas se estima que existen 40 empresas públicas, es decir, del estado o la nación; de las cuales se pronostica que el 5% de estas adquieren nuestros servicios.

Según artículo de la cámara de comercio, menciona que hay un total de 398.949 (99%) de las empresas legalmente constituidas hasta el año 2015. Con este dato, se saca el segmento objetivo en este ítem el cual se enfocará en el 0,005% del total.

## **4.3. Análisis de la competencia**

No existía competencia directa de los servicios que ofrecemos en Colombia, pero en abril de este año se creó una empresa en Instagram llamada Crutha que ofrece el servicio de consultoría sobre diseño de interiores personalizado y productos funcionales personalizados; en otros países existen otras empresas que prestan servicios similares.

Home organizar se encuentra en España, y ofrece los servicios de organización de espacios dando la opción de cobrar por horas, tienen precio por paquetes. Los precios dependen de la persona que vaya a organizar y ordenar, es decir, la empresa es solo el vínculo entre el organizador y el cliente. Esta empresa también ofrece talleres de organización donde enseñan como organizar y ordenar, con ideas y consejos para que cada uno pueda aplicarlo a los diferentes espacios que requiera.

Organización del orden es una empresa liderada de María Gallay, ella fue la primera organizadora profesional de España.

Orden estudio es una empresa donde es dirigida por Adelaida Gómez, ofrece servicios como organizadora profesional a nivel doméstico, pero también para empresas. Tiene como objetivo encontrar el equilibrio a través del orden consciente.

Organizarse fue una empresa galardonada como el “Best of Houzz” en el año 2018, esta empresa está especializada en el orden en el hogar y en la gestión de documentos, además de sus servicios imparte talleres de formación para empresas y particulares.

Existen empresas como: Eventos Casa Medina, Home, Ineventos, casas de banquetes, Picardías organizadora de fiestas infantiles, Casa Cristal empresa organizadora de banquetes de

matrimonio. Las anteriores empresas ofrecen el servicio de organizar, pero solo en momentos específicos como fiestas y eventos.

#### 4.4. Análisis DOFA

Tabla 1; DOFA, Elaboración propia

<b>MATRIZ DOFA</b>	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	Página web fácil de navegar	Falta de experiencia en el sector
	Facilidad en la forma de pago	Musculo financiero debil
	Servicio personalizado	Alta fluctuación del costo variable
	Bajos costos fijos	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIA FO</b>	<b>ESTRATEGIA DO</b>
Las personas no buscan adquirir un producto, sino la experiencia	Promover la importancia de optimización y orden de los espacios	Aprovechar beneficios para pymes por Economía Naranja
Poca competencia	Aprovechar la poca competencia	Optimización del costo variable
Entrar a nuevos mercados	Analizar el mercado	Adquirir personal o mayor conocimiento del servicio a prestar
Exención de renta		
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIA FA</b>	<b>ESTRATEGIA DA</b>
Cambios legales o variaciones en las regulaciones impositivas.	Planificación de escenarios en cambios en el entorno; legal, político y/o social	Busqueda de opciones de Financiamiento
Crisis económicas por Covid-19	Adaptabilidad a crisis económica, convirtiendo la amenaza en oportunidad	Cambios en el modelo de negocio

## 5. Estrategia de mercado

## **5.1.Mezcla de mercado**

### **5.1.1. Producto**

Se vende el servicio de organización, reorganización y optimización de espacios como: closet, baño, cocina, deposito, oficina, habitación, estudio y/o bodega. Este servicio se ofrece tanto a personas naturales como a empresas.

### **5.1.2. Precio**

Como primera instancia se ofrece el servicio de visita domiciliaria, independientemente de cuanto dure la cita y de la ubicación del domicilio. El precio dependerá del metro cuadrado del espacio, también se ofrecerán planes para el hogar. El precio va desde \$60.000

En algunos casos se necesitará de empaques, envases paquetes para el cumplimiento de expectativas del cliente, estos se buscarán vía internet o proveedores de estos productos, pero dependiendo del plan irán incluidos las cantidades necesarias. De requerir mas unidades de cajas organizadoras, se evaluará en cada caso.

*Tabla 2; Precios, Elaboración propia*

CANTIDAD ESTIMADA	VENTAS ESTIMADAS
PLAN BASICO	\$ 60.000
PLAN INTERMEDIO	\$ 100.000
PLAN ESTANDAR	\$ 150.000

### **5.1.3. Plaza**

Los clientes encontraran a Order's Magic a través de la página web, donde tendrá conocimiento de cómo funciona la prestación del servicio. Este se prestará en primera medida de manera telefónica donde se le agendará una visita domiciliaria si este lo desea. Después de la visita domiciliaria se da la opción de empezar con el servicio solicitado o agendar otro día para empezar el servicio.

### **5.1.4. Comunicación**

El servicio se promocionará por medio de la página web donde se explica al detalle los servicio y planes prestados a los clientes.

Igualmente, también se realizará pauta publicitaria por medio de Instagram, Facebook y YouTube.

Sitio web: es el núcleo principal del proyecto, donde se manifiesta a simple vista la propuesta de valor de la marca y convergen todos los segmentos.

Facebook: Es la red social donde se consumen más contenidos que generan tráfico al sitio como los blogs y mensajes enfocados en ventas. Deben aprovecharse todos los formatos de publicación: imagen, video, transmisión en vivo, GIF, 360 grados.

Instagram: al ser una de las redes sociales más usadas actualmente se realizará campañas de respectivas sobre el lanzamiento de los servicios. Se hará uso de imágenes donde se expliquen los beneficios de tener todos los espacios ordenados para la salud con el fin de concientizar a las personas de la importancia de esto. El uso de IGTV es muy relevante para contar la experiencia que se vive en los eventos.

YouTube: Es una plataforma muy relevante, donde será usada como forma promocional mostrando los éxitos de otros clientes usando nuestros servicios

Whatsapp for business: Es una red que debe ser administrada directamente por el personal de atención al cliente del servicio, pues ya es una plataforma más personalizada donde la persona espera poder agendar una cita, recibir información detallada del servicio y programar la cita de la visita domiciliaria. Se evaluará en función del comportamiento de los usuarios el uso de esta plataforma para envíos masivos.

E-mail Se incluye la automatización de correos y envíos masivos en función de los servicios.

## **5.2.Presupuesto de mercado**

Para el presupuesto de mercadeo se estima realizar una inversión inicial el primer año de \$5'000.000.00 MCTE. Esta inversión será destinada para pauta publicitaria en Facebook, Instagram y Google Ads.

La distribución mensual de esta inversión se evaluará a medida que se mire resultados sobre las respuestas que se obtengan de la publicidad pautaada.

## **5.3.Objetivos comerciales**

- Diseñar y poner en marcha la página web.
- Diseñar un sistema logístico para resolver diferentes casos que se presente.
- Dar a conocer la marca.
- Implementar sistema de pagos.
- Incrementar impacto en redes sociales: interacciones significativas.
- Precisar modelo de negocio y financiero que garantice flujo de caja constante.
- Lograr eficiencia operativa y financiera que permita que el negocio sea rentable

#### 5.4. Estimativos de ventas

La proyección en ventas se verá reflejado en la tabla 2, la cual muestra mes a mes del año 1, lo que se espera vender.

Posteriormente en la tabla 3, ilustra el estimativo en ventas durante 4 años donde se espera que anualmente las ventas crezcan un 20% con la ayuda de las pautas realizadas en redes sociales y Google ads.

*Tabla 3; Estimativo en ventas, Elaboración propia*

MES	PRODUCTO			TOTAL
	PLAN BASICO	PLAN INTERMEDIO	PLAN ESTANDAR	
1	\$ 120.000	\$ 400.000	\$ 150.000	\$ 670.000
2	\$ 240.000	\$ 800.000	\$ 450.000	\$ 1.490.000
3	\$ 240.000	\$ 1.000.000	\$ 300.000	\$ 1.540.000
4	\$ 360.000	\$ 1.000.000	\$ 600.000	\$ 1.960.000
5	\$ 720.000	\$ 800.000	\$ 900.000	\$ 2.420.000
6	\$ 1.200.000	\$ 1.400.000	\$ 1.200.000	\$ 3.800.000
7	\$ 1.500.000	\$ 2.200.000	\$ 2.250.000	\$ 5.950.000
8	\$ 1.500.000	\$ 2.200.000	\$ 2.250.000	\$ 5.950.000
9	\$ 1.500.000	\$ 2.200.000	\$ 2.250.000	\$ 5.950.000
10	\$ 1.500.000	\$ 2.200.000	\$ 2.250.000	\$ 5.950.000
11	\$ 2.520.000	\$ 3.200.000	\$ 3.450.000	\$ 9.170.000
12	\$ 2.520.000	\$ 3.200.000	\$ 3.450.000	\$ 9.170.000
<b>TOTAL ESTIMATIVO EN VENTAS</b>				<b>\$ 54.020.000</b>

*Tabla 4; Estimativo en ventas proyección a 4 años, Elaboración propia*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
VENTAS ESTIMADAS	\$ 54.020.000	\$ 64.824.000	\$ 77.788.800	\$ 93.346.560



## **6. Estrategia operativa**

### **6.1.Descripción técnica de productos y/o servicios**

Order's Magic, integrará una página. En la cual el cliente podrá tener toda la información de los servicios prestados y el proceso que realizamos para cumplir las expectativas de los clientes.

También tendrá la posibilidad de agendar la cita y pagarla desde la página web o simplemente dejar sus datos para que alguien se comuniqué y le dé información detallada.

### **6.2.Localización y tamaño de la empresa**

La empresa empezara con un total de 4 personas para el desarrollo de la operación, la CEO, el gerente de ventas, gerente de operaciones y directora de marketing. En cuanto a la localización de la empresa, no se requerirá de una oficina establecida al ofrecer el servicio de manera virtual; sin embargo, el desarrollo de la empresa se efectuará en una de las residencias de las emprendedoras del proyecto, localizada en la Calle 24 a # 56 35, Interior 4 Apartamento 902.

### **6.3.Procesos**

Se empleará un proceso de compra del servicio de la siguiente manera, al cliente se le dará información básica mediante el celular o página web, seguido de esto se agendará una visita domiciliaria para tener claro el espacio donde se trabajará y escuchar los requerimientos del cliente pues, los objetivos de ellos es la base de donde empezamos a trabajar.

### **6.4.Identificación de necesidades de maquinaria y equipos**

Se han identificado algunas necesidades a la hora del pago ya que el servicio puede ser contratado ya sea por la página web o presencial en la visita domiciliaria por lo que se requerirá de datafonos móviles para que esta no sea una barrera para que los clientes contraten nuestros servicios.

También se ve la necesidad de utilizar cajas u objetos que faciliten la organización, por lo tanto, se han encontrado en la ciudad de Bogotá unos proveedores que se adecuan con el objetivo de organizar y de dar estética al lugar.

### **6.5.Programa de producción**

La plataforma tendrá atención 24/7, gracias a la implementación del Chatbot el cual es un sistema inteligente el cual interactúa con el cliente para después continuar con el proceso de venta al dejar los datos los cuales son enviados vía correo.

## **6.6.Gestión de calidad**

En este sistema de actividades coordinadas se quiere ser organizado, eficaz y eficiente, además de eso quiere concientizar a las personas de la importancia de ser organizados y así la importancia de demandar nuestros servicios. Por lo que Order's Magic certifica la calidad de sus métodos utilizados a la hora de organizar.

## **7. Estrategia administrativa**

### **7.1.Estructura organizacional**

#### **7.1.1. Áreas funcionales**

En el momento, contamos con 3 áreas funcionales, estas son la de marketing, ventas, talento humano y administrativa.

En el área administrativa se encarga de dirigir las demás áreas para que todas este encaminadas hacia los mismos objetivos. Igualmente se coordina y se administran recursos en diferentes ámbitos de la empresa, aquí se toman decisiones que van desde las finanzas hasta la logística de Order's Magic.

El área de talento humano y gestión de operaciones se encarga de buscar los mejores perfiles para el rendimiento de la compañía, igualmente junto con el área administrativa se encarga de dirigir al equipo. También tiene la función económica que va relacionada con los salarios, incentivos y prestaciones sociales del equipo de trabajo. También tiene la importante función de realizar capacitaciones para ofrecer servicios de la mejor calidad y tener un alto índice de satisfacción.

En el área de marketing se cuenta con una diseñadora y una manager de mercadeo, quienes se encargan de la comunicación e ideación de la marca. En cuanto al área de ventas, se encarga de la comunicación con los clientes de manera informativa con el fin de vender nuestros servicios.

### **7.1.2. Criterios de organización**

La organización en la empresa está definida de tal manera en que se puede cumplir con los objetivos y metas planteadas. Se empieza con tan solo dos áreas funcionales aparte de la administrativa y talento humano, ya que consideramos que el proceso del marketing y el de ventas es lo primordial para destacar en el mercado actual. La sincronización y armonía en el desempeño de las actividades ha sido fundamental en el desarrollo del proyecto

### **7.1.3. Diseño del organigrama y análisis de cargos**

Análisis de cargo- Gerencia general:

Se debe tener experiencia en dirección de personas, contar con conocimientos en recursos humanos, administración de empresas. La persona en este cargo debe ser buen líder, ser ordenado, responsable, meticulado, objetividad a la hora de tomar decisiones, debe ser cordial y bilingüe por posibles inversionistas extranjeros o expansión fuera del país. Sus funciones son:

- Representar legalmente a la sociedad
- Delegar total o parcialmente las facultades que se le conceden en el estatuto de la sociedad.
- Ejecutar el Plan de Negocios aprobado por el Directorio y proponer modificaciones al mismo.
- Diseñar y ejecutar los planes de desarrollo, los planes de acción anual y los programas de inversión, mantenimiento y gastos.

- Dirigir la contabilidad velando porque se cumplan las normas legales que la regulan.
- Rendir cuenta justificada de su gestión en los casos señalados por la Ley.
- Comunicar problemas vistos en las áreas de la organización

#### Análisis de cargo- Dirección de finanzas

La persona a cargo en esta área debe tener habilidades avanzadas en Excel, debe ser analítico y tener capacidad de tomar decisiones frente a novedades que se presenten en su cargo.

Debe ser honesto y responsable ya que debe actuar con transparencia. Sus funciones son:

- Analizar información financiera y presentar los resultados obtenidos mediante informes.
- Estimar costos y ganancias para prever el logro de los objetivos establecidos.
- Utilizar modelos matemáticos y estadísticos para prever las tendencias económicas y financieras.
- Idear métodos para maximizar las ganancias de la empresa.
- Trabajar en conjunto con RRHH en el reclutamiento y capacitación de los nuevos ingresos.
- Realizar labores gerenciales, manejar información financiera, documentar y levantar informes, analizar tendencias y evaluar el desempeño de la empresa.

#### Análisis de cargo- Dirección comercial

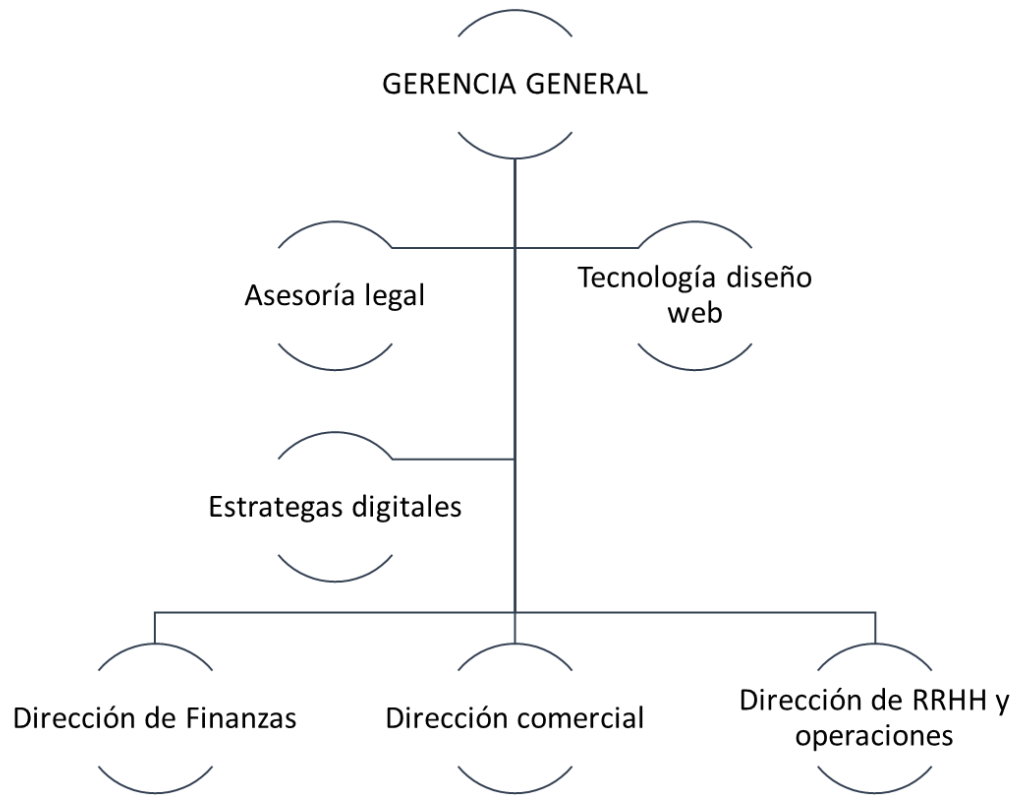
El perfil profesional que debe tener la persona que llena la vacante debe tener capacidad de liderazgo, capacidad para trabajar en equipo, debe tener iniciativa, buena comunicación y habilidades organizativas y de planificación. Sus funciones son:

- Representar a la empresa u organización en convenciones de ventas y comercialización, ferias de muestras y otros foros.
- Marcar los objetivos a cumplir por todo el equipo comercial y de ventas.
- Concretar los canales comerciales de la empresa u organización, su estructura, tamaño y rutas.

#### Análisis de cargo- Dirección de RRHH y Gestión de operaciones

El perfil de este cargo es que debe tener visión estratégica, debe ser proactiva, responsable y comunicación asertiva. Debe ser líder y tener la capacidad para influenciar y generar bienestar en el equipo. Sus funciones son:

- Reclutamiento y validación de hojas de vida para cubrir vacantes existentes en la compañía
- Deberá ser un líder capaz de llevar a cabo la estrategia de Recursos Humanos
- Desarrollar estrategias que proveen soporte al Comité Directivo y a la Dirección General en la implementación, promoción y comunicación de la estrategia de la organización.
- Planear, implementar y administrar los procesos de evaluación del desempeño, planes de sucesión, planes de desarrollo y políticas de definición de objetivos.
- Planificar, organizar, dirigir y controlar la ejecución del plan de actividades y el presupuesto de la Gerencia de Operaciones, con el fin de cumplir con los objetivos, funciones y metas asignados.



*Ilustración 4, Elaboración propia*

## 7.2. Estructura de personal

### 7.2.1. Política de contratación

Para la contratación se realiza un filtro para garantizar que la persona que ira a la visita domiciliaria y a organizar el espacio cumpla con los conocimientos necesarios para que cumpla con el core de la empresa. En una primera medida, se consultan los antecedentes judiciales en la página de la Policía Nacional. Posteriormente, se hace una prueba antes de la atención al cliente y



conocimientos acerca de cómo optimizaría un espacio. Por último, se realiza una capacitación para dar una atención uniforme a todos nuestros clientes.

### **7.2.2. Política salarial**

Al ser un emprendimiento donde al principio del trabajo no se verán evidenciadas ventas o ingresos en la compañía se fijó dentro de la parte societaria un salario mínimo con todas sus prestaciones salariales.

## **8. Plan económico**

### **8.1. Plan de inversiones**

Se pronostica realizar inversión en la página web, ya que este será el principal puente de comunicación e información sobre los servicios ofrecidos en Order's Magic. Para la inversión de marketing va incluida el manejo de redes sociales, creación de contenidos para cada red y creación de piezas publicitarias; estos servicios serán tercerizados.

Como se mencionaba anteriormente se invertirá en pauta publicitaria. Se piensa ser una compra mínima de cajas organizadoras para el año 2021, en tal caso que llegue a quedar inventario de elementos de aseo o de cajas organizadoras, estas podrán ser usadas para el próximo año, por lo que no habría desperdicios.

Igualmente, también se tiene contemplad invertir en el servicio de chatbot, el cual se implementa dentro de la página web. Este realiza preguntas a los posibles clientes y va tomando los datos los cuales se envían al correo de la empresa para después poderlos contactar y darles información más precisa y continuar con el proceso de venta.

Del total de inversión que son \$16'294.156, se tiene actualmente el 50% de financiación.

*Tabla 5; Inversión Año 1, Elaboración propia*

<b>INVERSIÓN</b>	<b>PRECIO</b>
Pagina web	\$ 700.000
Chatbot	\$ 108.623
Marketing	\$ 9.600.000
Campañas publicitaria	\$ 5.000.000
Cajas organizadoras	\$ 500.000
Implementos de aseo	\$ 385.533
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 16.294.156</b>

## **8.2.Estructura de costos**

### 8.2.1. Presupuesto de costos operacionales (costos y gastos fijos)

Los gastos incurridos para las actividades regulares del emprendimiento Orde's Magic se ven reflejados en la siguiente tabla:

*Tabla 6; Gastos operacionales Año 1, Elaboración propia*

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR AÑO
<b>Gastos mercadeo</b>		
<b>Mercadeo</b>	\$ 800.000	\$ 9.600.000
<b>Gastos Operativos</b>		
<b>Honorarios Abogado</b>	\$ 300.000	\$ 3.600.000,00
<b>Honorarios Contador</b>	\$ 300.000	\$ 3.600.000
<b>Elementos de aseo</b>	\$ 385.533	\$ 385.533
<b>Cajas organizadoras</b>	\$ 500.000	\$ 500.000
<b>Transporte</b>	\$ 200.000	\$ 2.400.000
<b>Chatbot</b>	\$ 108.623	\$ 1.303.476
<b>Hosting</b>	\$ 200.000	\$ 200.000
<b>plan de minutos/datos</b>	\$ 58.000	\$ 696.000

Se pronostica unos los gastos operacionales haya un incremento de estos a través de los años, por lo que se basó en la inflación del año 2022 al 2024 tomada por las proyecciones macroeconómicas de Bancolombia.

*Tabla 7; Gastos operacionales proyección a 4 años, Elaboración propia*

Gastos operativos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Total gastos mercadeo	\$ 9.600.000	\$ 9.907.200,00	\$ 10.214.323,20	\$ 10.520.752,90
Total gastos operativos	\$ 12.685.009	\$ 13.255.834,41	\$ 13.852.346,95	\$ 14.475.702,57
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 22.285.009</b>	<b>\$ 23.163.034</b>	<b>\$ 24.066.670</b>	<b>\$ 24.996.455</b>

*Tabla 8; Total costos del funcionamiento proyección a 4 años, Elaboración propia*

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
COSTOS NOMINA	\$ 17.544.000	\$ 19.633.480	\$ 21.816.987	\$ 22.798.751
GASTOS DE PÚBLICIDAD	\$ 14.600.000	\$ 15.257.000	\$ 15.943.565	\$ 16.661.025
GASTOS OPERATIVOS	\$ 22.285.009	\$ 23.163.034	\$ 24.066.670	\$ 24.996.455
<b>TOTAL COSTOS DE FUNCIONAMIENTO</b>	<b>\$ 54.429.009</b>	<b>\$ 58.053.514</b>	<b>\$ 61.827.222</b>	<b>\$ 64.456.232</b>

### 8.2.2. Estructura de costos variables unitarios

Por la operación del negocio, los costos variables fluctúan por el número de servicios vendidos, en la siguiente tabla se especifica cuáles son y sus valores unitarios y anuales:

*Tabla 9; Total costo variable unitario Año 1, Elaboración propia*

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
<b>Cajas organizadoras</b>	\$ <b>3.000</b>	\$ 500.000
<b>Transporte</b>	\$ <b>6.666,67</b>	\$ 2.400.000
<b>Implementos de aseo</b>		
<b>guantes x 75</b>	<b>2856</b>	\$ 214.200
<b>desengrasante 1000 ml x 10</b>	<b>3190</b>	\$ 31.900
<b>desinfectante 1000ml x 10</b>	<b>4390</b>	\$ 43.900
<b>toalla microfibra x 48 u</b>	<b>1990,270833</b>	\$ 95.533
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>	<b>\$ 22.092,94</b>	<b>\$ 3.285.533</b>

Al ser un servicio que se vende de forma personalizada como valor agregado, se debe desplazarse hasta el espacio trabajar, por lo que este también se toma como costo variable.

### 8.2.3. Determinación del Margen de Contribución

El margen de contribución se ve reflejado en la tabla 10, en donde se ve reflejado el margen de contribución correspondiente a cada servicio prestado.

*Tabla 10; Margen de contribución Año 1, Elaboración propia*

PRODUCTO	PRECIO	COSTO	MC	%MC
PLAN BASICO	\$ 60.000	\$ 34.759,60	\$ 25.240,40	42%
PLAN INTERMEDIO	\$ 100.000	\$ 52.759,60	\$ 47.240,40	47%
PLAN ESTANDAR	\$ 150.000	\$ 73.759,60	\$ 76.240,40	51%

### 8.2.4. Determinación del Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se ve detallado en la tabla 11, estos valores son interpretados como el nivel de ingresos que debemos tener para cubrir los costos fijos y variables.

*Tabla 11; Punto de equilibrio proyección a 4 años, Elaboración propia*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
PE	\$ 38.963.247,09	\$ 46.755.897	\$ 56.107.076	\$ 67.328.491

## 9. Plan financiero

## 9.1.Los estados financieros

### 9.1.1. El balance

Tabla 12; Balance general, Elaboración propia

<b>BALANCE GENERAL</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>Activo Corriente</b>	-	<b>54.020.000</b>	<b>64.824.000</b>	<b>77.788.800</b>
Caja	-	-	-	-
Clientes	-	54.020.000	64.824.000	77.788.800
<b>Total Activos Fijos Netos</b>	-	-	-	-
Activo Fijos Bruto	-	-	-	-
Depreciación Acumulada	-	-	-	-
<b>Otros Activos No Corrientes</b>	-	-	-	-
<b>Diferidos Neto</b>	-	<b>719.444</b>	<b>519.444</b>	-
Diferidos/Intangibles Bruto	-	(7.680.556)	(100.280.556)	29.940
Amortización Acumulada	-	8.400.000	100.800.000	(29.940)
<b>TOTAL ACTIVO</b>	-	<b>54.739.444</b>	<b>65.343.444</b>	<b>77.788.800</b>
Obligaciones Financieras	-	8.147.078	-	-
Cuentas por Pagar	-	18.431.603	10.307.029	17.584.025
Otras Cuentas por Pagar	-	7.901	15.528	21.199
Cuentas por Pagar a Socios	-	-	-	-
<b>TOTAL PASIVO</b>	-	<b>26.586.582</b>	<b>10.322.557</b>	<b>17.605.224</b>
Capital Social	8.147.078			
Utilidades Retenidas	-	(1.008.623)	(8.245.594)	(7.306.104)
Utilidades del Ejercicio	(1.008.623)	(7.236.971)	939.490	11.433.934
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>7.138.455</b>	<b>(8.245.594)</b>	<b>(7.306.104)</b>	<b>4.127.830</b>
<b>TOTAL PAS + PAT</b>	<b>7.138.455</b>	<b>18.340.988</b>	<b>3.016.453</b>	<b>21.733.053</b>

### 9.1.2. Estado de resultados

Tabla 13; Estado de resultados, Elaboración propia

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas Brutas	-	54.020.000	64.824.000	77.788.800
% Crecimiento Nominal Ventas			20%	20%
Costo de Ventas	-	(39.879.009)	(41.075.379)	(42.307.641)
% Costo de Ventas/ Ventas		80%	75%	70%
<b>Utilidad Bruta</b>	-	<b>14.140.991</b>	<b>23.748.621</b>	<b>35.481.159</b>
Margen Bruto		26%	37%	46%
Gasto de Administración y Ventas	(1.008.623)	(22.285.009)	(23.163.034)	(24.066.670)
% Gastos de Admon y Ventas/ Ventas		14%	16%	18%
Gasto de Depreciación/Amortización	-	19.444	19.444	19.444
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>(1.008.623)</b>	<b>(8.124.574)</b>	<b>605.031</b>	<b>11.433.934</b>
Margen Operacional		4%	7%	11%
Intereses	-	887.603	334.459	-
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>(1.008.623)</b>	<b>(7.236.971)</b>	<b>939.490</b>	<b>11.433.934</b>
Impuestos				-
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>(1.008.623)</b>	<b>(7.236.971)</b>	<b>939.490</b>	<b>11.433.934</b>
Margen Neto		2,2%	4,5%	6,9%

### 9.1.3. Flujo de caja

Tabla 14; Flujo de caja, Elaboración propia

FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas		54.020.000	64.824.000	77.788.800
Costos de ventas		(39.879.009)	(41.075.379)	(42.307.641)
Gastos de Administración y Ventas	(1.008.623)	(22.285.009)	(23.163.034)	(24.066.670)
Impuestos	-	-	-	-
<b>Neto Flujo de Caja Bruto</b>	<b>(1.008.623)</b>	<b>(8.144.018)</b>	<b>585.586</b>	<b>11.414.489</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>				
Cuentas por Cobrar		(54.020.000)	(10.804.000)	(12.964.800)
Cuentas por Pagar		18.439.504	(8.116.947)	7.282.667
Variación del Capital de Trabajo		(35.580.496)	(18.920.947)	(5.682.133)
CAPEX		-	-	-
Diferidos		7.680.556	92.600.000	(100.310.496)
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>		<b>(27.899.940)</b>	<b>73.679.053</b>	<b>(105.992.629)</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>				
Obligaciones Financieras	-	8.147.078	-	-
Amortizaciones Obligaciones Financieras			(8.147.078)	-
Intereses Pagados	-	887.603	334.459	-
Dividendos Pagados				
Capital	8.147.078	(8.147.078)	-	-
Caja Mínima		3.600.000	7.200.000	3.600.000
Rendimientos Financieros				
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>8.147.078</b>	<b>887.603</b>	<b>(7.812.619)</b>	<b>-</b>

## 9.2. Análisis de la rentabilidad económica de la inversión

### 9.2.1. Valor presente neto (VPN)

El valor presente neto nos indicara si el negocio es viable, es decir si este generara ganancias en un tiempo determinado.

*Tabla 15; Valor presente neto, Elaboración propia*

<b>VPN AÑO 1</b>	7.616.003
<b>VPN AÑO 2</b>	7.781.227
<b>VPN AÑO 3</b>	7.781.227

### 9.2.2. Tasa interna de retorno (TIR)

El cálculo en este caso no es exacto ya que esta empresa presenta flujos de caja que varían entre números positivos y negativos entre los años a proyectar.

### 9.2.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)



El indicador financiero PRI indica cuanto tiempo tomara recuperar la inversión a valor presente. Según datos hechos para este ejercicio, el indicador muestra que toma 7 años 1 mes y 24 días.

#### **9.2.4. Distribución de utilidades**

La composición societaria se divide de la siguiente forma:

- Carolina González: 50%
- Alejandra Pedraza:50%

Se estableció que los primeros 3 años de operación, no se repartirán utilidades, sino que se invertirán para el crecimiento de la compañía.

### **10. Aspectos de legalización y constitución**

Order's Magic se constituirá como una sociedad por acciones simplificada (SAS), ya que esta permite constituirse con menos de 5 socios. Cuenta con la facilidad de la entrada y salida de socios, lo que facilita la entrada a inversionistas. Otro beneficio que se ve para la creación de empresa

bajo esta modalidad es que solo se es responsable por el monto de su aporte, y no hasta el patrimonio de cada socio.

Esta será registrada en la cámara de comercio, inscribiendo el contrato donde consta la constitución de la empresa por el número de socios que la van a abrir.

Igualmente se debe diligenciar el formulario de registro único empresarial y social, este con el fin de adelantar el registro único empresarial y social. Otro formulario a llenar es el registro único tributario el cual se descarga de la página de la Dian. Se debe llevar fotocopia del documento de los accionistas. Adicional el Constituyente debe diligenciar un formato que lo suministra la Cámara de Comercio, el cual manifiesta su condición de controlante de la sociedad. Finalmente se realiza el pago del registro de la sociedad.

En todo caso la Cámara de Comercio de Bogotá, cuenta con asesoría para diligenciar todos los formularios para la creación de la sociedad.

## **11. Bibliografía**

Couñago Sobral, A. (2020, 24 marzo). El orden y el desorden. Recuperado de

<https://lamenteesmaravillosa.com/el-orden-y-el-desorden/>

Rull, A. (2019, 4 julio). El lado psicológico del orden de Marie Kondo. Recuperado de

<https://www.elperiodico.com/es/ser-feliz/20190219/lado-psicologico-orden-marie-kondo-7304951>

El tiempo. (2020, 3 enero). Beneficio de economía naranja es para ventas de hasta \$ 2.700 millones. El Tiempo. Recuperado de

<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/beneficios-tributarios-para-empresas-de-la-economia-naranja-en-colombia-448824>

Cigüenza Riaño, N. (2019, 27 mayo). Conozca cómo es el mapa de los estratos en las grandes ciudades de Colombia. La República. Recuperado de

[https://www.larepublica.co/economia/este-es-el-mapa-de-los-estratos-en-las-grandes-ciudades-del-pais2866032#:~:text=Esa%20din%C3%A1mica%20se%20puede%20comprobar,365.459%20\(4%2C54%25\).](https://www.larepublica.co/economia/este-es-el-mapa-de-los-estratos-en-las-grandes-ciudades-del-pais2866032#:~:text=Esa%20din%C3%A1mica%20se%20puede%20comprobar,365.459%20(4%2C54%25).)

Las 5 S Japonesas. (2015, 23 enero). [Archivo de vídeo]. Recuperado de

<https://www.youtube.com/watch?v=eOdc49VCLTM>