

Universidad del Rosario



UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

“THE BILLION’S SECRETS”

Trabajo de Grado Emprendimiento

Presentado por:
Jesús Mauricio Duarte Carrascal

Bogotá

2017

Universidad del Rosario



UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

“THE BILLION’S SECRETS”

Trabajo de Grado Emprendimiento

Presentado por:
Jesús Mauricio Duarte Carrascal

Para:

Centro de Emprendimiento

Administración de Negocios Internacionales

Bogotá

2017

CONTENIDO

GLOSARIO	8
RESUMEN	9
ABSTRACT.....	10
1. INTRODUCCIÓN.....	11
2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	12
2.1. Datos Generales de la empresa.....	12
2.2. Antecedentes del proyecto	12
2.2.1. El emprendedor y/o equipo emprendedor.....	12
2.2.2. Origen de la idea de negocio.....	14
2.3. Objetivos y cronograma	16
3. CONCEPTO DE NEGOCIO.....	19
3.1. Concepto de Negocio (Propuesta de valor).....	19
3.2. Modelo de Negocio	19
3.3. Orientación Estratégica	20
3.3.1. Propósito	20
3.3.2. Meta	20
3.3.3. Filosofía orientadora	20
3.3.4. Imagen Tangible	21
4. PRODUCTO O SERVICIO	24
5. ANÁLISIS DEL MERCADO	25
5.1. Descripción del entorno de negocios	25
5.2. Descripción del mercado (situación del mercado).....	26
5.2.1. Tamaño del Mercado y Segmento objetivo	26
5.2.2. Necesidades.....	27

5.3.	Análisis de la Competencia	27
5.4.	Análisis DOFA.....	31
6.	ESTRATEGIA DE MERCADEO.....	32
6.1.	Mezcla de Mercadeo	32
6.1.1.	Producto/Servicio.....	32
6.1.2.	Precio (determinado costo por usuario)	32
6.1.3.	Distribución.....	33
6.1.4.	Comunicación	34
6.2.	Presupuesto de mercadeo	37
6.3.	Objetivos comerciales y Estimaciones de ventas	37
7.	ESTRATEGIA OPERATIVA.....	38
7.1.	Descripción técnica de productos y/o servicios	38
7.2.	Procesos.....	40
7.3.	Localización y tamaño de la empresa	42
7.4.	Distribución de planta	43
7.5.	Identificación de necesidades de maquinaria y equipos.....	43
7.6.	Programa de producción.....	44
7.7.	Plan de Compras e inventarios	45
7.8.	Gestión de Calidad	45
8.	ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA.....	45
8.1.	Estructura organizacional.....	45
8.1.1.	Áreas Funcionales.....	45
8.1.2.	Diseño del Organigrama y Análisis de Cargos	46
8.2.	Estructura de personal	48
8.2.1.	Política de contratación.....	48

8.2.2.	Política Salarial	49
9.	PLAN ECONÓMICO.....	50
9.1.	Plan de inversiones.....	50
9.1.1.	Presupuesto de Inversión Fija	50
9.1.2.	Presupuesto de Capital de Trabajo.....	50
9.2.	Estructura de costos.....	51
9.3.	Punto de equilibrio	53
10.	PLAN FINANCIERO.....	54
10.1.	Análisis de la rentabilidad económica de la inversión (TIO 40%).....	54
10.1.1.	Valor presente neto (VPN).....	54
10.1.2.	Tasa interna de retorno (TIR).....	54
10.1.3.	Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	54
10.2.	Proyección de los estados financieros a 5 años	54
10.2.1.	Estado de resultados proyectado:	54
10.2.2.	Flujo de Caja Proyectado	55
10.2.3.	Balance proyectado	57
10.3.	Distribución de las Utilidades.....	58
11.	ASPECTOS DE LEGALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN.....	58
12.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	58

LISTA DE ILUSTRACIONES

Tabla 1. Presupuesto de mercadeo.....	37
Tabla 2. Presupuesto de ventas.....	37
Tabla 3. Salarios nómina.....	49
Tabla 4. Plan de inversión fija y su financiación.....	51
Tabla 5. Plan de créditos.....	51
Tabla 6. Consumo materia prima.....	51
Tabla 7. Presupuesto de compra materia prima.....	52
Tabla 8. Presupuesto mano de obra.....	52
Tabla 9. Costos Indirectos de fabricación.....	52
Tabla 10. Gastos de administración y ventas.....	53
Tabla 11. Estado de costos de producción proyectados.....	53
Tabla 12. Punto de equilibrio.....	53
Tabla 13. Ingresos.....	55
Tabla 14. Egresos.....	56
Tabla 15. Flujo de caja proyectado.....	56
Tabla 16. Balance general (Activos).....	57
Tabla 17. Balance General (Pasivo +Patrimonio).....	57

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Cronograma a Corto Plazo.....	18
Ilustración 2. Imagen Tangible	21
Ilustración 3 Landing de venta.....	21
Ilustración 4 Landing de venta dos	22
Ilustración 5. Landing de venta tres	22
Ilustración 6. Grabación de curso	23
Ilustración 7. Publicidad curso.....	23
Ilustración 8 DOFA.....	31
Ilustración 9. Precios Fijados	32
Ilustración 10 Estructura de distribución de cursos y herramientas	33
Ilustración 11. Estructura de distribución de asesorías	34
Ilustración 12. Post Billions	35
Ilustración 13. Tipo de post artículo	35
Ilustración 14. Tipo de Post Artículo dos	36
Ilustración 15. Ebook Gratis	36
Ilustración 16. Funnel de venta.....	40
Ilustración 17. Proceso de producción	42
Ilustración 18. Organigrama	46

GLOSARIO

Affiliate marketing: Es un modelo en el marketing para promocionar productos o servicios en donde se le paga una comisión en porcentaje o dinero a la persona que logro una venta, generalmente estos vendedores no pertenecen a la empresa.

Coworking: Son espacios compartidos tipo oficina donde emprendedores y freelancers alquilan escritorios individuales para trabajar

Email Marketing: Consiste en la realización de acciones publicitarias y de conversión a través de correos electrónicos.

Freelancer: Se le denomina a los trabajadores independientes.

Funnel de venta: Se le denomina al mapa de los procesos que conducen a la venta de un producto o servicio. Este término es usado más frecuentemente para temas online.

Inbound Marketing: Es una estrategia dentro del mundo del marketing que se caracteriza por enamorar al cliente en todas las etapas del proceso de venta, aportando valor para que el cliente no sienta que le están vendiendo algo sino más bien, que le están ayudando y dando más de lo que espera.

Landing Page: En español conocida como página de destino, es una pagina web usada para vender en línea, en donde su principal característica es que se diseña para atraer prospectos o convertir una venta.

Startup: Término referido a emprendimientos que están arrancando o llevan muy poco tiempo en el mercado.

RESUMEN

El proyecto “The Billion’s Secrets” consiste en crear una plataforma de educación virtual que, en un principio, tenga cursos de crecimiento personal, educación financiera, trading, ventas y marketing digital.

Luego de un proceso de mentoría con el área de emprendimiento de la Universidad Del Rosario, entendimos que si queríamos alcanzar cifras sustanciales teníamos que convertirnos en el “Netflix” de los cursos virtuales en estos temas. Es decir, no vender solamente nuestros cursos virtuales sino aceptar la entrada de profesores externos que tengan los cursos y contenido de valor ya creado, para así aumentar nuestro flujo de caja, reducir el tiempo de lanzamiento de los cursos y, por supuesto, reducir los costos de producción.

Todo esto será posible gracias a la comunidad “The Mentor Of The Billion” en redes sociales que hoy en día cuenta con más de 700.000 seguidores, que nos representan un alcance mensual mayor a 15’000.000 de personas, las cuales nos generan más de 700.000 interacciones al mes en las mismas redes sociales, teniendo meses en donde incluso superamos interacciones y alcances de revistas muy reconocidas como Dinero, Enter.co, Portafolio, Forbes México y Bloomberg Business en Estados Unidos.

Nuestros seguidores son el activo más valioso que tenemos y por eso el enfoque y la importancia que le daremos a lo largo del proyecto, ya que representa toda la columna vertebral del negocio en particular.

Palabras clave: cursos virtuales, emprendimiento, negocio, aula virtual, academia online, The Mentor Of The Billion, Marketing digital

ABSTRACT

The project "The Billion's Secrets" consists in creating a virtual education platform that, initially, has courses of personal growth, financial education, trading, sales and digital marketing.

After a mentoring process with the entrepreneurship area of Universidad del Rosario, we understood that if we wanted to achieve substantial figures we had to become the "Netflix" of the virtual courses on these topics. That is, not only sell our virtual courses but accept the entry of external professors who have the courses and value content already created, in order to increase our cash flow, reduce the time of launching the courses and, of course, reduce the production costs.

All of this will be possible, thanks to the community "The Mentor Of The Billion" in social media, that today has more than 700,000 followers, which represent a monthly reach of more than 15,000,000 people, which generate more than 700,000 interactions per month in the same social networks, taking months where we even overcome interactions and reach of well-known magazines such as Dinero, Enter.co, Portafolio, Forbes México and Bloomberg Business in the United States.

Our followers are the most valuable asset we have, that's why the focus and importance we will give throughout the project; since it represents the whole backbone of the business in particular.

Keywords: virtual courses, entrepreneurship, business, virtual classroom, online academy, The Mentor Of The Billion, Digital Marketing

1. INTRODUCCIÓN

El mundo de los negocios hoy en día se mueve de manera distinta, las personas buscan encontrar un verdadero valor a los productos y servicios que consumen. Además, la velocidad con la que avanza la tecnología hace que cada vez sea más fácil encontrar nuevos competidores. Por eso, hoy no basta simplemente con salir al mercado a vender un producto y luego esperar a que lleguen nuevos clientes solo con el “voz a voz”. Aunque esto es muy importante para las empresas, lo que realmente tenemos que hacer es explotar la tecnología para el beneficio de la compañía, y así tener ese “voz a voz” pero de manera exponencial y eso es lo que hacemos con “The Billion’s Secrets”: primero educamos con contenido gratuito y de valor a los seguidores de nuestra comunidad y luego, una vez el cliente percibe un valor excepcional, salimos al aire con un producto con valor comercial, incluso luego de la primera venta realizamos un seguimiento automatizado en donde seguimos aportando valor para que conciba en una re-compra. Todo esto de la mano del Inbound Marketing.

2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

2.1. Datos Generales de la empresa

La razón social de la empresa será, en un principio, “The Billion’s Secrets S.A.S”, ubicada bajo la clasificación del código CIU No. 8559 Otros tipos de educación. Esta clase comprende las actividades de enseñanza e instrucción especializada, generalmente para adultos, no asimilables a la educación de formación general clasificada en los grupos 851 (educación formal), la cual al ser un servicio digital exportado al exterior se encuentra exento de IVA¹.

Venderemos capacitaciones y cursos online para los seguidores de la comunidad “The Mentor Of The Billion” en redes sociales. Nos ubicaremos inicialmente en las instalaciones de HubBOG S.A.S en un espacio de coworking.

Según las proyecciones realizadas en el proyecto, “The Billion’s Secrets S.A.S” iniciará las operaciones en junio del 2017.

2.2. Antecedentes del proyecto

2.2.1.El emprendedor y/o equipo emprendedor

Jesús Mauricio Duarte Carrascal: soy estudiante de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad del Rosario, con experiencia y estudios independientes en digital

¹ - Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2013). Decreto Numero 2223 de 2013. Recuperado de <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos>

marketing strategy, inbound marketing, social media analytics, google analytics, affiliate marketing for business, email marketing, social media ads y neuromarketing.

Adicional a los cursos relacionados con marketing, también he tomado cursos para el levantamiento de capital en Startups y vehículos de inversión en HubBog. También fui beneficiario de un curso becado por el BID y XCALA llamado “Iniciativa Emprendedora II” en la IEEM, Escuela de Negocios de la Universidad de Montevideo.

Además, de esto, he trabajado como freelancer ayudando a la construcción, implementación y soporte de estrategias digitales en redes sociales de varias empresas, incluidos varios restaurantes, startups, influencers y artistas como Fonseca, Cali y el Dandee, Alejandro Annicharico. Adicional a esto, soy profesor en HubBOG, en donde enseñé los secretos para crecer en redes sociales de manera exponencial.

Mi motivación más grande es generar cambios en la forma de pensar de los jóvenes. Soy fundador de una comunidad de personas con hambre de éxito en redes sociales llamada "The Mentor Of The Billion" la cual adquirió más de 700.000 seguidores en menos de 2 años.

Participación en el negocio:

- Estrategia de marketing.
- Desarrollo de plataforma.
- Aporte de base de datos.
- Área comercial
- Soporte técnico plataforma

SHuman Talent: empresa dedicada a dar soporte en el proceso de selección de grandes compañías. Para este proyecto en específico serán los encargados de realizar la valoración de competencias para los seguidores y serán los creadores del contenido y producción audiovisual de los cursos.

Mediante herramientas de alta tecnología aplicadas por expertos profesionales en el tema, serán los encargados de ayudarle a la gente a entender su estilo de comportamiento, identificar las fortalezas de ese estilo o modificar las debilidades de este con el fin de satisfacer las necesidades de cada persona en particular. En ese orden de ideas,

Participación en el negocio:

- Herramienta de valoración de comportamiento y competencias
- Creación del contenido de los cursos
- Producción del contenido de los cursos
- Soporte técnico de cursos y herramientas

Además, se cuenta con un equipo de freelancers que se encargan de mantener algunas cosas funcionando:

- María Camila Blanco: escritora/curadora de artículos en nuestro blog www.MentorOfTheBillion.com
- Brayker Z.: Diseño gráfico
- EatMe Design: Mantenimiento sitio web.

2.2.2. Origen de la idea de negocio

La idea de “The Mentor Of The Billion” surgió hace aproximadamente 2 años, cuando después de trabajar muy duro en un proyecto donde crearía mi propia marca de vinos, me quedé estancado. Este estancamiento no fue debido a problemas con el proyecto, ya que éste estaba avanzando muy rápido y yo estaba trabajando incansablemente por concretar mis tareas. De un momento a otro, esa motivación e inspiración se empezó a ir; me sentía cansado y sofocado, no solo por el proyecto sino por la universidad también, llegó un punto en el que me sentía decaído, desgastado y sin fuerzas para continuar trabajando en él.

Un día, estaba en Facebook y vi una frase que decía: “todo el mundo cae, solo los mejores se levantan” era visualmente fea y ordinaria, tenía muchos girasoles caídos y uno mirando hacia arriba, acompañado de un arcoíris detrás, con un sol tan brillante que opacaba las letras, que por cierto parecían un letrero de Hello Kitty. Era una imagen fea, pero con un mensaje potente que para mí significó mucho en ese momento.

La frase me gustó tanto que decidí implantarle mi propio estilo, entonces diseñé una frase con una imagen lujosa detrás y la puse en mi muro de Facebook, ese mismo día vi que la compartieron 13 de mis amigos. Muchos de ellos la comentaron y otros me preguntaron que de dónde la había sacado. En ese momento no me di cuenta de lo que acababa de ocurrir, pero acababa de conseguir mis primeros 13 seguidores, la base de lo que hoy son más de 700.000 en redes sociales.

Fue así que nació “The Mentor Of The Billion”, una comunidad dedicada a todas aquellas personas que quieren alcanzar el éxito, en donde a diario los motivamos e inspiramos con nuestras frases y contenido motivacional.

La idea inicial era tener una comunidad muy grande para luego poder venderles productos o servicios afines a la marca. Empezamos con merchandising (gorras, camisetas y cuadernos), pero luego se fue complicando la logística, ya que la mayoría de las personas provenía de toda Latinoamérica. Aunque hicimos muchos envíos internacionales, decidimos continuar las operaciones solo en Colombia.

Mi sueño desde que empecé era crear cursos online y venderlos en todo el mundo para que la gente pudiera comprarlos y usarlos de una manera fácil y rápida. Para esto se decidió hacer un análisis profundo a cada uno de los mensajes y comentarios enviados por las personas, para descubrir cuáles eran sus verdaderas necesidades.

Principalmente se descubrieron 3 aspectos: el primero es que la mayoría de ellos necesita fortalecer ciertas áreas de su vida y aspectos personales que no los dejan crecer ni avanzar; el

segundo es que necesitan ayuda con sus negocios, ya que la mayoría está estancado en algún punto de ellos; y el tercero es que hay cierta cantidad de personas que está en un nivel superior, en donde cuentan con capital para empezar a invertir, pero no saben cómo ni en dónde (han sido trabajadores toda su vida y no tienen esa chispa emprendedora).

Por eso, inmediatamente se confirmó la idea de la plataforma de cursos virtuales, enfocada a que las personas pudieran superar sus debilidades, aumentar sus fortalezas y aprender ciertas disciplinas para alcanzar sus sueños. Con esto aprendimos que existían otras formas más rentables de monetizar la comunidad y que no incluían procesos logísticos en físico.

Fue más adelante que de casualidad conocí a unos emprendedores con una empresa llamada “Shuman Talent”, la cual tiene un área especializada para evaluar, dar soporte y desarrollar competencias profesionales en altos directivos. Cuando vi su trabajo y los cambios e impactos positivos que traen a las grandes cabezas de las más reconocidas organizaciones, decidí que quería generar ese mismo cambio positivo, pero a los seguidores de mi comunidad, a la gente del común, claramente a un precio razonable.

Fue así como dentro de “The Mentor Of The Billion” surgió el proyecto “**The Billion’s Secrets**”: una plataforma que partirá de un proceso evaluativo para cada persona y a partir de los resultados, obtendremos una descripción completa automatizada de ellos. Con esta información, un sistema automatizado le dirá qué cursos tiene que tomar para fortalecer ese aspecto de la vida que no lo deja avanzar. Igualmente, la gente podrá acceder a los cursos sin necesidad de hacer el examen.

2.3. Objetivos y cronograma

Objetivos a corto plazo, fueron planteados para el primer semestre del año 2017

a. Nivel operativo:

- Crear el funnel de compra y tener un funcionamiento automático de la página.
- Apertura de cuenta para recepción de pagos internacionales.
- Tener 3 cursos base en la plataforma.

b. Nivel de reconocimiento de marca:

- Tener una base de datos de correo electrónico mínima de 10.000 personas.
- Alimentar el blog con mínimo 50 artículos.
- Lograr llegar a los 800.000 seguidores en nuestra comunidad en redes sociales.

c. Ventas:

- Tener la herramienta lista y lanzarla a ventas.
- Crear la plataforma de la escuela virtual con medio de pagos incluida para ventas.

d. Legal:

- Registrar la marca en la Cámara de Comercio.
- Registrar la empresa.

Objetivos a largo plazo (3 años):

a. Nivel operativo:

- Tener más de 100 cursos en la plataforma operando de manera automática.

b. Nivel de reconocimiento de marca:

- Tener una base de correos mínima de 200.000 personas.
- Tener más de 500 artículos online.
- Llegar a los 2'000.000 de seguidores en redes sociales

c. Ventas:

- Lograr superar el millón de dólares en ventas.

d. Legal:

- Constituir la empresa en Delaware.

Ilustración 1.
Cronograma a Corto Plazo

objetivo	actividades	Semana																												
		marzo							abril							mayo							junio				julio			
Crear el funnel de compra y tener un...	creación de landing page	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
	integración plataforma de email marketing																													
	integración método de pago																													
	integración de la herr. a con la plataforma																													
	integración de los cursos con la plataforma																													
	autorespondedor																													
	apertura de cuenta paypal	Creación de cuenta Paypal																												
	apertura de cuenta paypal	Creación de cuenta PayPal																												
	apertura de cuenta paypal	vinculación de cuenta davivienda con Paypal																												
	Tener 3 cursos base en la plataforma.	Revisión de scripts 3 cursos																												
Grabación de curso 1																														
Edición de video y sonido del curso 1																														
montaje de curso 1																														
Grabación de curso 2																														
Edición de video y sonido del curso 2																														
montaje de curso 2																														
Grabación de curso 3																														
Edición de video y sonido del curso 3																														
montaje de curso 3																														
base de datos de de 10.000 personas.	Recolección de correos con ebook gratis																													
	post alumnos a suscribirse																													
	artículo por semana																													
	pauta paga																													
	post de frases																													
	- Tener la herramienta lista y lanzarla a venta	creación de herramienta																												
	Manual para entender la herramienta																													
	subir a plataforma																													
	pauta paga de apoyo																													
	crear plataforma marketplace	adquirir aplicativo web																												
montar y customizar la academia																														
pauta paga de apoyo																														
influenciadores - afiliados																														
Registrar la Marca en cámara de comercio.	solicitar asesoría previa																													
Registrar la empresa.	solicitar registro																													
Registrar la empresa.	solicitar asesoría previa																													
Registrar la empresa.	registro																													

Fuente: Elaboración Propia

3. CONCEPTO DE NEGOCIO

3.1. Concepto de Negocio (Propuesta de valor)

Potenciar las fortalezas y reducir las debilidades de las personas, específicamente a los seguidores de la comunidad “The Mentor Of The Billion”: ayudarlos a conocerse a sí mismos para que puedan modificar aspectos negativos de su vida y alcanzar el éxito en todos los ámbitos de esta.

3.2. Modelo de Negocio

Mediante una plataforma virtual, se pretende presentar una herramienta en línea (actualmente ya desarrollada) que analice estructuradamente los estilos de comportamiento de cada individuo.

Esta herramienta arroja 40 páginas en PDF de información profunda acerca del comportamiento de cada individuo frente a la sociedad y cuando actúa en solitario, nos muestra un análisis de competencias blandas en donde podemos identificar las fortalezas y debilidades de cada persona. Cada resultado será soportado por videos de apoyo que ayudarán a entender esta herramienta. Adicionalmente, gracias a un algoritmo que facilita la comprensión de los resultados, la misma plataforma le sugerirá los posibles cursos que la persona debería tomar para fortalecer estas debilidades.

Actualmente contamos con el script de 18 cursos virtuales, los cuales contienen temáticas de personalidades exitosas.

La forma de recaudación será la siguiente:

Un pago online por cada vez que se realice el test de la herramienta, el cual incluye 2 cursos gratuitos para iniciar a corregir los estilos de comportamiento.

- Pago individual-vitalicio por cada curso tomado.

- Pago con descuento 3x2.
- Acceso Premium.
- Modalidad paquete empresarial.
- Pago individual por asesoría personalizada y apoyo en tiempo real.

3.3. Orientación Estratégica

3.3.1. Propósito

Ayudar a las personas a alcanzar el éxito superando sus miedos y debilidades.

3.3.2. Meta

Impactar positivamente a millones de personas para que estas logren alcanzar sus sueños.

3.3.3. Filosofía orientadora

- Garantizar el progreso en la vida de todos nuestros clientes.
- Vender cursos de excelente calidad.
- Trascender en el tiempo e ir siempre adelante con la innovación.

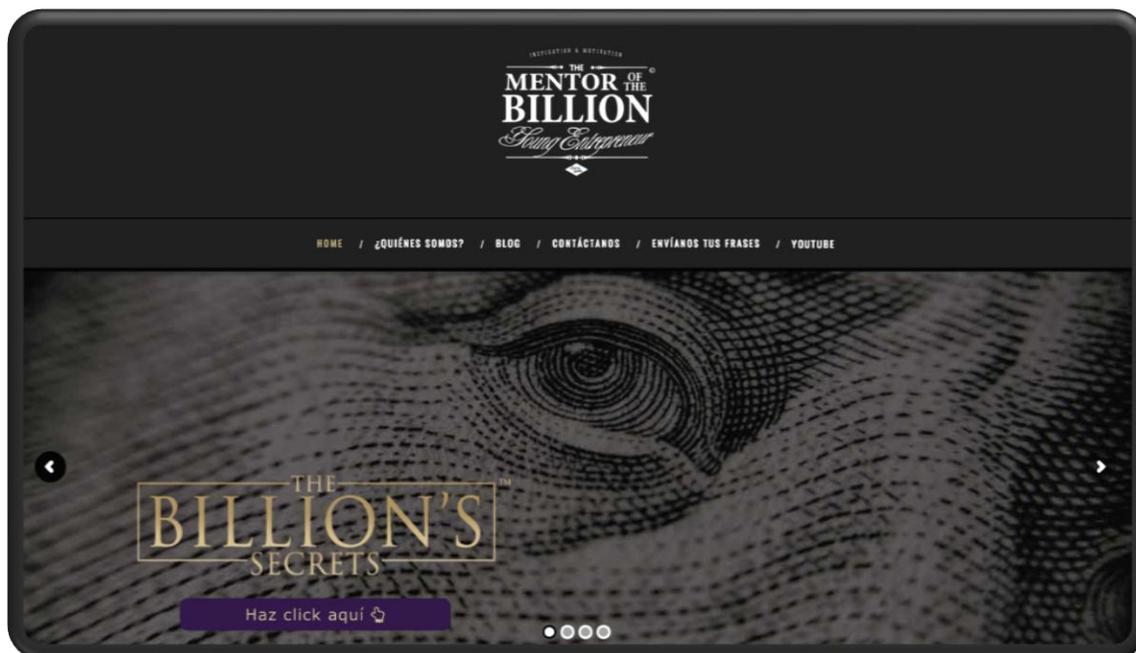
3.3.4. Imagen Tangible

Ilustración 2.
Imagen Tangible



Fuente Elaboración propia

Ilustración 3
Landing de venta



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 4
Landing de venta dos

PRECIO PREVENTA
~~\$99~~
\$25
POR CURSO*

- ✓ 1 CURSO
- ✓ Acceso de por vida
- ✓ 15 Domains

VER LOS CURSOS

PRECIO LANZAMIENTO
\$125
~~\$397~~
PAQUETE PIONERO

- ✓ 1 Diagnóstico de comportamiento
- ✓ Ebook Personalizado para la gestión del cambio
- ✓ 2 Cursos de la sección preventa*
- ✓ Curso explicativo de

PRECIO LANZAMIENTO
\$99
~~\$199~~
HERRAMIENTA VALORACIÓN DE COMPETENCIAS*

- ✓ 1 Diagnóstico de comportamiento
- ✓ Ebook Personalizado para la gestión del cambio
- ✓ Curso explicativo de la herramienta

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 5.
Landing de venta tres

HOME / QUIÉNES SOMOS? / BLOG / CONTACTAROS / ENVIÁNDOS TUS FRASES / YOUTUBE

Nuestros cursos aún no están al aire pero puedes comprarlos en pre-venta por un exclusivo precio de lanzamiento.

Curso: Ingredientes secretos para crecer en Instagram con éxito

En este curso aprenderás los secretos que llevaron la cuenta @MentorOfTheBillion a superar los 300.000 seguidores en muy poco tiempo (ver más...)

\$45 \$99

PRE-VENTA

Curso: Técnicas para persuadir una venta

En este curso te enseñamos junto a nuestros expertos de Shuman Talent a crear un verdadero guerrero de las ventas dentro de ti (ver más...)

\$45 \$99

PRE-VENTA

Curso: Etiqueta en los negocios

en este curso dictado por María Paula Camacho te enseñamos cómo convertirte en el James Bond de los negocios

\$45 \$99

PRE-VENTA

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 6.
Grabación de curso



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 7.
Publicidad curso



Fuente: Elaboración propia

4. PRODUCTO O SERVICIO

Principalmente venderemos 3 servicios online:

a- Herramienta de valoración de competencias:

Esta herramienta es la cabeza de todo el programa de entrenamiento. Como se explicó anteriormente, es básicamente un test psicológico que revela ciertos comportamientos, actitudes, carácter y competencias que tiene la persona que lo realice (cómo actúa en privado y frente a la sociedad).

Al hacer el test, conoceremos a la persona incluso más de lo que su misma madre lo haría, ya que esta herramienta, gracias a un algoritmo, nos arroja 40 páginas de pura información acerca del comportamiento de la persona.

Todo el sistema estará automatizado, por ende, apenas la persona finalice su test, en menos de 24 horas, recibirá una notificación para que ingrese a una plataforma en donde encontrará los resultados de su prueba, además una guía en videos para entender cada gráfica e información del texto.

Al final del análisis, se le indicará a la persona cuales cursos debería tomar para fortalecer esas debilidades que le aparecieron en el test, de los cuales dos vienen incluidos con la compra de la herramienta. El propósito de esto es ligar ambos servicios y enganchar al cliente con la compra de más cursos, cuando éste realice los dos cursos que vienen incluidos.

Esta herramienta actualmente es usada por SHuman Talent, únicamente con el propósito de identificar y gestionar adecuadamente las competencias y el potencial de los líderes de grandes organizaciones. Con este proyecto lo que buscamos es poder acercar esta potente herramienta a la gente del común y acercarla a los secretos del billón.

b- Cursos Online:

Los cursos online son un complemento de la herramienta anterior, con estos se busca fortalecer esas áreas débiles que arrojó el algoritmo.

En un principio, los cursos están pensados para las competencias, algunos de ellos son: aprenda a perder el miedo, aprenda a hablar en público, supere crisis emocionales, aprenda a vender, aprenda a aprender, entre otros.

Como gancho adicional, tendremos los cursos para la consolidación de la riqueza, todos aquellos que fortalezcan las competencias duras. Se podrán encontrar cursos acerca de inversiones en opciones binarias, emprendimiento, finanzas personales, marketing, entre otros.

También contaremos con **Cursos de Afiliados** que serán profesores expertos en temas específicos que ya tengan cursos previamente grabados, los cuales nos dejarán subir sus cursos a cambio de un 30% de comisión por venta para ellos.

a. Asesoría personalizada:

Este servicio Premium se ofrecerá a aquellas personas que deseen una retroalimentación del servicio 1 con uno de nuestros coaches especializado en el entendimiento de la herramienta. La asesoría se cobrará por horas y el estudiante podrá tener una conversación abierta y certera acerca de los puntos que él o ella quiera tratar. La conversación se hará vía Skype.

5. ANÁLISIS DEL MERCADO

5.1. Descripción del entorno de negocios

El mercado de los cursos online es muy amplio. Existe un gran número de competidores en el sector, uno de ellos grande como por ejemplo Udemy, que es una plataforma que cuenta con 12 millones de estudiantes en el mundo y que maneja temáticas de todo tipo, incluso “gurús o influencers” que también venden cursos online y que compiten directamente con nosotros: tai lopez (1'200.000 usuarios), invertir mejor (460.000 suscriptores de YouTube), o Exitoxminuto (1.100 estudiantes inscritos).

Hoy en día es tan fácil vender un curso online que cualquier persona puede hacerlo, por eso siempre en el entorno de negocios, las personas de influencia o las empresas que invierten millones de dólares en publicidad son las que realmente llegan a tener un éxito significativo en este sector y logran sobresalir.

5.2.Descripción del mercado (situación del mercado)

5.2.1. Tamaño del Mercado y Segmento objetivo

Como el segmento objetivo es principalmente el de los seguidores de “The Mentor of The Billion”, se describirá brevemente las características de la comunidad actual.

- **Tamaño:** 700.000 personas + crecimiento mensual de +10.000
- **Ubicación geográfica:**
 - México: 46%
 - Colombia: 13%
 - Estados Unidos: 5%
 - Venezuela: 4%
- Otros países latinoamericanos y europeos: 32%
- **Intereses:** emprendimiento, motivación, negocios, inversiones, éxito,
- **Edad:** 18-44 años
- **Sexo:** 37% mujeres – 63% Hombres

- **Nivel de formación:** 14% escuela secundaria, 81% universidad, 6% postgrado
- **Cargos laborales:** gestión, ventas, administrativo, Producción, Operaciones comerciales y financieras, Comunidad y servicios sociales, Preparación y servicios de alimentos, Computación y matemáticas

5.2.2. Necesidades

Necesidad de alcanzar el éxito,

Necesidad de encontrar independencia financiera.

Necesidad de sobresalir ante los demás.

5.3. Análisis de la Competencia

Nuestra principal competencia no son las academias virtuales en general, para nosotros representa mayor riesgo la entrada de competidores con páginas similares a la nuestra. Cuando empezamos hace dos años solo existíamos 3 páginas reconocidas en español que hacíamos esto. Hoy en día, debido a la falta de barreras de entrada, son más de 100 páginas similares, de las cuales algunas también vienen creciendo a ritmos exponenciales.

En ese orden de ideas los principales competidores son:

a. SEGUIDORES EN FACEBOOK:

- Joven de un millón: 60.000
- Ideas de inversión: 30.000
- Motivación inspiración y liderazgo: 2'700.000
- Mentes millonarias v1 : 1'600.000
- Mentes billonarias: 130.000
- Club de empresarios: 117.000

- Escuela de vida: 142.000
- Empresando: 380.000
- Universidad de millonarios: 65000
- Millonarios en línea 80.000
- Escuela para ricos: 64.470
- Mentalidad millonaria: 675.000
- 3mprendimiento: 34.000
- Secretos Millonarios: 240.000
- El Carbón que se transformó en diamante: 125.000
- Invertir para ganar: 70.000
- Billonarios: 30.000
- Mentos millonarios V2: 900.000
- El poder de los negocios: 240.000
- Crecer para el éxito: 170.000
- Legión de empresarios: 100.000

b. EN INSTAGRAM:

- Secretos millonarios: 300.000
- Club de empresarios: 330.000
- Mentos millonarias: 1'000.000
- Actitud millonaria: 443.000
- Rey de los negocios: 115.000
- El mundo de los millones: 100.000
- Líderes del futuro: 70.000
- Alfa billion: 70.000

c. YOUTUBE:

- Invertir Mejor: 460.000
- Jurgen Klaric: 160.000
- Embajadores de éxito: 490.000
- Exitoxminuto: 23.000

- Bialab: 230.000
- Solo para inteligentes: 30.000
- Libros para emprendedores: 11.000
- El poder de la excelencia: 20.000
- Turbo coaching 113.000
- Ismael Cala: 40.000

Se puede observar que la competencia más fuerte para la página proviene de fuentes de Instagram y Facebook, sin embargo, la calidad de las imágenes, las frases y los comentarios adicionales, son características que han ayudado a “The Mentor Of The Billion” en su posicionamiento. Algunas páginas de la competencia aún manejan un estilo menos sofisticado y no se preocupan por la calidad de sus posts.

Al analizar la oferta de cursos online, el seguimiento al estudiante y la metodología de la enseñanza son los factores más importantes. Los estudiantes pueden impartir cursos desde administración y gestión de empresas, que ofrecen una visión transversal de la empresa, hasta planes de gestión de ventas o transformación digital del negocio, para aquellos que busquen una mayor especialización.

Esta sección identificará cuál es la competencia directa, empresas que venden el mismo servicio o un servicio similar y si hay algún competidor directo que sea importante tener en cuenta. Algunos de estos son:

- Negocios y Emprendimiento:

<http://www.negociosyemprendimiento.org/2011/10/cursos-virtuales-para-emprendedores.html>

- Politécnico de Colombia:

http://politecnicodecolombia.edu.co/diplomados-virtuales-gratis.html?gclid=CjwKEAajw7aiwBRCPgdu70arX70wSJADK6iDDroB1-Jl-LVm2mxYdx8CbVoa0RcU9VURAbf4J2L9EBRoCLoDw_wcB

- Emprendices:
<http://www.emprendices.co/cursos-gratis-sobre-marketing-y-ventas/>

- Cursos de negocios 100 (México):
<http://www.100cursosnegocios.com/>

- Éxito x minuto:
<http://exitoxminuto.com>

- David Cantone:
<http://davidcantone.com>

- Udemy:
<http://udemy.com>

La dificultad o facilidad de entrada de nuevos competidores, estará condicionada por una serie de factores intrínsecos al sector. Las barreras de entrada para cada empresa, o las acciones individuales de operar en el sector, determinarán las acciones competitivas de cada empresa.

En términos de competencia, podemos observar que las otras páginas web, a diferencia de “The Mentor Of The Billion”, ofrecen más servicios en términos de programas de aprendizaje. También son empresas que tienen una mayor trayectoria y reconocimiento en el mercado.

5.4.Análisis DOFA

Ilustración 8

DOFA

fortalezas		debilidades	
1	buen posicionamiento de marca	1	débil planificación financiera
2	capacidad de adaptación al cambio	2	lealtad de clientes
3	buena relación con los demás medios	3	portafolio de productos
4	blog propio	4	capacidad de grandes inversiones
5	canal de youtube propio		
6	capacidad de movilidad		
7	bajo costo de adquisición de cliente		
8	tecnología de punta		
9	compromiso del personal		
10	calificación del personal		
11	alta capacidad de innovación		
Oportunidades		Amenazas	
1	avances en la tecnología	1	no hay fidelidad a las páginas
2	compras en base a necesidades	2	entrada constante de competidores
3	emprendimiento, coaching e inversiones en tendencia	3	no hay barreras de entrada solidas
4	variedades de temas para abordar	4	amplia competencia
5	producción a bajo costo	5	posible aumento arancelario

Fuente: Elaboración Propia

6. ESTRATEGIA DE MERCADEO

6.1. Mezcla de Mercadeo

6.1.1. Producto/Servicio

Principalmente venderemos tres servicios online los cuales mencionamos en el punto 3.0.

6.1.2. Precio (determinado costo por usuario)

El precio fue fijado a partir de un análisis a de precios en diferentes plataformas, adicionalmente justificado con nuestros costos más adelante en el flujo de caja proyectado.

Ilustración 9.

Precios Fijados

	precio unitario en dólares			
(a) Herramienta comp.	\$ 99,00	Año 1	a)	\$ 111,24
(b) Cursos V.Afil	\$ 45,00		b)	\$ 50,56
(c) Cursos Virtuales	\$ 45,00		c)	\$ 202,25
(d) Asesorias pers.	\$ 180,00			
a)	\$ 104,94	Año 2	a)	\$ 117,91
b)	\$ 47,70		b)	\$ 53,60
c)	\$ 190,80		c)	\$ 214,38
			a)	\$ 124,99
			b)	\$ 56,81
			c)	\$ 227,25

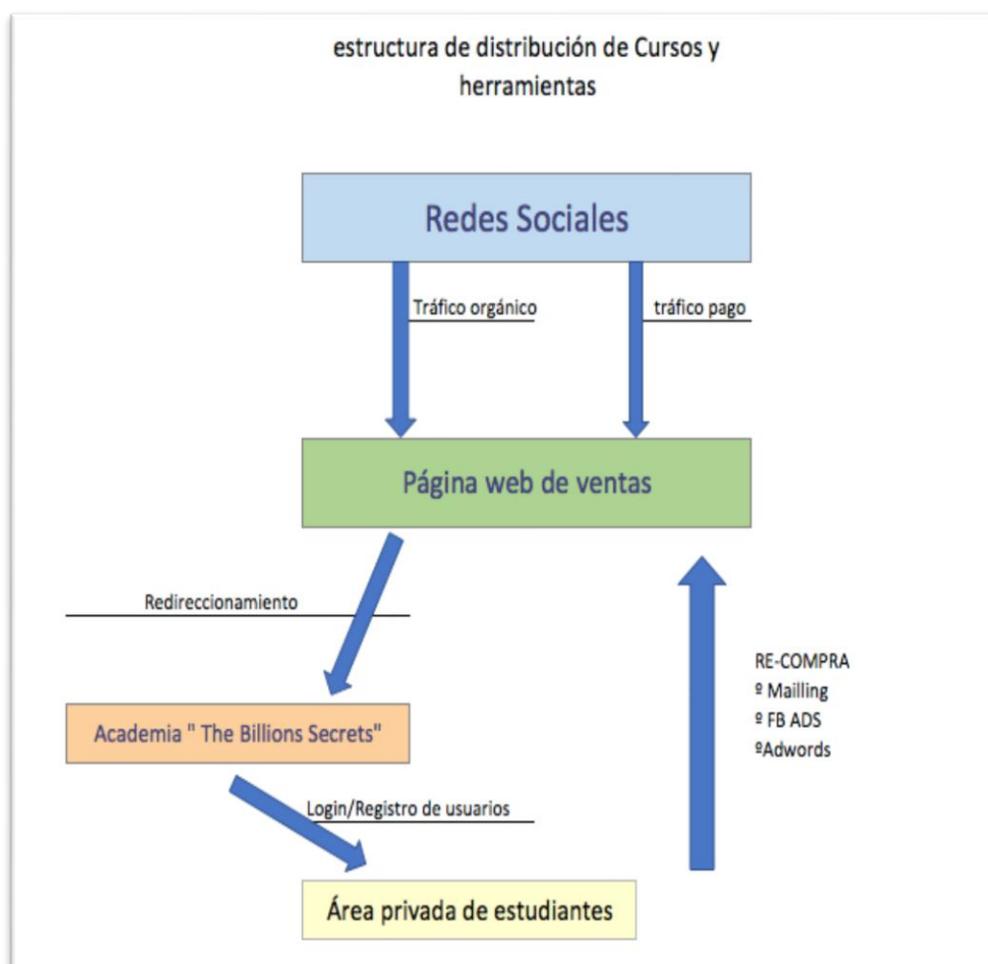
Fuente: Elaboración propia

6.1.3. Distribución

Los cursos se venderán a través de la página oficial de “The Mentor Of The Billion”, en una sección llamada “The Billion’s Secrets”. Allí las personas podrán comprar cada curso o herramienta y tener acceso inmediato a ellos. Igualmente, para las llamadas de asesorías, las personas tendrán que pagar primero y agendar una llamada con el asesor disponible. Todo se manejará online.

Ilustración 10

Estructura de distribución de cursos y herramientas



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 11.
Estructura de distribución de asesorías



Fuente: Elaboración propia

6.1.4. Comunicación

Los principales canales de comunicación para vender la herramienta serán:

- a. Página web oficial – www.MentorOfTheBillion.com (tráfico promedio diario 2.000 personas)
- b. Cuenta de Instagram: @MentorOfTheBillion (300.000 Seguidores)
- c. Fan Page de Facebook: The Mentor Of The Billion (430.000 seguidores)
- d. Canal De YouTube: The Mentor Of The Billion (6.000) seguidores
- e. Cuentas aliadas: Secretos millonarios – Club de empresarios (600.000 seguidores)
- f. Facebook Ads (Inversión para 20`000.000 de personas)
- g. Influencers (Inversión para 5`000.000 de personas).

Se implementarán estrategias de *Inbound Marketing* en donde se aportará mucho contenido gratuito para enganchar a las personas, y por medio de las redes sociales, *mailling* y *remarketing* se promocionarán los cursos a continuación algunos ejemplos de las piezas de comunicación:

Características: Las piezas siempre tienen tonos oscuros con letras doradas o blancas, reflejando siempre un ambiente inspirador, empresarial y con clase.

Ilustración 12.

Post Billions



Fuente: Elaboración propia

Los artículos se promueven mediante posts con una foto alusiva al título del artículo. En Facebook los posts se suben con el link directo del artículo y en Instagram se invita a leerlo haciendo clic en el perfil de la biografía.

Ilustración 13.

Tipo de post artículo



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 14.

Tipo de Post Artículo dos



Fuente: Elaboración propia

Para alimentar la comunidad se realizarán e-books gratuitos que serán enviados por correo electrónico a todos los que están inscritos en la base de datos o que se quieran inscribir.

Ilustración 15.

Ebook Gratis



Fuente: Elaboración propia

6.2. Presupuesto de mercadeo

El presupuesto de mercadeo corresponde al primer año:

Tabla 1.
Presupuesto de mercadeo

#	medio	características	formato	costo por mil	Imp.	cantidad de impresiones x mil	costo total impresiones	impresiones totales
1	Facebook	Promocional	video	2700	1000	10000	\$27.000.000	10.000.000
2	Facebook	Link con imagen	imagen	1980	1000	5000	\$ 9.900.000	5.000.000
3	Facebook	Link me gusta	me gusta	2910	1000	5000	\$14.550.000	5.000.000
4	Influencers	Posts en redes	video	5000	1000	5000	\$25.000.000	5.000.000
total							\$76.450.000	25.000.000

*Se aumentará 5% anual el presupuesto de Marketing

Fuente: Elaboración propia

6.3. Objetivos comerciales y Estimaciones de ventas

Tabla 2.
Presupuesto de ventas

Año	Producto	Unidades	PV / COP	Valor total	precio unitario en dólares
1	herramientas comp.	2.000	287.100	574.200.000	\$ 99,00
	cursos virtuales de afiliados	2.000	130.500	261.000.000	\$ 45,00
	cursos virtuales	10.000	130.500	1.305.000.000	\$ 45,00
	Asesorías pers.	400	522.000	208.800.000	\$ 180,00
	transacciones	14.400	ventas	2.088.000.000	
2	herramientas comp.	2.160	304.326	657.344.160	\$ 104,94
	cursos virtuales de afiliados	2.300	138.330	318.159.000	\$ 47,70
	cursos virtuales	11.500	138.330	1.590.795.000	\$ 47,70
	Asesorías pers.	432	553.320	239.034.240	\$ 190,80
	transacciones	16.392	ventas	2.487.173.400	
3	herramientas comp.	2.333	322.586	752.527.594	\$ 111,24
	cursos virtuales de afiliados	2.645	146.630	387.835.821	\$ 50,56
	cursos virtuales	13.225	146.630	1.939.179.105	\$ 50,56
	Asesorías pers.	497	586.519	291.382.739	\$ 202,25
	transacciones	18.700	ventas	2.983.089.438	
4	herramientas comp.	2.566	341.941	877.447.175	\$ 117,91
	cursos virtuales de afiliados	3.042	155.428	472.771.866	\$ 53,60
	cursos virtuales	15.209	155.428	2.363.859.329	\$ 53,60
	Asesorías pers.	546	621.710	339.752.273	\$ 214,38
	transacciones	21.363	ventas	3.581.058.777	
5	herramientas comp.	2.951	362.457	1.069.608.106	\$ 124,99
	cursos virtuales de afiliados	3.498	164.753	576.308.904	\$ 56,81
	cursos virtuales	17.490	164.753	2.881.544.322	\$ 56,81
	Asesorías pers.	628	659.013	414.158.021	\$ 227,25
	transacciones	24.568	ventas	4.365.310.649	

Fuente: Elaboración propia

7. ESTRATEGIA OPERATIVA

7.1. Descripción técnica de productos y/o servicios

a. Herramienta de valoración de competencias (test):

Esta herramienta es un test psicológico adquirido por licencia de uso, que revela comportamientos, actitudes, carácter y competencias que tiene la persona que lo realice (cómo actúa en privado y frente a la sociedad).

Mediante a un algoritmo realizado por psicólogos en Estados Unidos, los estudios del test revelan 40 páginas de información acerca del comportamiento del individuo que la realice. Todo el sistema estará automatizado, por ende, apenas la persona finalice su test, en menos de 24 horas recibirá una notificación para que ingrese a una plataforma en donde encontrará los resultados de su prueba,

Se tendrá en la plataforma una guía en videos para entender cada gráfica e información del texto.

Al final del análisis, se le indicará a la persona cuales cursos debería tomar para fortalecer esas debilidades que le aparecieron en el test, de los cuales 2 vienen incluidos con la compra de la herramienta.

b. Cursos Online:

Los cursos online son un complemento de la herramienta anterior y además, cursos para fortalecer competencias duras. Con estos se busca fortalecer esas áreas débiles que arrojó el algoritmo.

Los cursos tendrán una duración promedio de 3 horas, las cuales estarán repartidas en pequeños videos de 5 minutos aproximadamente y son secciones especiales

20 cursos del primer año:

1. Aprenda a perder el miedo.
2. Aprenda a hablar en público.
3. Aprenda a superar crisis emocionales.
4. Aprenda a vender.
5. Aprenda a aprender.
6. Duplica tu productividad y gestiona tu tiempo.
7. Aprende a Cuidar tus finanzas personales.
8. Desarrolle su Liderazgo.
9. Desarrolle su influencia
10. Aprenda a comunicarse asertivamente
11. Aumenta tu autoestima
12. Vence la timidez y la fobia social
13. Desarrolla el poder de la actitud positiva
14. Imagen personal
15. Imagen de negocios
16. Eliminación de estrés y ansiedad
17. Curso de inversiones para principiantes.
18. Curso de Inversiones intermedio
19. Curso de inversiones avanzado
20. Curso de marketing digital para ventas en redes sociales

El gancho adicional serán los cursos para la consolidación de la riqueza, todos aquellos que fortalezcan las competencias duras. Estos serán muy pocos, en principio, porque lo que buscamos es probar el mercado a ver si funcionan.

c. Asesoría personalizada:

Servicio Premium se ofrecerá a aquellas personas que deseen una retroalimentación del servicio 1 con uno de nuestros coaches especializados en el entendimiento de la herramienta.

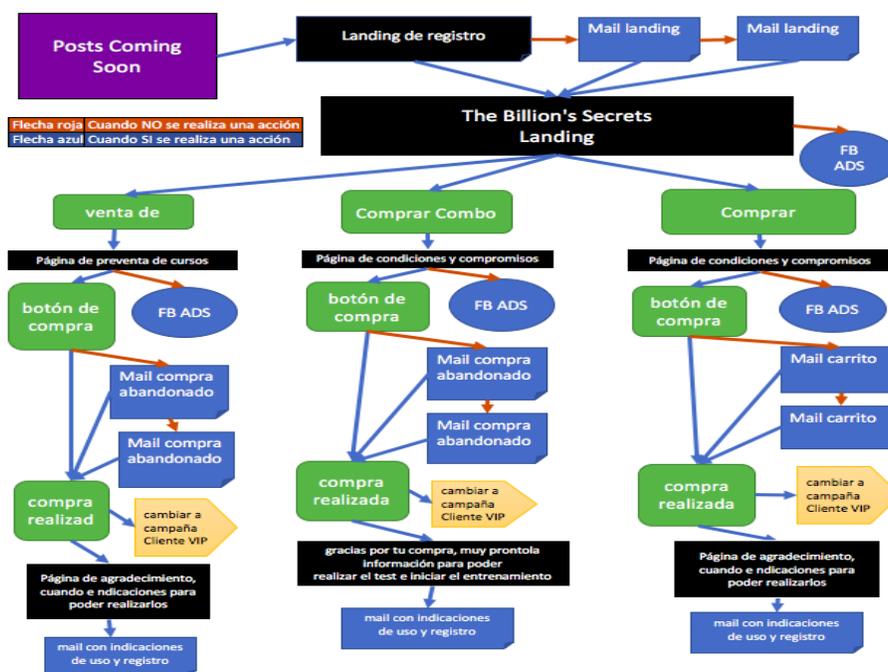
Este servicio se ofrecerá por medio de Skype, mediante una cita programada y el coach le explicará paso por paso, cuáles son los aspectos relevantes de cada punto del test.

7.2. Procesos

- a. **Proceso de venta:** Nuestro proceso de venta es el más complejo de todos y es el centro de todo. Es automatizado y a su vez hace el 95% del trabajo, lo cual nos ayuda a reducir costos operativos y a aumentar ventas. A continuación, una imagen del proceso, seguido de la explicación de este.

Ilustración 16.

Funnel de venta



Fuente: Elaboración propia

Para entender el proceso de venta en la gráfica, primero nos situamos en el cuadro morado, ya que ahí es donde todo empieza (post que se hace en las redes sociales). Allí lleva a un link donde la gente se registra y con esto logramos no solo tener sus datos personales, sino que en su computadora se añade una cookie (rastreador que sirve para hacer re-marketing con publicidad de Facebook, Adwords e incluso mailling) la cual nos permite saber qué personas abandonaron el proceso y en qué parte lo hicieron.

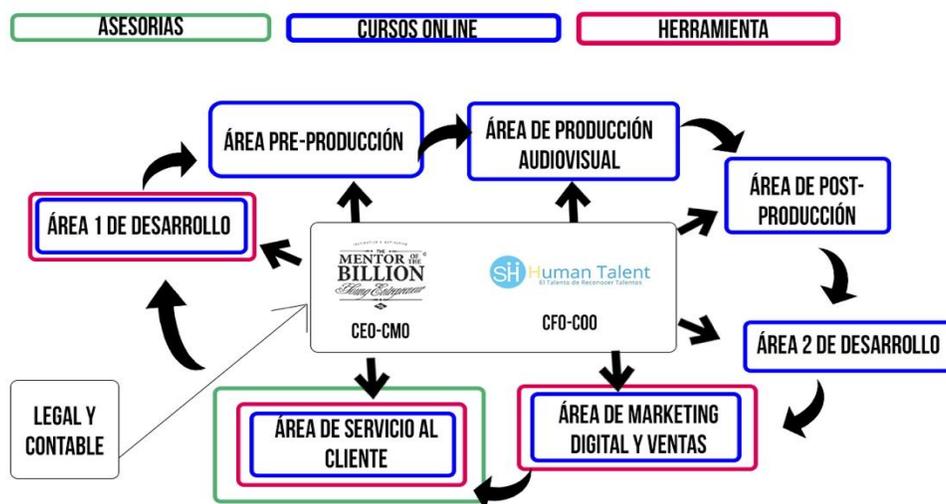
Con esto, seguimos con nuestra campaña de Inbound Marketing en donde el siguiente paso es que, mediante una serie de correos electrónicos y publicidad en redes sociales, se le invita al suscriptor a visitar nuestro landing page “The Billion’s Secrets” (donde está toda la información y los productos). Más adelante, dependiendo la acción que tome el usuario, se le conduce por una serie de pasos y caminos que terminan en una compra y un instructivo. Las flechas rojas indican cuándo un paso no se cumple y toma determinada acción para volverlo a llevar por el camino de la compra.

Cuando el cliente compra, se le añade a una campaña llamada Cliente VIP en donde se le envía información a su correo electrónico acerca de otros cursos que debería tomar, información gratuita de valor y, por supuesto, se le hace re-marketing en redes sociales para generar recompra.

b. Procesos de Producción:

Nuestro proceso de producción va de la mano con el organigrama, ya que nuestro sistema integra a las personas con los procesos.

Ilustración 17.

Proceso de producción

Fuente: Elaboración propia

7.3. Localización y tamaño de la empresa

Mínimo: 4 empleados tiempo completo y 2 freelancers (incluyendo al contador y al abogado).

Uno de nuestros objetivos es poder ser una empresa móvil, por si los cambios políticos o económicos nos llegaran a afectar en algún momento. Por ende, nuestro primer año estaremos en la ciudad de Bogotá, en un espacio de coworking llamado HubBog en donde alquilaremos 4 puestos de trabajo (Calle 98 con Cra 19).

Cada puesto tiene un costo de \$445.000, el cual incluye todos los servicios requeridos (internet, agua, luz, cafetería). También incluye salas pequeñas de conferencia, espacios de descanso y salas de reuniones. Además, es un espacio adecuado para relacionarnos con otros emprendedores y desarrolladores.

Para la grabación de los cursos se contará con la empresa de EatMe Design que también se encarga de la parte digital y desarrollo, por lo cual no necesitaremos estudio de grabación ni equipos propios, en principio.

7.4.Distribución de planta

(No aplica en este emprendimiento)

7.5.Identificación de necesidades de maquinaria y equipos

Mientras arranca la plataforma se iniciarán las operaciones desde la página oficial de “The Mentor Of The Billion”, la cual tiene capacidad para recibir 30.000 usuarios al día. Igualmente, los cursos se alojarán en Teachable.com, página que cuenta con una sección especializada para profesores en donde el costo de alojamiento es de \$99 USD mensuales, con un costo transaccional de 2.9% + 0,30c USD por curso vendido, en donde podemos alojar todos los cursos y estudiantes que queramos.

En cuanto a la grabación de los cursos, como ya se mencionó en el punto anterior, el equipo de EatMe Design se encargará de la parte de producción y postproducción por lo cual no requeriremos equipos de audio y video,

Los requerimientos en equipos son los siguientes:

Tabla 6.
Inversión en tecnología

descripción	cantidad	precio	total
iMAC 27" / 3.3QC / 8GB / 2TB FD / M395 Edición de video	1	\$ 7.232.649	\$ 7.232.649
iMAC 21.5" / 1.6DC / 8GB / 1TB / (asesor)	1	\$ 2.982.649	\$ 2.982.649
MacBook Air 13.3"/1.6GHZ/8GB/128G B (CFO-CEO)	2	\$ 2.387.649	\$ 4.775.298
MacBook Pro Retina 15.4"/2.5GHZ/16GB/512 GB (CTO)	1	\$ 6.263.649	\$ 6.263.649
		total	\$ 21.254.245

Fuente: Elaboración propia

7.6. Programa de producción

La herramienta para la valoración de competencias actualmente ya está desarrollada y Shuman Talent la adquirió mediante franquicia para poder venderla por medio de licencias.

Para la producción de los cursos, inicialmente contamos con 15 scripts ya desarrollados, que SHuman Talent actualmente dicta en forma de taller presencial en las empresas. Nuestro objetivo es grabar 20 en el primer año. Para ello, contamos con la participación de un presentador del curso el cual será Juan Sebastián Quintero (influencer y miembro activo de la comunidad). Además, contaremos con la ayuda de EatMe Design, que es una productora de cine que nos colaborará con el arte en las escenas y la grabación de ellas.

Por otro lado, tenemos un programa de afiliados en donde venderemos cursos de terceros (previamente aprobados) y giramos una comisión de venta a los creadores. Esto nos ayuda a quitar de encima la carga de producción y eliminar costos y largos procesos a la hora de producir los cursos.

7.7. Plan de Compras e inventarios

El único inventario que manejamos nosotros son las licencias de la herramienta, por ende, pensamos comprar 200 licencias inicialmente para iniciar operaciones (\$34'000.000 COP). Luego de esto, no será necesario hacer compras de licencias anticipadas, en tanto que manejaremos una cuenta específica para la compra de licencias y cada vez que un cliente compre una, automáticamente se debitará de nuestra cuenta.

Para los cursos no necesitamos inventario, puesto que se suben una sola vez y lo pueden ver muchas personas por tiempo indefinido.

7.8. Gestión de Calidad

Nuestro proceso para la identificación de la calidad de nuestra herramienta y nuestros cursos será principalmente mediante un sistema de Reviews, en donde por medio de una calificación en estrellas las personas, podrán dejar sus inquietudes y comentarios acerca de nuestros servicios.

Esto nos ayudará a revisar constantemente la calidad de nuestros contenidos y en la forma en que se presenta.

8. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA

8.1. Estructura organizacional

8.1.1. Áreas Funcionales

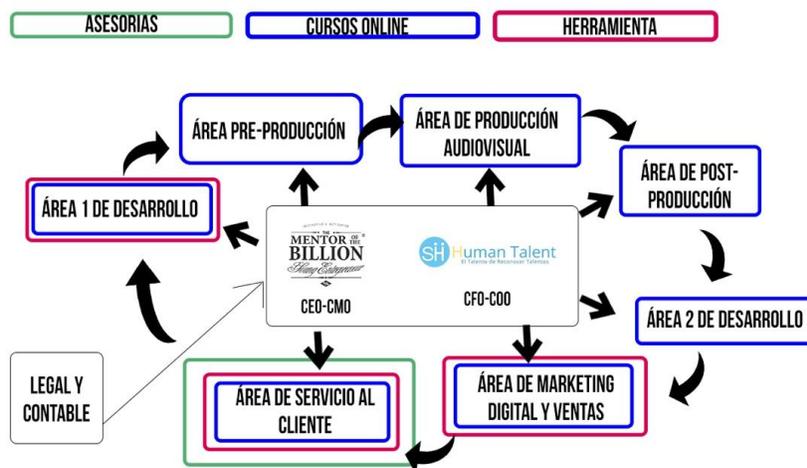
Se encuentran:

- **Área pre producción:** En esta área es donde se piensa el contenido que tendrán los cursos, el material entregado o trailers. Aquí es donde está todo el material teórico que nuestros profesionales desarrollan para poder llevar a cabo los cursos.
- **Área de producción audiovisual:** En esta área el equipo de grabación audiovisual se encargará de documentar todo el curso y verificar la calidad del video y audio.
- **Área de Post Producción:** Se encarga de unir todo el material disponible y crear los videos finales de los cursos o los trailers.
- **Área de desarrollo:** En esta área se encargan de la parte técnica de la plataforma de funcionamiento y venta de los cursos, así como la página web y los landings pages.
- **Área de marketing y ventas:** Se encarga de la automatización del funnel de ventas y de gestionar todas las estrategias para vender los cursos.
- **Área de servicio al cliente:** Se encarga de tener un contacto constante con el cliente para resolver sus dudas y problemas, además de las asesorías virtuales.

8.1.2. Diseño del Organigrama y Análisis de Cargos

Ilustración 18.

Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Análisis de Cargos:

- **CEO:** Será el encargado de coordinar y apoyar el área de desarrollo y producción para garantizar la calidad del material. Por otro lado, como también es el CMO, será el encargado de garantizar la venta de la herramienta, los cursos y las asesorías a través de la comunidad “The Mentor Of The Billion” y, en general, todo en torno al marketing digital. Tendrá la facultad de aprobar pagos.

- **CFO:** Será la persona encargada de coordinar y apoyar al área administrativa y de servicio al cliente. Su función será más operativa y se encargará de gestionar las plataformas de pago, planeación financiera y cumplirá algunas funciones administrativas como el pago de nómina y pago de licencias. Al ser parte de Shuman Talent otra función será encargarse de la calidad del contenido de los scripts de videos y calidad de estos. Tendrá la facultad de aprobar pagos.

- **Asesor Servicio al cliente:** Su función principal será de coach cuando se programen asesorías vía Skype. Igualmente, estará encargado de responder correos y mensajes a las páginas en donde los clientes necesiten un apoyo directo para el correcto funcionamiento de la plataforma.

- **Presentador:** Solo se requerirá cuando el área de producción esté lista para empezar a grabar, su trabajo no será full time, pero se requerirá que se aprenda todos los scripts de memoria para garantizar una comunicación efectiva de los cursos. También será usado para grabar comerciales y producciones audiovisuales que apoyen el área de marketing.

- **Abogado:** Cumplirá, de acuerdo con lo necesario, con todos los requerimientos legales que el área de gerencia así lo decida.

- **Web Developer:** Será el encargado de la construcción y el mantenimiento de la plataforma, subirá los cursos cuando sea requerido Se encargará de la seguridad de la página e integrará las plataformas de pago PAYPAL con el sistema.

- **Creador de scripts:** Será una persona calificada que investigará y realizará el script de los cursos. Usará como base los talleres creados con SHuman Talent y se encargará de conseguir nuevos profesores especializados en las áreas que no manejamos.
- **Contador:** Será el encargado de realizar las labores de contaduría de la empresa.

8.2. Estructura de personal

8.2.1. Política de contratación

La política general de contratación de personal para “The Billion’s Secrets S.A.S” declara que es de carácter obligatorio cumplir con los siguientes aspectos para la respectiva contratación del personal:

- Contar con experiencia de calidad formal o informal sobre el campo a manejar. El personal encargado de la contratación tomará la decisión basado en su propio juicio y se manejará un trato especial con estudiantes de prácticas.
- No se podrán contratar menores de edad laboral; si el trabajador se encuentra entre los 16 y 18 años deberá contar con permiso explícito de sus padres o tutores legales.
- El expediente académico no se tendrá en cuenta como criterio de selección ni contratación.
- No se contratará de manera forzosa a ningún trabajador, pues en nuestras actividades no se contemplan este tipo de trabajos y porque estamos a favor de preservar la dignidad humana.
- Es importante realizar una entrevista con el fin de medir los conocimientos, actitudes y aptitudes de las personas en el tema que serán contratados.
- Ningún trabajador se verá discriminado por condiciones físicas o discapacidades, étnicas, sociales, políticas, religiosas u orientación sexual.

- Para la contratación final se deben realizar estudios de seguridad para preservar la integridad del personal activo de la empresa.

Excepciones: Para que se haga una excepción se deberá contar con la aprobación explícita del encargado de área y del CEO.

Ascensos: Todo trabajador podrá solicitar un ascenso siempre y cuando se encuentre una vacante disponible y el empleado cumpla con los requisitos que se piden para ese cargo.

8.2.2. Política Salarial

Nuestra política salarial es la siguiente:

Tabla 3.
Salarios nómina.

Nivel	Cargos	Nomina		comisiones	
		Desde	Hasta	desde	hasta
directivo	presidencia dirección gerencia administración	\$ 4.426.302,00	\$ 14.754.340	\$ 500.000	indefinido
	control Auditor interno revisor fiscal jefe de area	\$ 3.688.585,00	\$ 8.114.887,00	\$ 500.000	indefinido
Áreas de Alto impacto	contabilidad desarrollador copywriter asesor S.C otros	\$ 2.213.151,00	\$ 6.639.453,00	\$ 500.000	indefinido
	asistencial asistentes practicantes recepción otros	\$ 1.475.434	\$ 3.688.585	\$ 500.000	indefinido
operativo	servicios generales	\$ 737.717	\$ 1.475.434	\$ 500.000	indefinido

Fuente: Elaboración propia

En donde:

Cargos directivos: Podrá ganar entre 6 y 20 S.M.LV

Cargos de control: Podrá ganar entre 5 y 11 S.M.LV

Cargos de alto impacto: Podrá ganar entre 3 y 9 S.M.LV

Cargos Asistenciales: Podrá ganar entre 2 y 5 S.M.LV

Cargos Operativos: Podrá ganar entre 1 y 2 S.M.LV

Los salarios podrán ser aumentados por el tiempo/rendimiento o experiencia notable que demuestre algún trabajador de la compañía.

INCENTIVOS: Adicionalmente, todos los trabajadores de la compañía se vuelven embajadores de nuestros cursos así que por cada curso que un trabajador venda en calidad de afiliado, podrá tener un 30% de ganancias por el curso vendido, solo podrá cobrar su comisión cuando alcance montos superiores a 500.000 pesos.

9. PLAN ECONÓMICO

9.1. Plan de inversiones

9.1.1. Presupuesto de Inversión Fija

La inversión fija será de un 80% del total de utilidades anuales, por ende, el pago de dividendos a los socios será del 20% anual

9.1.2. Presupuesto de Capital de Trabajo

En la siguiente tabla se especifica el capital de trabajo necesario para funcionar por 6 meses, se espera que de ahí en adelante el negocio ya esté generando su propio capital de trabajo. En la segunda tabla se especifica la tabla de amortización de la deuda que se adquiere para conseguir este capital de trabajo.

Tabla 4.

Plan de inversión fija y su financiación

INVERSION	Credito de largo plazo	Venta de bonos	Aportes de capital	Total
Producción 10 cursos	32.000.000	0	0	32.000.000
Compra de 200 licencias	7.400.000	0	0	7.400.000
Compra tecnología	21.254.245	0	0	21.254.245
Capital trabajo inicial	13.438.000	0	0	13.438.000
Salarios 6 meses	138.000.000	0	0	138.000.000
Total	212.092.245	0	0	-212.092.245

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.

Plan de créditos

CONDICIONES:	MONTO:	PLAZO:	TASA DE INTERÉS:	CUOTA:	AMORTIZACIÓN:
Condiciones:	Monto: -\$212.092.245	ninguno	13% E.S	Semestral	
	Periodo de gracia:	3 años			
	VALOR PRESTAMO	-\$212.092.245			
	TASA INTERES	13,00%			
	PAGO SEMESTRAL	\$ 53.055.561			
PERIODO	SALDO	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION	
0	-\$ 212.092.245				
1	-\$ 186.608.676	-\$ 27.571.992	\$ 53.055.561	\$ 25.483.569	
2	-\$ 157.812.244	-\$ 24.259.128	\$ 53.055.561	\$ 28.796.433	
3	-\$ 125.272.275	-\$ 20.515.592	\$ 53.055.561	\$ 32.539.969	
4	-\$ 88.502.110	-\$ 16.285.396	\$ 53.055.561	\$ 36.770.165	
5	-\$ 46.951.824	-\$ 11.505.274	\$ 53.055.561	\$ 41.550.286	
6	\$ -	-\$ 6.103.737	\$ 53.055.561	\$ 46.951.824	

Fuente: Elaboración propia

9.2. Estructura de costos

Tabla 6.

Consumo materia prima

	Año 1			Año 2			Año 3		
	Herramienta	Curso	Asesoría	Herramienta	Curso	Asesoría	Herramienta	Curso	Asesoría
Unidades a producir	2.000	20	400	2.160	22	540	2.333	24	729
Más: IFPP (5 días)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos: IIPP (5 días)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Udds que requieren MP	2.000	20	0	2.160	22	540	2.333	24	729
(x): Costo de MP/Udd	37.000	3.200.000	0	38.850	3.360.000	0	40.793	3.528.000	0
(=): Costo total de MP	74.000.000	64.000.000	0	83.916.000	73.920.000	0	95.160.744	85.377.600	0
Total costo de M.P.	138.000.000			157.836.000			180.538.344		
	Año 4			Año 5					
	Herramienta	Curso	Asesoría	Herramienta	Curso	Asesoría			
	2.566	27	984	2.951	35	1.329			
	0	0	0	0	0	0			
	0	0	0	0	0	0			
	2.566	27	984	2.951	35	1.329			
	42.832	3.704.400	0	44.974	3.889.620	0			
	109.910.659	98.611.128	0	132.717.121	135.639.607	0			
	208.521.787			268.356.728					

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7.
Presupuesto de compra materia prima.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total M.P. a consumir	138.000.000	157.836.000	180.538.344	208.521.787	268.356.728
Más: I.F. (1 mes) de M.P.	0	0	0	0	0
Menos: II. de M.P.	0	0	0	0	0
Compras necesarias de M.P.	138.000.000	157.836.000	180.538.344	208.521.787	268.356.728

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8.
Presupuesto mano de obra.

Año	Cargo	Cantidad	Salario básico	Prestaciones	Cesantías	Total
	CEO	1	81.600.000	40.800.000	6.800.000	129.200.000
	CFO - asesor /servicio al cliente	1	81.600.000	40.800.000	6.800.000	129.200.000
	contador / abogado web developer	2	30.000.000	15.000.000	2.500.000	47.500.000
		1	55.200.000	27.600.000	4.600.000	87.400.000
		1	27.600.000	13.800.000	2.300.000	43.700.000
1	Total		276.000.000	138.000.000	23.000.000	437.000.000
2	Total		287.040.000	143.520.000	23.920.000	454.480.000
3	Total		298.521.600	149.260.800	24.876.800	472.659.200
4	Total		310.462.464	155.231.232	25.871.872	491.565.568
5	Total		322.880.963	161.440.481	26.906.747	511.228.191

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9.
Costos Indirectos de fabricación.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo total transacciones paypal	\$ 73.080.000	\$ 86.389.069	\$ 102.778.246	\$ 122.436.567	\$ 147.967.750
Costo plataforma ecommerce - academia	\$ 3.445.200	\$ 3.445.200	\$ 3.445.200	\$ 3.445.200	\$ 3.445.200
Renovación de hosting y correos	\$ 340.000	\$ 353.600	\$ 367.744	\$ 382.454	\$ 397.752
Depreciación (tecnología)	\$ 7.084.748	\$ 7.084.748	\$ 7.084.748	\$ -	\$ -
Lineas celular empresa	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000
Getresponse	\$ 4.732.800	\$ 5.206.080	\$ 5.726.688	\$ 6.299.357	\$ 6.929.292
transacciones quincenales paypal -davivienda	\$ 720.000	\$ 748.800	\$ 778.752	\$ 809.902	\$ 842.298
Soporte caja para gastos extras	\$ 3.000.000	\$ 3.120.000	\$ 3.244.800	\$ 3.374.592	\$ 3.509.576
Total	\$ 94.322.748	\$ 108.267.497	\$ 125.346.178	\$ 138.668.071	\$ 165.011.869

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10.
Gastos de administración y ventas

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Espacio co-working	\$ 10.680.000	\$ 11.107.200	\$ 11.551.488	\$ 12.013.548	\$ 12.494.089
Comisión a propietarios de cursos virtuales	\$ 78.300.000	\$ 95.447.700	\$ 116.350.746	\$ 141.831.560	\$ 172.892.671
Provisión para deudas	\$ 4.906.800	\$ 5.844.857	\$ 7.010.260	\$ 8.415.488	\$ 10.258.480
Publicidad y otros	\$ 76.450.000	\$ 80.272.500	\$ 83.483.400	\$ 86.822.736	\$ 90.295.645
Total	170.336.800	192.672.257	218.395.894	249.083.331	285.940.886

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11.
Estado de costos de producción proyectados

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inventario inicial de materia prima	0	0	0	0	0
(+) Compras de materia prima	138.000.000	157.836.000	180.538.344	208.521.787	268.356.728
(-) Inventario final de materia prima	0	0	0	0	0
Costo de materia prima utilizada	138.000.000	157.836.000	180.538.344	208.521.787	268.356.728
(+) Costo de mano de obra directa	437.000.000	454.480.000	472.659.200	491.565.568	511.228.191
(+) Costos indirectos de fabricación:	94.322.748	108.267.497	125.346.178	138.668.071	165.011.869
(+) Inv. inicial de productos en proceso	0	0	0	0	0
Costo de fabricación	669.322.748	720.583.497	778.543.722	838.755.427	944.596.787
(-) Inv. final de productos en proceso	0	0	0	0	0
Costo de producción	669.322.748	720.583.497	778.543.722	838.755.427	944.596.787

Fuente: Elaboración propia

9.3. Punto de equilibrio

Tabla 12.
Punto de equilibrio

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	2.088.000.000	2.487.173.400	2.983.089.438	3.581.058.777	4.365.310.649
Costos fijos	550.279.548	573.582.986	597.272.281	615.048.844	641.320.524
Costos variables	289.380.000	339.672.769	399.667.336	472.789.914	589.217.149
Costos totales	839.659.548	913.255.754	996.939.617	1.087.838.758	1.230.537.673
punto de equilibrio \$	\$ 638.814.033	\$ 664.307.299	\$ 689.673.062	\$ 708.602.170	\$ 741.391.417
punto de equilibrio %	31%	27%	23%	20%	17%

Fuente: Elaboración propia

10. PLAN FINANCIERO

10.1. Análisis de la rentabilidad económica de la inversión (TIO 40%)

10.1.1. Valor presente neto (VPN)

VPN: \$ 15.237.283.474 COP

10.1.2. Tasa interna de retorno (TIR)

TIR: 619%

10.1.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

PR: 2 meses y medio

10.2. Proyección de los estados financieros a 5 años

10.2.1. Estado de resultados proyectado:

Tabla 17.
Estado de resultados proyectado.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	2.088.000.000	2.487.173.400	2.983.089.438	3.581.058.777	4.365.310.649
(-) Descuentos	0	0	0	0	0
Ventas netas	2.088.000.000	2.487.173.400	2.983.089.438	3.581.058.777	4.365.310.649
(-) Costo de ventas	669.322.748	720.583.497	778.543.722	838.755.427	944.596.787
Inventario inicial P.T.	0	0	0	0	0
(+) Costo de producción	669.322.748	720.583.497	778.543.722	838.755.427	944.596.787
(-) Inventario final de P.T.	0	0	0	0	0
Utilidad Oper. bruta	1.418.677.252	1.766.589.903	2.204.545.716	2.742.303.350	3.420.713.862
(-) Gastos de admon y ventas	170.336.800	192.672.257	218.395.894	249.083.331	285.940.886
coworking	10.680.000	11.107.200	11.551.488	12.013.548	12.494.089
Sueldos de administración	0	0	0	0	0
depre muebles y encerres	0	0	0	0	0
comisiones	78.300.000	95.447.700	116.350.746	141.831.560	172.892.671
Sueldos de ventas	0	0	0	0	0
Provisión deudas	4.906.800	5.844.857	7.010.260	8.415.488	10.258.480
Publicidad y otros gastos	76.450.000	80.272.500	83.483.400	86.822.736	90.295.645
Utilidad operacional	1.248.340.452	1.573.917.646	1.986.149.821	2.493.220.019	3.134.772.976
(+) Otros ingresos	0	0	0	0	0
(-) Otros gastos	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	1.248.340.452	1.573.917.646	1.986.149.821	2.493.220.019	3.134.772.976
(-) Provisión Imp. de Renta	187.251.068	236.087.647	297.922.473	373.983.003	470.215.946
Utilidad Neta	1.061.089.384	1.337.829.999	1.688.227.348	2.119.237.016	2.664.557.030

Fuente: Elaboración propia

10.2.2. Flujo de Caja Proyectado

Tabla 13.
Ingresos

INGRESOS:	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas del periodo	\$ -	\$ 2.088.000.000	\$ 2.487.173.400	\$ 2.983.089.438	\$ 3.581.058.777	\$ 4.365.310.649
Recuperación de cartera (per.ant.)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento de capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamos de largo plazo	\$ 212.092.245	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamos de corto plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Venta de bonos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total ingresos	\$ 212.092.245	\$ 2.088.000.000	\$ 2.487.173.400	\$ 2.983.089.438	\$ 3.581.058.777	\$ 4.365.310.649

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14.

Egresos

EGRESOS:	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Compra de materias primas	\$ 39.400.000	\$ 98.600.000	\$ 157.836.000	\$ 180.538.344	\$ 208.521.787	\$ 268.356.728
Pagos a proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mano de obra (sin cesantías)	\$ 138.000.000	\$ 276.000.000	\$ 430.560.000	\$ 447.782.400	\$ 465.693.696	\$ 484.321.444
C.I.F. (menos depreciación)	\$ 13.438.000	\$ 73.800.000	\$ 101.182.749	\$ 118.261.430	\$ 138.668.071	\$ 165.011.869
Coworking	\$ -	\$ 10.680.000	\$ 11.107.200	\$ 11.551.488	\$ 12.013.548	\$ 12.494.089
Sueldos de admón (sin cesant.)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos generales de administració	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos de ventas (sin cesantías)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Propaganda y otros	\$ -	\$ 76.450.000	\$ 80.272.500	\$ 83.483.400	\$ 86.822.736	\$ 90.295.645
Cesantías, traslado Fondo.	\$ -	\$ 161.000.000	\$ 167.440.000	\$ 174.137.600	\$ 181.103.104	\$ 188.347.228
Gastos financieros	\$ -	\$ 27.571.992	\$ 36.800.987	\$ 17.609.011	\$ -	\$ -
Compra de tecnología	\$ 21.254.245	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de obligaciones bancarias	\$ -	\$ 54.280.001	\$ 69.310.134	\$ 88.502.110	\$ -	\$ -
Pago de impuestos de renta	\$ -	\$ 187.251.068	\$ 236.087.647	\$ 297.922.473	\$ 373.983.003	\$ 470.215.946
Pago de dividendos	\$ -	\$ 212.217.877	\$ 267.566.000	\$ 337.645.470	\$ 423.847.403	\$ 532.911.406
Inversiones PLATAFORMA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total egresos	\$ 212.092.245	\$ 1.122.706.954	\$ 1.484.561.242	\$ 1.722.215.703	\$ 1.890.653.348	\$ 2.211.954.356

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15.

Flujo de caja proyectado

	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Flujo neto del periodo	\$ -	\$ 965.293.046	\$ 1.002.612.158	\$ 1.260.873.735	\$ 1.690.405.429	\$ 2.153.356.294	
(+) Saldo inicial de caja	\$ -	\$ 965.293.046	\$ 1.967.905.204	\$ 3.228.778.939	\$ 4.919.184.368	\$ 7.072.540.662	Valor Residual
Saldo final de caja	\$ -	\$ 965.293.046	\$ 1.967.905.204	\$ 3.228.778.939	\$ 4.919.184.368	\$ 7.072.540.662	\$11.991.725.030
Flujo de caja periodo	-\$ 212.092.245	\$ 965.293.046	\$ 2.933.198.250	\$ 5.196.684.144	\$ 8.147.963.307	\$ 77.148.691.785	Valor Residual + ultimo flujo de caja
	0	1	2	3	4	5	

Fuente: Elaboración propia

10.2.3. Balance proyectado

Tabla 16.
Balance general (Activos)

ACTIVO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja y bancos	\$ 965.293.046	\$ 1.967.905.204	\$ 3.228.778.939	\$ 4.919.184.368	\$ 7.072.540.662
Inversiones tempor.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Provisión deudas	-\$ 4.906.800	-\$ 5.844.857	-\$ 7.010.260	-\$ 8.415.488	-\$ 10.258.480
Inventarios de M.P.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario de P.P.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario de P.T.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Activo cte.	\$ 960.386.246	\$ 1.962.060.347	\$ 3.221.768.679	\$ 4.910.768.880	\$ 7.062.282.182
Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Edificios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
tecnología	\$ 21.254.245				
(-) Depreciac. acum.	\$ 7.084.748	\$ 7.084.748	\$ 7.084.748	\$ -	\$ -
Total Activo Fijo	\$ 14.169.497	-\$ 7.084.748	-\$ 7.084.748	\$ -	\$ -
Total Activo	\$ 974.555.743	\$ 1.954.975.599	\$ 3.214.683.931	\$ 4.910.768.880	\$ 7.062.282.182

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17.
Balance General (Pasivo + Patrimonio)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Oblig. bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Porción cte. de obl.a L.P.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto renta x pagar	\$ 187.251.068	\$ 236.087.647	\$ 297.922.473	\$ 373.983.003	\$ 470.215.946
Cesantías	\$ 161.000.000	\$ 167.440.000	\$ 174.137.600	\$ 181.103.104	\$ 188.347.228
Obligaciones b/co a L.P.	\$ 106.111.121	\$ 106.111.121	\$ 106.111.121	\$ -	\$ -
Total pasivo	\$ 454.362.189	\$ 509.638.768	\$ 578.171.194	\$ 555.086.107	\$ 658.563.175
Capital social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Reserva legal	\$ -	\$ 106.108.938	\$ 239.891.938	\$ 408.714.673	\$ 620.638.375
Utilidades retenidas	\$ -	\$ 954.980.446	\$ 2.159.027.444	\$ 3.678.432.058	\$ 5.585.745.372
Utilidad del ejercicio	\$ 1.061.089.384	\$ 1.337.829.999	\$ 1.688.227.348	\$ 2.119.237.016	\$ 2.664.557.030
Total Patrimonio	\$ 1.061.089.384	\$ 2.398.919.383	\$ 4.087.146.731	\$ 6.206.383.747	\$ 8.870.940.777
Total Pasivo y Patrim.	\$ 1.515.451.573	\$ 2.908.558.151	\$ 4.665.317.925	\$ 6.761.469.854	\$ 9.529.503.951

Fuente: Elaboración propia

10.3. Distribución de las Utilidades

Según lo acordado entre Jesús Mauricio Duarte Carrascal y SHuman Talent, a cada parte corresponde el 50% de los dividendos acordados, los cuales son del 20% para los socios, el resto será reinvertido en el negocio.

11. ASPECTOS DE LEGALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN

Para cumplimiento estricto de la legalización y constitución de la empresa se dispone un documento cartilla enviado por la Cámara de Comercio de Bogotá el cual se encuentra en medios digitales en su respectiva página web. Referencia en bibliografía.

12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cámara de Comercio de Bogotá. (2011), Guía del Registro Mercantil de Constitución SAS.

Recuperado de <http://www.ccb.org.co>

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2013). Decreto Numero 2223 de 2013.

Recuperado de <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos>