



ESCUELA INTERNACIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROYECTO EMPRESARIAL II

María Del Pilar Sepúlveda

Juan Sebastian Prieto

Valentina Alvarado

Juan Manuel Uzcanga

Juan David Novoa

Tercera Entrega Proyecto

Propuesta Empresarial

Chía, 2019

Resumen ejecutivo

Se encontró que Colombia es un país relativamente grande en la región, tanto en tamaño como en población, así mismo, al contar con una población cercana a los 50 millones y todavía ser considerado un país pobre y del tercer mundo que a pesar de sus esfuerzos por salir adelante, no brinda oportunidades dignas e igualdad de condiciones al millón de habitantes con dificultades visuales que viven en este país. Así mismo esta población vulnerable no cuenta con ingresos comentarios estables, lo cual genera que no puedan afiliarse a un régimen pensional o incluso, de salud. Creando una dependencia mayor de sus familiares y amigos por mas que estas personas en una gran proporción, se consideren aptas para trabajar. Con esta problemática detectada y encontrando esta población desprotegida. Nace la iniciativa de “Visión Futura”.

El proyecto planteado es una solución para las personas invidentes que no tienen oportunidades labores dignas a sus necesidades. Visión Futura exige a estos colaboradores que cuenten con acceso a computadores, internet y un manejo básico de estos. Sino se tiene, nosotros le ayudamos a conseguirlo, sin ánimo de lucro. Cuando ya se cuenta con el equipo, estos deberán someterse a unas capacitaciones de la línea de producto que se va a ofrecer (tecnología, suministros de impresión y servicios relacionados). De tal forma que el producto sea uniforme.

Cuando ya se halla capacitado al colaborador, estos empiezan a trabajar desde casa, recibiendo llamadas, correos o realizando estos. Por cada operación, estos deben auto calificarse, esta llamada o creo será enviado y almacenado a la oficina principal de la compañía, donde será evaluada posteriormente para su validación y así mismo, se devengara una remuneración económica de \$2,740 pesos. Lo cual con un volumen de 500 llamadas satisfactoria realizadas a lo largo de un mes, sumarian \$1,340,000 COP. Como pago por honorarios.

El negocio que se plantea, tiene como base de operaciones, una oficina en un sexto piso en el barrio del “Lago” en la ciudad de Bogotá. La cual será tomada por arriendo, pagando \$950,000 mensuales. Ahí estarán ubicados los servidores de almacenamiento y el equipo de trabajo que estará trabajando en este espacio. Equipo de trabajo conformado por: un administrador, dos asesores comerciales, tres supervisores de

llamadas y procesos y un director de mercadeo. La función de cada uno de los empleados esta explicada y desarrollada en el documento.

La inversión requerida para elaborar este proyecto es de \$75,006,400. Pesos colombianos, lo cual abarca el desarrollo de la plataforma móvil, el mantenimiento y feedback e la misma, muebles y enseres, arriendo de la oficina, equipo del administrador y plan business ITBX. Ya habiendo establecido la inversión inicial. Toca mencionar que los costos mensuales fijos serian de \$13,887,560. Donde se incluye el pago de prestaciones sociales y nomina de los empleados contratados directamente por la empresa.

Se llega a punto de equilibrio operacional mensual se cumple cuando se realizan 2327 llamadas. Cobrando una tarifa que oscila entre \$4,000 y \$5,200 pesos por cada llamada, dependiendo del tipo de servicio que se brinde. Por ende, con estas condiciones, se estarían produciendo utilidades a partir del tercer mes, pero aún no se recobraría la inversión inicial. Por último, la TIR establecida para el proyecto es de 159,98%.

Se espera que la empresa tenga éxito puesto que no cuenta con ninguna competencia directa que tenga el mismo valor agregado. El poder abaratar costos, haciendo que los colaboradores trabajen desde casa, es un modelo que permite ganar en precios bajos. Por otro lado, un factor determinante para el éxito de esta empresa es el que se esta apoyando a una población vulnerable a salir adelante por sus propios medios de una forma decente y digna. Este es un argumento de venta que definitivamente abre puertas a la hora de ir a buscar negocios.