

**El presente formato tiene como propósito obtener información detallada acerca de los aspectos técnicos de la modalidad de trabajo de grado en Emprendimiento y Empresarismo. En cada uno de los ítems, encontrará una breve descripción que puede servir de apoyo para su diligenciamiento.**

<b>Recomendaciones y normas básicas del formato</b>
<p>Tenga en cuenta que, para la construcción del proyecto, el documento debe respetar las siguientes normas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los títulos deben ser Calibri, tamaño 14 en mayúsculas, color negro</li> <li>2. Los subtítulos deben tener texto Calibri tamaño 12 en negrita</li> <li>3. El texto debe ser Calibri de tamaño 11, interlineado 1.5 sencillo</li> <li>4. El documento debe estar justificado</li> <li>5. Los márgenes son: 2,5 cm en superior e inferior y 3 cm de derecha a izquierda</li> <li>6. Use la norma APA vigente para hacer citación y referenciación a los autores.</li> <li>7. Para la referenciación de las gráficas, figuras y tablas el título debe ir en la parte superior y debe estar referenciado en la norma APA vigente. Solo ponga en bibliografía, las referencias que están citadas dentro del texto.</li> <li>8. En caso de usar ecuaciones, enumere y mencione dicha ecuación en el texto; para construirlas use el editor de ecuaciones de Word.</li> </ol> <p><b>Nota 1:</b> Al finalizar el trabajo puede eliminar este cuadro.</p> <p><b>Nota 2:</b> El estudiante deberá integrar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de sus asignaturas del plan de estudios, retomando conceptos y estructura de las asignaturas de Plan de Negocios y Procesos de Emprendimiento y Formulación y Evaluación de Proyectos.</p>

<b>INTEGRANTES</b> (En este ítem se debe adjuntar el nombre y apellidos completos de cada estudiante, asimismo, su número de identificación). Máximo 3 estudiantes	
<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Identificación: CC</b>
Mateo Correa Valle	1.001.236.289
Mateo Mejia Restrepo	1.000.411.762
<b>NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO</b> (El título debe ser coherente con el objetivo general del plan de negocio)	
Formulación y Evaluación del plan de negocios para la creación de LeOn (Learn Online) a través de una aplicación móvil	
<b>RESUMEN</b> (En este ítem se debe incluir la información necesaria para darle al lector una idea precisa de la pertinencia y calidad del plan de negocio. Debe contener una síntesis de lo que desea realizar, objetivo, y como lo realizó, y finalmente que resultados encontró) -Máximo 300 palabras.	
LeON consiste en una aplicación móvil que busca favorecer los procesos de aprendizaje en los jóvenes de hoy en día, ayudándolos a resolver dudas, aclarar los temas de estudios y proporcionarles una mayor confianza en ciertas áreas del conocimiento que les da más dificultad, todo esto es logrado por medio de la inclusión de profesores expertos en ciertas materias que por medio de asesorías y	

acompañamientos virtuales perfeccionan las habilidades de los estudiantes para mejores rendimientos académicos.

Los principales servicios que ofrece la aplicación LeOn son la de solución y acompañamiento en talleres y la de clases online, en donde se ven beneficiados los maestros afiliados con remuneraciones monetarias y los estudiantes con mejor desempeño estudiantil y mejores aprendizajes. La mayor ventaja que proporciona nuestra aplicación es servicios de respuesta rápida y todo a la mano desde una app instalada en tu celular, computadora o Tablet.

**PALABRAS CLAVE** (En este ítem debe incluir los términos que mejor describan la temática del plan de negocio)-Mínimo 3 máximo 6 palabras clave

1. Aprendizaje en línea	4. Docentes
2. Aplicación móvil	5. Virtualidad
3. Estudiantes	6.

**OBJETIVO GENERAL** (En este ítem se deben incluir los puntos de referencia que guían el plan de negocios y deben guardar total coherencia con la estructura del mismo. Se recomienda formular un solo objetivo general)

Elaborar un plan de negocios para LeOn (Learn Online) a través de una aplicación móvil.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS** (En este ítem se deben describir los objetivos que permitan dar cumplimiento al objetivo general, estos indican el cómo del plan de negocios) -Mínimo 3 objetivos, máximo 5 objetivos.

1. Realizar el diseño de la aplicación móvil para comenzar el servicio	4.
2. Realizar un plan de marketing adecuado para dar a conocer la aplicación	5.
3. Analizar las variables microeconómicas y macroeconómicas para determinar la viabilidad del proyecto	6.

**INTRODUCCIÓN** (Consta de la contextualización de lo que se encontrará en el documento)

La educación se ha transformado radicalmente durante la última década. Desde aspectos como su transmisión y su facilidad de comprensión, se hallan cambios sustanciales tanto para los docentes como para los maestros. Lo que se busca con LeOn es dar un paso más marcado en esta transformación digital para afianzar las clases virtuales como uno de los mejores métodos de estudio. La pandemia vivida por el covid-19, le otorga un valor agregado muy importante a la aplicación y, por eso, es necesario que en este plan de negocios se determine la verdadera viabilidad financiera, la viabilidad social y la viabilidad política con fines de establecer la proyección real del negocio. Este proyecto tiene alta relevancia en el contexto actual ya que es único y se está creando sobre unas bases muy fuertes de marketing y finanzas. Lo que se espera obtener con este proyecto es lanzar la aplicación al mercado y consolidar a LeOn como una empresa legalmente constituida y que, con el pasar del tiempo, va a ir aumentando su participación en el mercado.

**ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DE MERCADO** (En este ítem constituye el análisis interno y externo de la organización, es una radiografía de la industria o el mercado seleccionado, asimismo, determina qué estrategias implementarás para crear un plan de ventas y de mercadotecnia que garantice un flujo constante de ingresos en la empresa)

#### **VARIABLES MACROECONOMICAS**

La correcta comprensión de las distintas variables macroeconómicas que puedan presentarse en un mercado específico, pueden marcar la diferencia y ser el aspecto que mantenga en pie a muchas compañías hoy en día. La adaptabilidad que cada empresa pueda tener ante estas fuerzas externas y cambiantes donde el control por parte de una entidad desde su singularidad es mínimo, son una tendencia (y más que todo un requerimiento) para la realización de cualquier tipo de proyecto o idea de negocio, permitiendo no solo una entrada más “segura” a el mercado, sino que a su vez aportando un componente estratégico ante la realización de la más mínima labor con el fin de actuar en pro a estas fuerzas para el acoplamiento y por ende, sostenimiento en el tiempo. Es por ello, que LeOn a través de la utilización de una matriz PESTEL, busca clarificar cuales son las distintas variables macroeconómicas en cada una de las áreas específicas del entorno a las cuales, desde su momento de creación, deberá enfrentarse para el correcto funcionamiento.

#### **MATRIZ PESTEL**

**Político:** LeOn debe tener en cuenta algunas variables que le permitan adaptarse a lo planteado políticamente por país en cuanto a los aspectos educativos, con el fin de actuar en pro de las tendencias

y expectativas marcadas a nivel nacional acerca del cumplimiento mínimo de unos requerimientos para la prestación de un servicio de educación acorde a la calidad determinada y esperada por los estudiantes, para ello, se tienen en cuenta estas variables que tienen un impacto directo en el servicio prestado:

- ✓ Ley 1581 de 2012 (protección datos personales)
- ✓ Decreto 529 de 2006 (tarifas de cobros educativos)
- ✓ Resolución No. 4434 (gestión de calidad de educación)
- ✓ Resolución No. 2235 (modelo advanced para mejorar educación)
- ✓ Artículo 134 de la decisión 486 del 14 sept de 2000

**Económico:** Es de vital importancia permanecer en continuo análisis del entorno económico que rodea al país en general, ya que de la adaptabilidad y preparación a esta por parte de la organización se podrán presentar en muchas ocasiones oportunidades nuevas para el continuo crecimiento de la empresa y la evasión de posibles amenazas y retardantes al continuo desarrollo de la organización. Es por ello por lo que las siguientes variables económicas deben ser muy tenidas en cuenta:

- ✓ Crecimiento del PIB (+)
- ✓ Capacidad adquisitiva (+-)
- ✓ Nuevas tendencias (+)
- ✓ Cooperación con apps complementarias (+)
- ✓ Tasas de interés (leasing software y hardware) (+)
- ✓ Tasa de cambio (por pagos en dólares) (-)
- ✓ Impuestos (beneficios tributarios) (+)

**Social:** Debido a que LeOn se centra en el aporte de aspecto educativo a una parte de la población tan grande como lo son los niños y jóvenes del país, es de vital importancia comprender cual es el contexto actual que viven estos en el día a día para la facilitación de la obtención de un servicio más preciso y funcional, actuando en base a la consciencialización de la responsabilidad adquirida con cada uno de los clientes y el impacto social que puede generar el modo en que se realice la prestación del servicio. Por ello es necesario tener muy en cuenta las siguientes variables sociales:

- ✓ Nivel educativo (+)

- ✓ Opinión de la comunidad ante la app (+-)
- ✓ Aumento de la competencia (-)
- ✓ Rivalidad entre la competencia (-)
- ✓ Conciencia por la educación (+)
- ✓ Interacción de las personas (+)
- ✓ Desempleo (+)
- ✓ Especialización educativa (+)

**Tecnológico:** LeOn es un proyecto que centra su sentido en el apoyo total en las herramientas tecnológicas para la consecución de resultados mejores y que evidencien un crecimiento en el manejo y uso de las TIC's a nivel nacional, sirviendo como apoyo a los principales centros tecnológicos del país como un ejemplo de adaptabilidad a las nuevas tendencias tecnológicas. Es por ello por lo que es altamente necesario trabajar continuamente con las variables especificadas a continuación de modo que se nivele y mantenga un nivel de calidad tecnológica eficiente:

- ✓ Tendencias tecnológicas (+)
- ✓ Variedad de plataformas de pago (+)
- ✓ Uso de las TIC (+)
- ✓ tendencias tecnológicas (+)
- ✓ Investigación y desarrollo (+)
- ✓ Velocidad de cambios y obsolescencia (-)
- ✓ Avance de plataformas de video conferencias (+)

**Ecológico:** Aunque el servicio prestado por LeOn en un principio se pueda presentar como un generador de recursos contaminados de baja cantidad debido a su propia naturaleza, pero del mismo modo es relevante desde nuestra posición la búsqueda de maneras y actitudes que aporten al propósito de la máxima mitigación posible adaptado por las empresas hoy en día. Las variables para tener en cuenta son:

- ✓ Contaminación por desplazamientos (+)
- ✓ Regulación del consumo de energía (-)
- ✓ Cooperaciones empresariales (+)

- ✓ Aportes ecológicos (+)

**Legal:** Las disposiciones legales en tema educativo son bastantes amplias y específicas, por lo que pueden afectar (parcial o totalmente) la naturaleza del servicio prestado, ya que estos planteamientos legales son herramientas importantes para el resultado final obtenido por cada una de las partes que intervienen, ya que evalúan las actividades y mantienen una extrema vigilancia por su correcto funcionamiento, para LeOn las variables que lo regulan son:

- ✓ ISO 27001 (seguridad de información) (+)
- ✓ ISO 9001 (gestión de calidad) (+)
- ✓ Ministerio de las TIC (permiso de funcionamiento) (+)
- ✓ ISO 23001 (gestión de continuidad del negocio) (+)
- ✓ Ministerio de educación

#### **VARIABLES MICROECONOMICAS**

La utilización del matiz DOFA en este caso, tiene como objetivo principal realizar un análisis general que permita identificar las distintas variables internas y externas a nivel microeconómico que presentan mayor relevancia de impacto en cuanto a la afectación negativa y/o positiva que puede presentar LeOn, de modo que sea posible prever de manera proactiva las debilidades que puede presentar la organización con respecto a lo que actualmente el mercado y los distintos grupos de interés están solicitando, las fortalezas que permiten que la empresa se pueda posicionar en el mercado siendo los factores a mostrar en un principio al cliente, identificar las distintas oportunidades de mejora en términos estratégicos, con base en lo que aún está ausente en el mercado o en los procesos planteados con anterioridad, y a su vez las distintas amenazas que este proyecto específico pueda presentar desde su planteamiento, y las distintas acciones a tomar en búsqueda de la mitigación o impulsión de las mismas en búsqueda de un aprovechamiento de la situación; Es por ello que se han determinado las siguientes variables microeconómicas sobre las que actuar:

## **MATRIZ DOFA**

### **FACTORES INTERNOS**

#### **FORTALEZAS**

**Pioneros en el tipo de negocio:** La utilización de tutorías de manera online es un servicio cuya oferta en la actualidad es mínima a nivel global e inexistente a nivel nacional, convirtiéndonos de este modo en los primeros en la implementación de este servicio.

**Pocos costos fijos:** Debido a la naturaleza del proyecto enfocado en el funcionamiento en red, es posible la reducción de costos fijos innecesarios como pueden serlo el pago de nómina o el almacenamiento de inventarios, por ejemplo.

**Rentabilidad alta:** En concordancia con el apartado anterior, la reducción de todo tipo de costos y gastos innecesarios facilita la generación del retorno de una inversión inicial, que en principio para iniciar operaciones es baja.

**Carga laboral baja:** LeOn plantea un sistema de mano de obra directa inexistente, debido a que los prestadores del servicio de tutorías no están vinculados a la empresa. Dejándonos con una carga laboral basada en únicamente los directivos, mercadeo y atención al cliente.

**Beneficios tributarios por aportación al desarrollo:** El enfoque tecnológico e innovador que presenta LeOn al otorgar un servicio totalmente digitalizado, otorga distintos beneficios tributarios tanto a nuestra empresa, como a los terceros que realicen aportaciones al mismo.

**Catálogo de clientes potenciales alto:** La cantidad de clientes hacia los que va dirigido LeOn al tratarse de estudiantes, tiende a presentar un aumento significativo año tras año debido al ingreso de variedad de estudiantes cada semestre

**Personal altamente calificado:** LeOn verifica y asegura tras la realización de un análisis exhaustivo de veracidad de los conocimientos que cada tutor posee, generando de este modo un servicio garantizado de la más alta calidad.

**Perfilación de usuarios:** Este proyecto presenta una adaptabilidad total en base a los intereses que el cliente específicamente tenga, brindando una experiencia personalizada e intuitiva.

#### **DEBILIDADES**

**Dificultad en la filtración de docentes:** Debido a que se busca la garantía de un servicio óptimo y que cumpla con los estándares de calidad planteados en un principio, el proceso de filtración de docentes tiende a ser un poco más riguroso y por ende demorado.

**Disponibilidad de materia prima variable:** Del mismo modo, al no haber un vínculo laboral ente LeOn y la materia prima esencial, en este caso los tutores, la disponibilidad de estos en caso de ser necesario es un aspecto incontrolable y que depende únicamente de cada tutor.

**Costos de mantenimiento** Al tratarse de un sistema totalmente digitalizado es necesario tener un constante control sobre el mismo y garantizar la resolución de posibles errores, haciendo necesario un servicio de mantenimiento continuo y tercerizado.

**Inestabilidad del software:** En complemento con el punto anterior, en caso de la presentación de un error dentro del funcionamiento convencional del software se ocasiona un paro absoluto de las operaciones

En términos generales, el análisis interno de las variables que afectan a la empresa nos permite identificar que sorpresivamente la mayor fortaleza de la empresa es a su vez la más grande debilidad de la misma en caso de no ser llevado de la manera correcta, en este caso estamos hablando del componente tecnológico; de manera positiva encontramos que este enfoque tecnológico e innovador no otorga no solo un factor diferenciador a la competencia, sino a que a su vez crea un aumento en el valor del servicio en aumento constantes, y por otra parte, esta misma dependencia en la tecnología si no se trata y analiza de manera correcta, hace que desaparezca toda fortaleza de las planteadas

interiormente. Es por ello que el compromiso e interés puesto sobre la empresa es realmente el verdadero factor diferenciador que este proyecto presenta.

### **FACTORES EXTERNOS**

#### **OPORTUNIDADES**

**Generación de aportes a la innovación y TIC's:** Debido a que el principal objetivo de LeOn es la entrega de una tutoría especializada a través de un aplicativo, podemos determinar que de este modo se genera un aporte a los intereses de las TIC's y su posición en pro de la distribución de todo tipo de información a través de la utilización de distintos medios de distribución tecnológicos.

**Adaptación de un servicio primordial al sector tecnológico:** La adaptación a una era tecnológica de todo tipo de servicios básicos y ambiguos es una tendencia a la que LeOn se une tras la implementación de tutorías de manera remota y virtual.

**Enfoque en la formación cognitiva de las personas:** El enfoque de la empresa es ayudar a la población estudiantil en la retención y adaptación de conocimientos con los cuales anteriormente presentaron dificultades, supliendo las mismas a través de tutorías.

**Desarrollo personal en poblaciones de clase media:** LeOn genera un aporte al desarrollo estudiantil y cognitivo de la población clase media debido a que es hacia esta cuyo enfoque está planteado.

**Apoyo a la disminución del nivel de desempleo:** LeOn brinda a los maestros una alternativa en la generación de ingresos en caso de ser requerido, aportando a la disminución del desempleo en una población laboral tan relegada como es la de los tutores y maestros

**Mercado poco desarrollo y falta de competencia:** Las tutorías online en la actualidad son un servicio casi inexistente, haciendo de este un mercado potencial a desarrollar y de fácil comportamiento debido a una cantidad de competidores baja y con enfoques generalmente diferentes

**Acceso y control sobre bases de datos:** Al tratarse de un servicio prestado de manera online, se nos permite la recolección y utilización encontrada en las bases de dato, permitiéndonos del mismo modo

analizar las tendencias dentro del aplicativo y del mismo modo entender en mayor proporción el comportamiento de los clientes con fin de actuar en base a este.

**Solución a un problema común y repetitivo:** LeOn plantea una solución innovadora a un problema básico y que comúnmente muchos estudiantes suelen necesitar, generando de este modo una solución totalmente diferente y más sencilla a esta problemática tan corriente.

**Reducción de costos y gastos innecesarios:** Al tratarse en un principio de un servicio prestado a través de exclusivamente un medio tecnológico, se nos permite generar la reducción de una cantidad de costos y gastos innecesarios, tras la eliminación (almacenamiento de inventarios inexistente o pago de salarios bajo) o la tercerización de estos (creación y mantenimiento del aplicativo)

#### **AMENAZAS**

**Ausencia de posibles inversores en principio:** Al tratarse de un proyecto netamente tecnológico, el funcionamiento de este es un apartado que en principio únicamente es una estimación del escenario ideal, siendo esta misma la razón por la cual muchos posibles inversores desistan en principio en búsqueda de ver resultados más adelantados y que generen menos riesgo.

**Potencial desconocido e incalculable:** Al igual que el punto anterior, el potencial de este aplicativo no se puede saber a ciencia cierta y es en su totalidad una apuesta, dejándonos únicamente en un punto donde solo tras realizar las operaciones y el paso de un periodo de tiempo estimado, se podrá determinar el rumbo que está tomando.

**Servicio de fácil copia por parte de competidores:** Debido a que en este caso no se está produciendo un producto innovador y de posible registro de la propiedad intelectual para la evasión de copias de este, nos deja en un punto donde la posibilidad de competidores prestando el mismo servicio se presenta en mayor porcentaje

**Desconfianza inicial entre los entes:** Al tratarse de un servicio prestado a través de un medio tecnológico, es común que en un principio los entes involucrados presentan una desconfianza en el

funcionamiento y la veracidad de este, es por eso por lo que generar dicho sentimiento de confianza y fiabilidad en LeOn es de alta importancia.

**Poder adquisitivo bajo en su mayoría:** En este caso, el país sobre el cual el proyecto está enfocado en un principio, Colombia, es bien sabido que no presenta una población cuyo poder adquisitivo sea mucho, generando así, que el servicio prestado por LeOn solo pueda ser utilizado por una parte específica de la población colombiana cuyos ingresos le permiten la obtención de este.

**Saturación del mercado con el tiempo:** Con el tiempo, la posible aparición de posibles competidores prestadores del mismo servicio podría generar un colapso en el mercado que en estos momentos está casi sin desarrollar, dejando no solo a LeOn con una posible disminución de usuarios, sino que a su vez generaría un entorno más variable y poco controlable.

**En cuanto al apartado externo de la organización, podemos determinar que las cantidades de oportunidades a favor del desarrollo del aplicativo es bastante amplio debido al desarrollo de un sector y una competencia muy bajas a comparación de otro mercado. Permittiéndonos de manera continua la expansión de la propuesta de valor y el nicho de mercado cubierto.**

#### **PÚBLICO META (PÚBLICO OBJETIVO)**

Los principales clientes de Leon son todos aquellos estudiantes universitarios que se encuentran en búsqueda de una asesoría para la resolución y reforzamiento de actividades evaluativas, además de padres de familia cuyos hijos necesiten de un mejoramiento en el ámbito académico (tanto primaria como secundaria), profesores y asesores en búsqueda de una fuente de ingreso nueva e independiente de una disponibilidad total y por ultima, instituciones educativas que busquen brindad a su cuerpo estudiantil una variante innovadora para la recepción de conocimientos.

#### **DATOS DEMOGRÁFICOS DEL MERCADO**

El mercado nos muestra que en la actualidad según registros estadísticos que la población estudiantil para colegios se estima en un valor superior a los 6.000.000 millones de estudiantes y para educación superior de 2.400.000 estudiantes. Desde un punto de vista mas especifico que si nos fijamos en la ciudad de Medellín se observa que existen cerca de 410.500 estudiantes en instituciones educativas de

primaria y secundaria; y por otra parte, en IES acreditadas se encuentran matriculados alrededor de 320.000 estudiantes, cubriendo cerca del 13% de la densidad educativa nacional. De estos datos podemos observar que es una gran cantidad de personas a impactar, y, por ende, oportunidades en el mercado municipal y posteriormente nacional.

#### **CON QUÉ FRECUENCIA SE ADQUIERE EL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO**

Este servicio está totalmente supeditado a la demanda que se encuentre en el mercado buscando una disponibilidad instantánea para la adquisición del servicio por parte del cliente específico. Si tenemos en cuenta datos estadísticos y el volumen poblacional con el que contamos es posible esperar que la adquisición del servicio se realice de manera constante en cantidad de personas (se estima una cantidad cercana a las 1500 personas), pero no de igual manera, en cantidad por persona.

#### **IDENTIFICAR QUIENES SON LOS COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS**

Competidores directos: Otras plataformas virtuales que proporcionan servicios de asesoría online como pueden serlo Get It Soluciones, Asset tutores, Maestrik, Khan Academy

Competidores indirectos: Profesores particulares que no se encuentran afiliados a ningún aplicativo web proveedor de asesorías.

#### **FACTOR DIFERENCIADOR O VENTAJA COMPETITIVA**

Tras analizar la respectiva oferta que se presenta hoy en día por parte de la competencia anteriormente nombrada hacia el público específico, podemos determinar que muchos de ellos centran su servicio en la eficiencia, la calidad, el precio, o el alcance del servicio; para LeON, estos aspectos aunque son importantes y es por ello que son tenidos en cuenta a la hora de realizar la prestación del servicio, son únicamente los estándares **mínimos** con los que LeOn debe contar y con los que todo prestador de este tipo de servicio debería poseer si desea permanecer en el mercado. Es por ello por lo que LeOn centra su factor diferenciador en la **personalización y adaptación** en base a los intereses precisos de cada uno de los clientes y beneficiarios de la aplicación, todo esto a través de la búsqueda de la prestación de un servicio cuyo nivel de cumplimiento de expectativas sea del más alto nivel, más tratándose de un rubro como lo es la educación, donde como es dicho coloquialmente, “cada persona es un mundo”.

#### **PRECIO DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO**

LeOn es una aplicación móvil en la cual las ganancias se obtienen a partir de una tarifa o cobro que le hace el profesor al estudiante; Por lo tanto, no hay un precio fijo y este depende directamente de la calificación del maestro, la experiencia en la aplicación, la dificultad del trabajo, la negociación con el

estudiante y el tiempo estimado de realización. Mientras mayor sea la calificación y experiencia del profesor dentro de la aplicación, mayor es el precio para cobrar por el trabajo o la clase; Aun así, se han definido las siguientes tarifas (aproximadas) basándose en la calificación del docente y el cobro de un trabajo según las horas de realización. Estas tarifas son netamente una aproximación ya que es muy importante tener presente que los estudiantes pueden negociar el precio con el profesor (hasta un 15% por encima o por debajo del precio inicial) y eso hace que el cálculo exacto del precio sea casi imposible:

*PROFESOR CON CALIFICACIÓN DE 3 A 3.5 ESTRELLAS:*

Trabajo dificultad básica: \$10.000 por hora

Trabajo dificultad media: \$14.000 por hora

Trabajo dificultad alta: \$18.000 por hora

*PROFESOR CON CALIFICACIÓN DE 3.5 A 4 ESTRELLAS:*

Trabajo dificultad básica: \$11.500 por hora

Trabajo dificultad media: \$15.500 por hora

Trabajo dificultad alta: \$19.500 por hora

*PROFESOR CON CALIFICACIÓN DE 4 A 4.5 ESTRELLAS:*

Trabajo dificultad básica: \$13.500 por hora

Trabajo dificultad media: \$17.500 por hora

Trabajo dificultad alta: \$21.500 por hora

*PROFESOR CON CALIFICACIÓN DE 4.5 A 5 ESTRELLAS:*

Trabajo dificultad básica: \$15.000 por hora

Trabajo dificultad media: \$21.000 por hora

Trabajo dificultad alta: \$27.000 por hora

**PLANES DE PAGO**

La aplicación está pensada para que los pagos sean procesados netamente a través de medios que tengan soporte electrónico como pueden serlo pagos en efectivo a través de un aliado estratégico que

procese el pago (por ejemplo, Efecty o baloto), pagos con tarjeta de crédito y débito, transferencias bancarias y PSE.

#### **CANALES DE COMERCIALIZACIÓN O DISTRIBUCIÓN**

El único canal de distribución del servicio prestado por LeOn es la aplicación móvil.

#### **CANALES DE COMUNICACIÓN O PROMOCIÓN**

Como canal de promoción en primera instancia se tiene planteado la realización de publicidad a través de distintas redes sociales como pueden serlo Facebook o Instagram a través del pago de promoción para la inclusión en el algoritmo y big data publicitario, buscando acaparar el mayor número de clientes en el nicho de mercado y posibles clientes futuros. Luego de lograr haber recaudado una población alcanzada de un nivel esperado, se centrarán las estrategias de marketing en la voz a voz y la invitación a la recomendación a sus alrededores por cada uno de los clientes existentes (estudiantes, padres y docentes), creando una imagen de marca más amplia y reconocido en el mercado, tras la realización y entrega de un buen servicio.

**O**

#### **Capacidad de producción o de atención del servicio}**

La capacidad de producción con la que la aplicación puede trabajar está completamente supeditado a dos factores esenciales: En primera instancia está el nivel en el que se encuentra la demanda en cada uno de sus actores (tanto estudiantes como profesores) y a su vez, la relación de esta demanda en comparación a la capacidad de recepción continua del servidor o hosting contratado. Esta estimación ronda entre unas 10.000 y 100.000 personas en simultaneo.

#### **Distribución del local (en caso de que aplique)**



**Control de calidad**

El control de calidad se efectúa a través del nivel de satisfacción y cumplimiento de expectativas por parte de cada uno de los actores que participan e interactúan con la aplicación. Esto realizado a través de encuestas cortas e interactivas luego de la adquisición o prestación de cada servicio.



**ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA** (En este ítem se constituye como el aspecto base de la planeación estratégica de una organización)- 2000 palabras.

**Nombre de la organización**

LeOn

**Descripción del negocio**

LeON es un aplicativo móvil cuyo fin es favorecer los procesos de aprendizaje en los jóvenes de hoy en día a través del acompañamiento personalizado, buscando resolver dudas e inquietudes, aclarar los temas de estudios y proporcionarles una mayor confianza en ciertas áreas del conocimiento.

**Actividad económica y naturaleza del negocio**

**La actividad económica que desarrollo LeOn es la de prestar un servicio relacionado con la educación, ya que a través del uso de conocimientos se impulsan**

#### **Ubicación**

Debido a LeON está planteada para ser una empresa prestadora de servicios (en este caso el acompañamiento académico virtual) y sumado a esto su poca cantidad de áreas empresariales dentro de su funcionamiento. Hemos determinado que el espacio determinado para la empresa no hace necesidad de un tamaño muy grande, por el contrario, se planteó el contrato de arrendamiento de una oficina, donde tras un correcto proceso de distribución de esta, encontremos un espacio totalmente eficiente. Este incluyendo tanto como espacios totalmente productivos, como administrativos y áreas comunes dentro de este. Todo esto con el rango de espacio de 80m<sup>2</sup> a 100m<sup>2</sup>

#### **Misión**

LeOn es una empresa con la responsabilidad de brindar a toda la comunidad educativa nacional, una alternativa diferente que apoye sus posibles falencias y dificultades en su día a día como estudiantes a través de asesorías y tutorías especializadas. Rompiendo con la barrera de la distancia y la comunicación, con el uso de herramientas y procesos con un componente netamente tecnológico.

#### **Visión**

Para el año 2027 LeOn espera haberse posicionado como líder en el mercado a nivel nacional, siendo reconocidos por un servicio de la más alta calidad, con una cantidad de clientes en ascenso y logrando una mayor diversificación cada uno de sus servicios ofrecidos al público.

#### **Valores**

**Eficacia:** Nuestro servicio está planteado para ser adquirido de manera inmediata y de alta calidad.

**Confianza:** Nos encargamos de entregar un servicio debidamente certificado y evaluado.

**Honestidad:** Nuestra prioridad es siempre brindar un servicio cuyo beneficio sea únicamente ayudar a cada uno de nuestros clientes.

**Adaptabilidad:** Estamos siempre debidamente preparados en relación con los cambios del entorno.

#### **Propuesta de valor**

Hoy en día muchos estudiantes presentan alguna variedad de problemas durante la realización normal de sus clases, siendo este hecho muchas veces un retardante para la continuación de su proceso académico y pudiendo repercutir en problemas mayores; desafortunadamente la mayoría de ellos se encuentra en la desinformación sobre las tutorías especializadas y los demás, aunque tienen una mayor

idea sobre estas, no poseen un contacto que pueda impartir estas. Es por ello por lo que LeOn busca generar dichas asesorías de una manera instantánea y sencilla para el entendimiento de todo tipo de estudiantes, otorgando una calidad de información de alta calidad y debidamente certificada respetando la confiabilidad entre cada una de las partes involucradas.

### **Ventajas competitivas**

En relación con la competencia, LeOn centra su diferencia en aspectos como el otorgamiento de unos precios mas asequibles para cada uno de los estudiantes teniendo muy en cuenta la capacidad adquisitiva de las personas. Por otra parte, encontramos una plataforma más intuitiva para cada uno de los distintos usuarios de la aplicación, usando un medio de uso más familiarizado en las personas (teléfono celular) que no genera algún tipo de duda en las personas y que posibilita adquirir una asesoría sin volver esta tarea algo imposible.

**ESTRUCTURA TALENTO HUMANO** (En este ítem se deberá definir estructura organizacional de la organización, responsabilidades, socios, funciones y que tipo de contratación)

Gerencia general: El perfil de la persona que va a ocupar este puesto debe cumplir con las características siguiente: Debe ser una persona con experiencia de 4 años en la administración de negocios más enfocado hacia las tecnologías que le permita encontrar a la empresa un norte y como darle crecimiento a la aplicación llegando cada vez a más estudiantes beneficiados y a mayores aprendizajes, como funciones el gerente general es conducir la empresa hacia los objetivos por medio de la implementación del PODC, evaluando los procesos y funcionamientos de la app y llevándolos a competir en nuestro mercado. Su contrato está planteado para ser un contrato a término fijo por 2 años, renovable.

Gerente Financiero: El perfil del gerente financiero de esta empresa es una persona con una experiencia laboral de 3 a 4 años en la contabilidad, que permita mantener un control de ingresos gastos y costos que tenga la empresa para tener unas buenas finanzas y ser una empresa productiva a la hora de generar nuestros ingresos, como funciones deberá manejar el personal contable además de hacer revisiones y análisis constantes a nuestras cifras para saber que ganancias nos están quedando ,que costos estándar tenemos , que sobre costos podemos tener y definir el estado de la empresa financieramente. Su contrato está planteado para ser un contrato a término fijo por 2 años, renovable.

Gerente Sistemas: El perfil del Gerente de sistemas es una persona estudiada en ingeniería de sistemas, con experiencia laboral de 4 años, la función de este gerente es estar en constante revisión de la app es

decir actualizaciones, nuevas versiones y mejoras que se le puedan realizar a través de la coordinación de los programadores y los analistas de la app. Su contrato está planteado para ser un contrato a término fijo por 2 años, renovable.

Gerente de Marketing: persona formada en mercadeo con experiencia en funcionamientos de aplicaciones móviles, la función del gerente es promocionando la aplicación e ideando estrategias para el ingreso de más clientes. Su contrato está planteado para ser un contrato a término fijo por 2 años, renovable.

Gerente de recursos humanos: Persona con experiencia laboral de 3 años en manejo de recursos humanos, como funciones deberá manejar a los maestros quienes son los que están directamente con los clientes, deberá atender quejas y solicitudes que estos hagan además de manejar a los asesores comerciales. Su contrato está planteado para ser un contrato a término fijo por 2 años, renovable.

Contadores: Persona con experiencia de 1 a 2 años que sepa manejar finanzas ya que sus funciones van a ser evaluar directamente las ganancias de la empresa y pasarle a l gerente financiero reportes mensuales de que pérdidas y ganancias se tuvieron para evaluar en la empresa esta información y ver que mejoras podemos tener en la parte más comercial. Su contrato está planteado para ser un Contrato a término fijo por 1 año renovable.

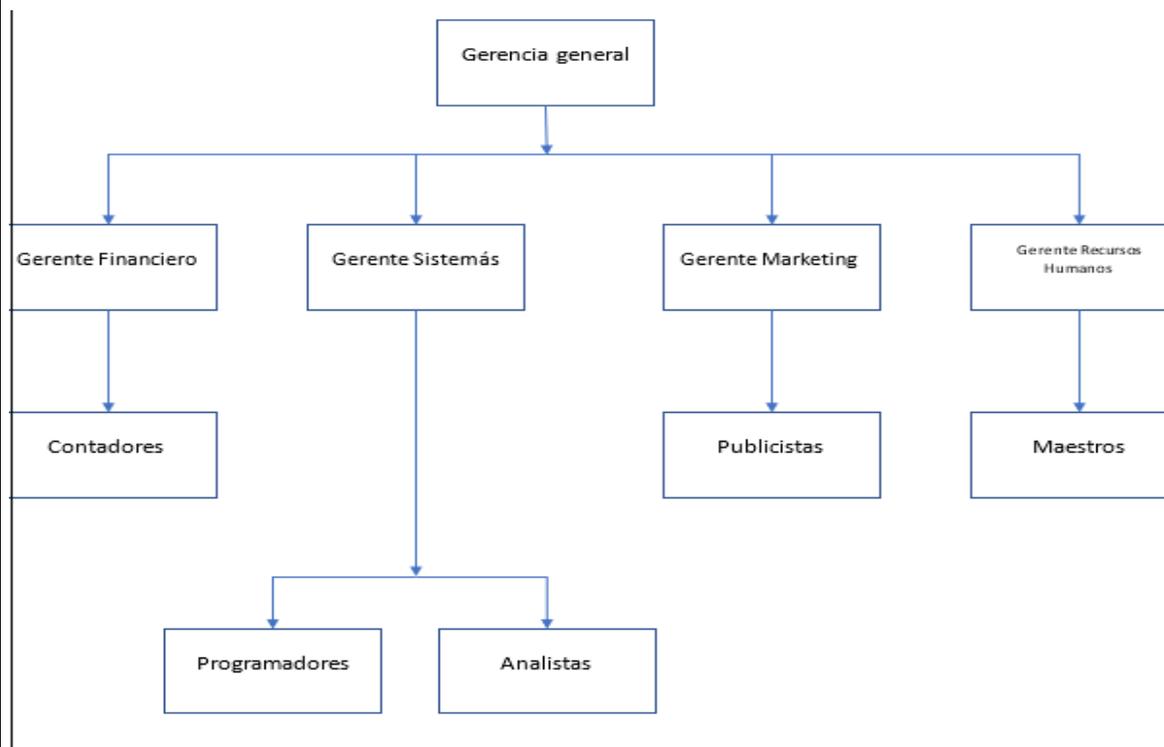
Publicista: Persona con experiencia de 1 a 2 años con la capacidad de analizar o solucionar los problemas que el mercado presente, esto atreves de estrategia de investigación, innovación y comunicación siempre con el uso continuo de la tecnología. Su contrato está planteado para ser un contrato a término indefinido.

Maestros: Persona capacitada para enseñar con certificado universitario con pedagogía, con aptitudes para la comunicación, la generación de una enseñanza más dinámica y en este caso una alta cercanía a la herramienta tecnológica y sus diversos usos. Su contrato está planteado para ser un contrato por prestación de servicios, pago por tarifa de comisión

Programadores: Este cargo exige una experiencia laboral de 1 a 2 años, este individuo debe tener los conocimientos de programación para la creación y mejoras de una app además de saber cómo hacer que esta app esté disponible en todas las plataformas para ampliar nuestros servicios, además se encarga directamente de la mejora de la app en funcionamiento y debe estar constantemente informando al gerente de sistemas que fallas técnicas o problemas se han presentado y la solución que

le damos dentro de la app a nuestros clientes. Su contrato está planteado para ser un contrato a término fijo por 1 año renovable.

Analista: Persona con experiencia de mínimo de 1 año la cual haya cursado una especialización en este campo y que comprenda las distintas formas y métodos de que pueda llegar la información a través de datos y a su vez transmitiéndola de una manera más simple para su fácil entendimiento. Su contrato está planteado para ser un contrato a término indefinido.



**ANÁLISIS LEGAL** (En este apartado se realiza una búsqueda de todos los posibles componentes legales en el ámbito internacional, nacional y departamental de la temática de estudio, tales como: leyes, decretos, resoluciones, ordenanzas, resoluciones, acuerdos, entre otros)

Las normas, decretos y leyes que deben tener en cuenta para su para su funcionamiento son:  
La presente política se expide en cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 y el Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, sobre el régimen de protección de datos personales y busca garantizar que LeON en condición de responsable de manejo de datos personales, realice el tratamiento de estos en estricto cumplimiento de la normatividad aplicable, garantizando asimismo los derechos de los titulares de los datos.

### **ISO 27001**

Consistente en medidas orientadas a proteger la información, indistintamente del formato de esta, contra cualquier amenaza, de forma que garanticemos en todo momento la continuidad de las actividades de la empresa.

### **ISO/IEC 15504 SPICE**

La norma SPICE establece requisitos para una evaluación de procesos y los modelos de evaluación pretendiendo que estos requisitos puedan ser aplicados en cualquier modelo de evaluación en una organización.

En general, los requisitos para la evaluación de procesos comprenden:

- Evaluación de procesos
- Mejora de procesos
- Evaluación de la capacidad y/o madurez de los procesos

### **ISO 22301**

EL principal objetivo de esta norma es mantener la continuidad de las actividades de una organización, proteger sus intereses defendiendo los intereses de sus empleados y partes interesadas, mantener la reputación su reputación ante cualquier amenaza o circunstancia adversa.

- **Ayuda eficaz** para establecer indicadores medibles para la alcanzar los objetivos previstos por una organización
- **Mejorar el conocimiento** de los riesgos y oportunidades de una organización
- **Reducción de costes** mediante la reducción de tiempos de inactividad
- **Protección** de los activos y el “Know how”
- Ayuda a **evitar consecuencias adversas** de posibles responsabilidades derivadas de los riesgos de la actividad empresarial

### **GESTIONANDO LA CALIDAD CON ISO 9001**

La norma Internacional ISO 9001 está enfocada a la consecución de la calidad en una organización mediante la implementación de un método o Sistema de Gestión de la calidad (SGC).

### **ISO 20000 CALIDAD DE LOS SERVICIOS TI**

Cuando nos referimos a servicios TI nos estamos refiriendo a servicios cuya provisión depende de las tecnologías de la información y que pueden ser tanto Servicios a Clientes externos o servicios brindados a partes internas de la organización y necesarios para el desarrollo de la actividad de su negocio

En el objetivo de mejorar la gestión de servicios TI ISO 20000 nos proporciona:

- Un conjunto de procesos de administración de servicios TI
- Un conjunto de buenas prácticas internacionales

**Decreto 529 de 2006**

Por el cual se establece el procedimiento para la fijación o reajuste de tarifas de matrículas, pensiones y cobros periódicos para establecimientos educativos privados de educación preescolar, básica y media clasificados en el régimen de libertad regulada, y se dictan otras disposiciones.

**RESOLUCION No. 4434 (8 de agosto de 2006)**

Por la cual se establecen las condiciones y mecanismos para la validación de los modelos de gestión de calidad de los establecimientos de educación preescolar, básica y media”

**RESOLUCIÓN N° 2235 (24 de abril de 2009)**

Por la cual se valida el modelo AdvancED (**AdvancED** es la comunidad de profesionales del área educativa más grande del mundo, con más de 34 mil instituciones acreditadas) su función ayudar a los colegios miembros a mejorar su nivel académico y su operación

**CONSIDERACIONES AMBIENTALES Y DE RESPONSABILIDAD SOCIAL** (Describa cómo la operación del negocio permite mantener unas consideraciones favorables con el medio ambiente y qué acciones de responsabilidad social se pueden llevar a cabo.)

Al tratarse de una empresa prestadora de un servicio 100% tecnológico, la utilización de recursos y por ende generación de desperdicios se reduce en un 95% (siendo los únicos residuos generados los generados en tareas administrativas); del mismo modo, la huella de carbono generada por LeOn es inexistente ya que sus operaciones se centran únicamente en la utilización de maquinaria que no genera ningún tipo de gas de efecto invernadero. Estas razones nos permiten deducir que LeOn es un proyecto comprometido con el cuidado del medio ambiente y desarrollo de este.

**ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO** (Es la sustentación económica financiera del plan de negocios)

**1. INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN** (diligencie en caso de que aplique)

**1.1. Inversión activos fijos**

**1.2. Inversión activos intangibles**

**1.3. Capital de trabajo**

<b>Inversión activos fijos</b>	
Software y computadores	\$ 25,000,000
<b>Inversión activos intangibles</b>	
Constitucion	\$ 900,000
Registro de Marca	\$ 1,500,000
Plan de publicidad Redes	\$ 3,000,000
Plan de Mercadeo directo	\$ 2,800,000
Infraestructura aplicación	\$ 60,000,000
<b>Capital de trabajo</b>	
Activos corrientes	\$ 77,844,000
Pasivos corrientes	\$ 10,248,155
<b>\$</b>	<b>67,595,845</b>

Los activos fijos e intangibles son muy altos teniendo en cuenta que la inversión inicial es suficiente para realizar una expansión a nivel nacional y, por eso, desde el inicio se debe contar con la mejor infraestructura tecnológica. La ventaja es que gran parte de los activos son intangibles y eso reduce mucho el tema de depreciación de los activos a mediano y largo plazo

En cuanto al capital de trabajo, se cuenta con una cifra alta. Esta cifra es alta gracias a que la empresa tiene muy pocas cuentas por pagar (al ser el primer año) y mucho dinero en el banco por la inversión de los socios.

**1.4. Inversión total requerida**

Constitucion	\$ 900,000
Registro de Marca	\$ 1,500,000
Software y computadores	\$ 25,000,000
Plan de publicidad Redes	\$ 3,000,000
Plan de Mercadeo directo	\$ 2,800,000
Infraestructura aplicación	\$ 60,000,000
Servicios de telecomunicación	\$ 900,000
Servicios públicos	\$ 1,650,000
Materiales de oficina	\$ 700,000
Obligaciones tributarias	\$ 1,800,000
Publicista	\$ 1,014,000
Contador	\$ 1,014,000
Arriendo Punto de atención	\$ 4,000,000
Salarios operarios	\$ 10,721,000
Salarios directivos	\$ 13,348,000
Seguro	\$ 650,000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 128,997,000</b>

La inversión total requerida es un valor relativamente “alto” ya que, como se explicó anteriormente, este es un proyecto con el cual desde su inicio se tiene potencial de expansión a nivel nacional y lo más representativo es el desarrollo de software y hardware inicial. Esto puede representar un poco de incertidumbre para los inversionistas, pero, como se verá más adelante, el retorno de la inversión es rápido y sustancioso; Por lo tanto, es un proyecto de bajo riesgo desde su inicio.

#### 1.5. Estructura de inversión y financiación

#### 1.6. Fuentes financieras

#### 1.7. Condiciones de crédito

#### 1.8. Presupuesto de pago de la deuda

<b>MONTO CRÉDITO</b>	\$ 85,000,000.00		
<b>PLAZO</b>	60		
<b>TASA</b>	14.00%	13.2%	<b>1.10%</b>
<b>CUOTA ACTUAL</b>	0		
<b>BANCO</b>	Banco de occidente		
<b>NOMBRE TITULAR</b>	LeOn		
<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	Leasing para compra de software, hardware y computadores		

PERIODO	SALDO INICIAL	INTERES	CAPITAL	CUOTA	SALDO FINAL
0					<b>85,000,000.00</b>
1	85,000,000.00	\$ 933,202.42	\$ 1,008,415.51	\$ 1,941,617.92	<b>83,991,584.49</b>
2	83,991,584.49	\$ 922,131.17	\$ 1,019,486.75	\$ 1,941,617.92	<b>82,972,097.74</b>
3	82,972,097.74	\$ 910,938.38	\$ 1,030,679.55	\$ 1,941,617.92	<b>81,941,418.19</b>
4	81,941,418.19	\$ 899,622.70	\$ 1,041,995.22	\$ 1,941,617.92	<b>80,899,422.97</b>
5	80,899,422.97	\$ 888,182.79	\$ 1,053,435.14	\$ 1,941,617.92	<b>79,845,987.83</b>
6	79,845,987.83	\$ 876,617.28	\$ 1,065,000.64	\$ 1,941,617.92	<b>78,780,987.19</b>
7	78,780,987.19	\$ 864,924.79	\$ 1,076,693.13	\$ 1,941,617.92	<b>77,704,294.06</b>

Como fuente de financiación se encuentra un aporte social y (con intención de buscar disminuir los gastos de depreciación) el 65,89% de la inversión (\$85'000.000 COP) se hará a través de un leasing de compra de software, hardware y computadores por medio del banco de occidente; De esta manera se logra sacar ventaja de la baja tasa de interés ofrecida por el leasing y se reduce el pago de impuestos, patrimonio, mantenimientos, etc. La proyección de este leasing es a 60 meses (5 años) con una cuota mensual de \$1'941.617

## 2. Estudio de ingresos y egresos (proyectado a 5 años)

### 2.1. Presupuesto de ingresos

INGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producto 1						
Cantidad		479,019	502,970	578,416	723,020	867,624
Precio venta		24,520	24,520	26,972	28,321	31,153
<b>Total ventas</b>		<b>11,745,551,765</b>	<b>12,332,829,353</b>	<b>15,601,029,132</b>	<b>20,476,350,735</b>	<b>27,028,782,970</b>
Crecimiento en ventas			5.00%	26.50%	31.25%	32.00%

Al ser un proyecto con un potencial de expansión tan alto, el crecimiento es exponencial y requiere de baja inversión debido a que con estrategias como marketing en redes sociales, descuentos en la app y apertura de nuevos mercados, se planea que LeOn incremente sus ingresos en un 32% para el año 2028. De todas maneras, como se evidencia en la tabla, desde el año 2024 ya los ingresos serán bastante significativos y permitirán ofrecer una tasa de retorno muy llamativa para los inversionistas.

### 2.2. Presupuesto egresos

EGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producto 1						
Cantidad		479,019	502,970	578,416	723,020	867,624
Costo variable unitario		22,068	22,068	24,275	25,489	28,037
<b>Total costo variable</b>		<b>10,570,996,588</b>	<b>11,099,546,418</b>	<b>14,040,926,218</b>	<b>18,428,715,662</b>	<b>24,325,904,673</b>

Tendiendo en cuenta que LeOn es una aplicación donde sus ingresos y egresos tienen una relación directamente proporcional (ya que al vender más, también se deben pagar más comisiones a los profesores), el crecimiento de los egresos estimados también es bastante exponencial. Aun así se nota evidenciar las posibles ganancias y diferencia que hay entre el total de ventas y los egresos; Generando así una alta rentabilidad de la empresa en el largo plazo.

### 2.3. Punto de equilibrio

PUNTO EQUILIBRIO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producto 1						
Cantidad		479,019	502,970	578,416	723,020	867,624
Precio venta		24,520	24,520	26,972	28,321	31,153
Costo variable		22,068	22,068	24,275	25,489	28,037
Egresos fijos		484,504,000	503,186,560	522,616,422	542,823,479	563,838,818
Punto de equilibrio unidades		197,595 und	205,215 und	193,763 und	191,671 und	180,992 und
Presupuesto total		479,019 und	502,970 und	578,416 und	723,020 und	867,624 und
Margen seguridad P1		142.42%	145.09%	198.52%	277.22%	379.37%

Como se alcanza a evidenciar, desde el año 1 la empresa cuenta con márgenes de seguridad muy altos (por encima del 140%) debido a que la capacidad instalada es muy alta (por ser a nivel nacional) y eso facilita que la oferta disponible supere por mucho a las unidades que se necesitan vender para alcanzar el punto de equilibrio. De esa manera, en el año 2028 se proyecta que el presupuesto esperado de unidades vendidas esté un 379,37% por encima del punto de equilibrio; Demostrando así la alta viabilidad del negocio.

#### 2.4. Estado de ganancias y perdidas proyectado

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		11,745,551,765	12,332,829,353	15,601,029,132	20,476,350,735	27,028,782,970
Costo variable total		10,570,996,588	11,099,546,418	14,040,926,218	18,428,715,662	24,325,904,673
Costos y gastos fijos		484,504,000	503,186,560	522,616,422	542,823,479	563,838,818
Utilidad operativa (EBIT)		690,051,176	730,096,375	1,037,486,491	1,504,811,594	2,139,039,479
Gastos financieros		12,246,265	10,811,523	9,175,918	7,311,327	5,185,694
Utilidad antes de impuestos		677,804,912	719,284,852	1,028,310,573	1,497,500,267	2,133,853,784
Impuesto de renta		230,453,670	244,556,850	349,625,595	509,150,091	725,510,287
Utilidad neta		447,351,242	474,728,002	678,684,978	988,350,176	1,408,343,498

Como se ha evidenciado durante todo el proyecto, la empresa tiene una proyección muy llamativa ya que la utilidad esperada crece más del 30% entre el año 1 y año 5. Todo esto se debe gracias a que más del 90% de los costos son variables y, por eso, no se cuenta con gastos innecesarios (siendo una relación directamente proporcional, los costos crecen solo en el caso de que las ventas también lo hagan). Así, es que se alcanza un equilibrio entre la producción y la rentabilidad de la empresa. Con una baja inversión se alcanza un retorno bastante llamativo y de manera agil.

#### 2.5. Balance general proyectado a 5 años

ESTADO SITUACION FINANCIERA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Disponible	77,844,000	935,761,380	1,438,995,696	2,274,986,081	3,496,893,228	5,218,194,560
Inventarios	0	0	0	0	0	0
Cartera	0	32,626,533	34,257,859	43,336,192	56,878,752	75,079,953
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>77,844,000</b>	<b>968,387,912</b>	<b>1,473,253,556</b>	<b>2,318,322,273</b>	<b>3,553,771,980</b>	<b>5,293,274,512</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
Activos fijos	87,200,000	87,200,000	87,200,000	87,200,000	87,200,000	87,200,000
Depreciación acumulada		17,440,000	34,880,000	52,320,000	69,760,000	87,200,000
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>87,200,000</b>	<b>69,760,000</b>	<b>52,320,000</b>	<b>34,880,000</b>	<b>17,440,000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>165,044,000</b>	<b>1,038,147,912</b>	<b>1,525,573,556</b>	<b>2,353,202,273</b>	<b>3,571,211,980</b>	<b>5,293,274,512</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Proveedores	0	205,547,156	215,824,514	273,018,010	358,336,138	473,003,702
Obligaciones corto plazo	10,248,155	11,682,897	13,318,502	15,183,093	17,308,726	0
Impuesto por pagar	0	230,453,670	244,556,850	349,625,595	509,150,091	725,510,287
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>10,248,155</b>	<b>447,683,723</b>	<b>473,699,866</b>	<b>637,826,697</b>	<b>884,794,954</b>	<b>1,198,513,989</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
Obligaciones largo plazo	57,493,218	45,810,321	32,491,818	17,308,726	0	0
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>57,493,218</b>	<b>45,810,321</b>	<b>32,491,818</b>	<b>17,308,726</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>67,741,373</b>	<b>493,494,043</b>	<b>506,191,684</b>	<b>655,135,423</b>	<b>884,794,954</b>	<b>1,198,513,989</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	77,570,680	77,570,680	77,570,680	77,570,680	77,570,680	77,570,680
Utilidades acumuladas		447,351,242	922,079,244	1,600,764,223	2,589,114,399	3,997,457,896
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>77,570,680</b>	<b>524,921,922</b>	<b>999,649,924</b>	<b>1,678,334,903</b>	<b>2,666,685,079</b>	<b>4,075,028,576</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>145,312,053</b>	<b>1,018,415,965</b>	<b>1,505,841,608</b>	<b>2,333,470,326</b>	<b>3,551,480,033</b>	<b>5,273,542,565</b>

En cuanto al estado de situación financiera, se alcanza a observar el importante crecimiento de la empresa desde los activos corrientes disponibles como mayor fuente de apalancamiento. El endeudamiento es bajo y por eso su equilibrio radica en las utilidades acumuladas dentro del patrimonio; Por lo tanto se puede decir que la empresa contaría con una buena gestión de las fuentes de financiamiento y con una buena proyección dentro del incremento de todos los márgenes económicos posibles dentro del análisis financiero.

### 3. Evaluación

VPN	3,040,204,095	0
TIR	770.75%	10.00%
EVA 2	636,229,484	0
UAI 2	730,096,375	50,000,000
PDC 2	-4.12	1.00
ROA 2	47.86%	10.00%
U NETA 2	474,728,002	25,000,000

Con este breve resumen de algunos indicadores económicos en la empresa, se alcanza a corroborar el gran potencial de LeOn dentro del sector ya que (además de estar favorecido por no tener una competencia directa fuerte), la tasa de retorno se encuentra un 760,75% por encima del sector y eso es un diferenciador demasiado importante a la hora de invertir. La utilidades desde el año 2, superan 14.6

veces a las esperadas dentro del sector y el EVA es muy alto; Dando señales de que la empresa va por buen camino financiero y eso se refleja directamente dentro de las utilidades esperadas. La palanca de crecimiento es negativa, pero esto se debe a la corta rotación de cartera; Por lo tanto, se podría deducir que es un evento normal si se tiene en cuenta que el pago a los profesores es semanal y más del 90% de estos pagos son variables. Por último, se encuentran datos muy positivos dentro de la rotación de los activos y la utilidad neta puesto que se encuentran muy por encima del sector y desde el año 2 de funcionamiento, se alcanza a percibir el gran crecimiento de las ganancias.

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES** (Este ítem corresponde a las conclusiones generales del plan de negocios correspondiente a cada uno de los ítems o apartados realizados durante el proceso, así como las recomendaciones para futuros trabajos a realizar) –Mínimo 1000 palabras

LeOn es una empresa cuyo modelo de negocio se encuentra enfocado a una población muy específica y, por eso, es que su propuesta de valor es el aspecto más importante de todo el modelo. Dicha importancia radica en que temas como los costos variables, segmentos de clientes y principales colaboradores digitales (tanto de marketing como alianzas) se convierten en simples pasos para llegar al verdadero objetivo que es generar ingresos a través la propuesta de valor por la simple razón de que es un servicio de calidad, al alcance de las manos y a un precio asequible que busca el mejoramiento de las habilidades cognitivas de los estudiantes. Se puede evidenciar que a través de la propuesta de valor que tiene la empresa, posee muchas ventajas competitivas en relación con el entorno (que es casi nulo) y este puede ser un factor de éxito considerable. En cuanto a los costos de producción o prestación del servicio, se encuentra que en su mayoría son variables y esto disminuye considerablemente el riesgo de fracaso debido a que, si hay crisis en los ingresos, se sabe que los costos no aumentarán. En cuanto a las fuentes de ingreso, se tienen muy pocas para iniciar, pero se espera que en un futuro se puedan ampliar para tener un catálogo de servicios (hasta presenciales) más llamativo. Por tales motivos, se concluye que la empresa está bien proyectada y, con una buena gestión del costo y de los ingresos, cartera y marketing, podría posicionarse como líder en Colombia para los próximos 5 o 10 años.

Para futuros trabajos se recomienda realizar un mejor análisis del mercado a través de encuestas y una segmentación del mercado. También se recomienda que utilicen un portafolio más amplio a través de otros casos internacionales que sean similares al presentado. En cuanto a las estrategias, buscar alianzas con plataformas digitales e influenciadores, podría apalancar a la empresa de manera exponencial.

**BIBLIOGRAFÍA** (En este ítem se deben incluir las referencias bibliográficas en el sistema de referenciación que sea de mayor uso en el área de conocimiento en la que se enmarca el proyecto)

**ANEXOS** (En este ítem puede agregar cuestionarios, instrumentos) Nota: en caso que el proyecto incluya consentimiento informado, debe anexarse en un archivo aparte.

