

Anexo 2

Ingresos Usuarios Corporativos	Valor promedio
Valor candidato seleccionado (nivel 1) cargos entre \$1.000.000,00 y \$3.000.000,00	\$ 1.500.000
Valor candidato seleccionado (nivel 2) cargos entre \$3.001.00,00 y \$6.000.000,00	\$ 4.000.000
Valor candidato seleccionado (nivel 3) cargos superiores a \$6.001.000,00	\$ 8.000.000

Inflación Anual	Gastos Administrativos	Gastos Financieros
3,50%	13,00%	9,00%

Supuestos Usuarios Corporativos
Este es el valor que la empresa facturaría a sus clientes corporativos por concepto de candidato seleccionado. Los valores promedio utilizados en el modelo se incluyen teniendo en cuenta que la gran mayoría de las agencias o "head hunters" cobran 1 mes de salario de la vacante a sus clientes. Para este rubro se han definido tres niveles de candidatos basados en el salario promedio que estos puedan recibir a partir de su nivel de especialización.

Ingresos Usuarios Particulares	Valor promedio por hora	X 24 (1 MES)	X 48 (2 MESES)	X 72 (3 MESES)
Valor curso para (nivel 1)	\$ 100.000	\$ 2.400.000	\$ 4.800.000	\$ 7.200.000
Valor curso para (nivel 2)	\$ 130.000	\$ 3.120.000	\$ 6.240.000	\$ 9.360.000
Valor curso para (nivel 3)	\$ 157.483	\$ 3.779.600	\$ 7.559.200	\$ 11.338.800

Valor GA X hora
\$ 157.483

Supuestos Usuarios Particulares
Este es el valor que la empresa facturaría a sus clientes particulares por concepto de matrícula. Los valores promedio utilizados en el modelo se han basado en los valores que cobra nuestra empresa benchmark, que es General Assembly en Estados Unidos, traído a valores colombianos según el poder adquisitivo de cada país utilizando una regla de tres que se basa en el Big Mac Index. Por ejemplo, en Estados Unidos una Big Mac vale 5,67 USD, mientras en Colombia exactamente el mismo producto vale 3,62 USD según el Big Mac Index 2020. En ese orden de ideas, el curso de 10 semanas de General Assembly de "Desarrollo Web Front End" en Estados Unidos vale 3,950 USD, por lo tanto, ese mismo curso en Colombia podría costar alrededor de 2.521 USD (COP 9.449.000,00). Para facilitar el análisis, hemos utilizado los mismos 3 niveles definidos en el punto anterior para facilitar la segmentación del público al que se pueda dirigir cada curso.

Costos salariales	Valor promedio por mes incluidas prestaciones	Valor por Hora
Profesor / capacitador (nivel 1)	\$ 3.500.000	\$ 145.833
Profesor / capacitador (nivel 2)	\$ 4.500.000	\$ 187.500
Profesor / capacitador (nivel 3)	\$ 6.500.000	\$ 270.833
Gerente	\$ 8.000.000	\$ 333.333
Secretaria Académica	\$ 6.000.000	\$ 250.000

Costos no salariales	Valor promedio por mes	Valor promedio por año
Mercadeo	\$ 4.000.000	\$ 48.000.000
Infraestructura salón	\$ -	\$ -
Infraestructura tecnológica	\$ 500.000	\$ 6.000.000

Costos no salariales

Se tiene en cuenta que se necesitará una plataforma virtual para realizar los cursos, para este valor nos basamos en los costos que ofrece la empresa Zoom, la cual cobra USD \$249,50 por habitación. Se contemplaría iniciar con 4 habitaciones, lo cual representa un costo de alrededor de COP \$307,000 mensuales. Para efectos de tener una provisión holgada, se contemplan COP \$ 500.000 mensuales. Es posible que la empresa decida usar otros proveedores con los que ya trabaja actualmente como Skype Empresarial o Microsoft Teams, lo cuál significaría una eficiencia en costos. La infraestructura de salones no tendría costos adicionales ya que estos los tiene la empresa disponibles para sus servicios de Formación y Consultoría actuales.

Costos variables	Valor promedio estudiante por mes
Costo Refrigerio	\$ 25.000
Costo material	\$ 100.000
Otros	\$ 50.000

Supuestos en Costos

Para este rubro, hemos definido tres tipos de costos diferentes, costos salariales, costos no salariales y costos variables. El objetivo es poder utilizar el modelo financiero para modificar estos costos según el deseo de inversión por parte de la empresa. Los costos salariales tienen en cuenta el cobro de los honorarios de los profesores/capacitadores, así como el costo de la nómina del equipo dedicado a la unidad de negocio. Los costos variables serán causados únicamente en

Supuestos Cantidades Operacionales	Año 1	Año 2	Año 3
Cursos abiertos	24	60	180
Estudiantes (Nivel1)	144	360	1080
Estudiantes (Nivel2)	96	240	720
Estudiantes (Nivel3)	48	120	360
Profesores (Nivel 1)	33	83	247,5
Profesores (Nivel 2)	24	60	180
Profesores (Nivel 3)	9	23	67,5
Candidato seleccionado (Nivel 1)	17	51	153
Candidato seleccionado (Nivel 2)	10	30	90
Candidato seleccionado (Nivel 3)	3	9	27

Supuestos en Cantidades Operacionales

En este aspecto es donde realmente entramos a revisar las diferentes opciones que se pueden presentar una vez lanzado el modelo de negocio. Para poder definir el comportamiento que este pueda tener, es necesario proyectar el posible comportamiento en cuanto al volumen de ventas, para esto, hemos definido el cuadro suponiendo que cada curso dura un mes, esto en aras de facilitar la comparación y medición del volumen de cursos que se pudiese llegar a tener. Para conseguir la mayor asertividad posible en el ejercicio de proyectar el comportamiento del modelo, se han definido por separado los posibles resultados en los tres niveles que se trabajaron previamente en los ingresos, esto nos permitirá jugar con la posibilidad de revisar en qué segmento la compañía puede encontrar más valor para concentrar sus esfuerzos. La proyección se realizó a tres años, que es el tiempo en que estimamos el modelo de negocio podría alcanzar su maduración.

Inversión potencial primeros 6 meses
\$ 188.425.000
Ingresos potenciales primeros 6 meses
\$ 458.020.400
Margen(%) potencial primeros 6 meses
47%

Resultados Operacionales	Año 1	Año 2	Año 3
Cursos abiertos	24	60	180
Estudiantes (Nivel1)	144	360	1.080
Estudiantes (Nivel2)	96	240	720
Estudiantes (Nivel3)	48	120	360
Profesores (Nivel 1)	33	83	248
Profesores (Nivel 2)	24	60	180
Profesores (Nivel 3)	9	23	68
Candidato seleccionado (Nivel 1)	17	51	153
Candidato seleccionado (Nivel 2)	10	30	90
Candidato seleccionado (Nivel 3)	3	9	27
Ingreso Mensual Comporativo	89.500.000	277.897.500	813.060.000
Comisión Corporativo (30%)	26.850.000	83.369.250	243.918.000
Ingreso Mensual Particular	826.540.800	2.138.674.320	6.416.022.960
Ingreso promedio por curso	34.439.200	35.644.572	35.644.572
Costo Mensual Particular	282.000.000	710.118.750	2.130.356.250
Costo promedio por curso	11.750.000	11.835.313	11.835.313

PnL - Proyectado	Año 1	Año 2	Año 3
Total Ingresos Operacionales	916.040.800	2.416.571.820	7.229.082.960
Ingresos Corporativo	89.500.000	277.897.500	813.060.000
Ingresos Particular	826.540.800	2.138.674.320	6.416.022.960
Costos Operacionales	376.850.000	863.378.000	2.449.294.250
Comisión Corporativo 30%	26.850.000	83.369.250	243.918.000
Costo Particular	282.000.000	710.118.750	2.130.356.250
Personal	\$ 62.000.000	\$ 63.680.000	\$ 68.240.000
Software	\$ 6.000.000	\$ 6.210.000	\$ 6.780.000
Utilidad Bruta	539.190.800	1.553.193.820	4.779.788.710
Gastos Administrativos	\$ 70.094.804	\$ 201.915.197	\$ 621.372.532
Utilidad Operativa (EBITDA)	\$ 469.095.996	\$ 1.351.278.623	\$ 4.158.416.178
Gastos financieros	\$ 42.218.640	\$ 121.615.076	\$ 374.257.456
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 426.877.356	\$ 1.229.663.547	\$ 3.784.158.722
Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta	\$ 426.877.356	\$ 1.229.663.547	\$ 3.784.158.722
Margen Neto	47%	51%	52%