

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM

RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quemado) en el mismo CD-Room del proyecto.

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Especialización en Finanzas y Negocios Internacionales
2	TÍTULO DEL PROYECTO	PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y ASEO PARA EL HOGAR
3	AUTOR(es)	Santos Marin, Diana Rocio Gómez Serrano, Maria Claudia
4	AÑO Y MES	2014 Octubre
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Acosta Trujillo, Dora
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>Con el ánimo de atender la carencia en los hogares modernos de contar con soluciones rápidas, se pensó en poder brindar servicios a los usuarios, garantizándoles encontrar en un solo sitio la respuesta a sus necesidades de limpieza y mantenimiento para el hogar. Para poder determinar si esta idea de negocio es viable para la ciudad de Bucaramanga, se realizó un análisis del entorno económico nacional. Posteriormente se aplicó una encuesta que permitió estructurar un plan de mercadeo y se extrajeron importantes conclusiones y para el planteamiento de los requerimientos técnicos, administrativos y legales para la operación de la empresa. Finalmente a través del estudio de costos y financiero se pudo determinar la viabilidad económica y del proyecto.</p> <p>In an effort to address the lack of quick solutions in modern homes, it was thought to provide services to users, guaranteeing they could find in one place the answer to their cleaning and maintenance needs for the home. To determine if this business idea is viable for the city of Bucaramanga, an analysis of national economic environments was performed. Subsequently a survey, which allowed to structure a marketing plan and important conclusions were drawn for the technical, administrative and legal requirements for the operation of the company. Finally the economic viability of the company was determined through the projects financial study.</p>
7	PALABRAS CLAVES	Servicio, hogar, estudio económico, plan de negocio, canvas, análisis DOFA, macroentorno, microentorno, investigación de mercados, propuesta de valor, estrategia de servicio, mano de obra entrenada, factores en el servicio, momentos de verdad, estrategia de marketing, inversión, capital de trabajo, fuentes de financiación, costos, estado de resultados, flujo de tesorería, balance general, flujo de fondos, WACC, Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR), rentabilidad, viabilidad.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Servicios
9	TIPO DE ESTUDIO	Plan de negocios
10	OBJETIVO GENERAL	Realizar un plan de negocio para el desarrollo de un proyecto de prestación de servicios para el hogar con el fin de satisfacer las necesidades de servicios integrales en áreas de limpieza, servicio doméstico y reparaciones locativas de los hogares de Bucaramanga y su Área Metropolitana.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar un estudio de mercados en el que se pueda investigar la demanda a través del análisis de las diferentes fuentes de información primaria y secundaria, con el fin de evaluar el comportamiento del sector en el mercado y definir estrategias de marketing para lograr participación en el mismo. - Ejecutar un análisis técnico que permita determinar las necesidades en instalaciones, herramientas y equipos para la operación de la empresa y las especificaciones de los servicios a prestar. - Realizar un análisis administrativo para determinar el tipo de sociedad a constituir y la estructura de gestión de la empresa. - Adelantar un estudio económico y financiero del proyecto que permita determinar la estructura de capital ideal para la empresa y su viabilidad.
12	RESUMEN GENERAL	Plan de negocio desarrollado para determinar la viabilidad y el plan de intermediación de la creación de una empresa de prestación de servicios de mantenimiento y aseo para el hogar en la ciudad de Bucaramanga. Este estudio consta de: justificación del proyecto, objetivos, alcance, idea de negocio sustentada en el modelo de negocio Canvas, análisis del entorno, estudio de mercados, estudio técnico, estudio administrativo y estudio económico y financiero.

13	CONCLUSIONES.	<p>De acuerdo con los resultados de la investigación de mercados encontramos que en Bucarmanga y su área metropolitana se cuenta con mercado para desarrollar la idea de negocio. Adicionalmente se establece que los servicios que cuentan con más demanda son el aseo general del hogar, el pago de recibos, la preparación de almuerzos y el servicio de plomería. Las características más importantes para los clientes y que se deben tener en cuenta a la hora de estructurar el negocio son la calidad, confiabilidad y el tiempo de respuesta. Se puede determinar que el precio de los servicios a prestar puede oscilar entre los 20.000 y los 80.000 pesos.</p> <p>El estudio de costos y financiero que permiten determinar la viabilidad económica y técnica del proyecto, con un mercado amplio y con sostenibilidad en el tiempo. Como resultado de este estudio se pudo determinar que la Tasa Interna de Retorno del Proyecto es del 23,87% y el Valor Presente Neto con una proyección de tres años de operación es de \$ 12.826.745 lo anterior indica que el proyecto es factible desde el punto de vista financiero y por tal razón se debe tomar la decisión de ejecutar esta iniciativa.</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA (DANE). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas: Revisión 4 adaptada para Colombia. CIIU Rev 4. Bogotá D.C., 2012.</p> <p>DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA (DANE). BOLETÍN DE PRENSA N° 13 – Dane. Bogotá D.C., Junio de 2013</p> <p>ASOCIACION NACIONAL DE EMPRESARIOS DE COLOMBIA (ANDI). Colombia: Balance 2013 y perspectivas 2014. Bogotá D.C., 2013.</p> <p>OSTERWALDER, Alexander y PIGNEUR, Yves. Generación de Modelos de Negocio. España. Deusto S.A Ediciones, 2011. 288 p.</p>