



UNIVERSIDAD
La Gran Colombia

Fundada en 1951



ISO 9001:2008
BUREAU VERITAS
Certification
N°CO 22957





UNIVERSIDAD
La Gran Colombia
Fundada en 1951

UTOPIA - TECH



Facultad de Postgrados y Formación
Continuada

Estudiantes:

Jaime Danilo Bulla Mendez

Diana Carolina Ladino Perez

Especialización Gerencia C12





Formulación del plan de negocios para **UTOPIA TECH**

fuentes aprobadas: Century Gothic



UTOPIA TECH

Trabajo de grado para optar al título de
especialización en gerencia



Planteamiento del problema



<http://www.aproleche.cl/noticias/incluces>

Altos costos de las administraciones
en edificios de pequeña escala



ISO 9001:2008

BUREAU VERITAS
Certification

N°CO 228987





CONTROL DE ACCESO BIOMETRICO



ASISTENCIA REMOTA

VIDEO - CITOFONO

CAMARAS DE SEGURIDAD

Objetivos



OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo de negocio que por medio de la administración remota en edificios se pueda gestionar y controlar su seguridad, dirigido a un nivel socioeconómico 4, 5 y 6 en la localidad de Usaquén para el año 2018

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1. Realizar un estudio de mercado en la Ciudad de Bogotá en la localidad de Usaquén.
- 2. Estructurar un modelo de negocio enfocado a reducir costos administrativos en edificios.
- 3. Realizar un estudio financiero, administrativo, legal y técnico para determinar la viabilidad económica del modelo de negocio.



Metodología



El tipo de estudio: Inductivo

El método inductivo es aquel método científico que alcanza conclusiones generales partiendo de hipótesis o antecedentes en particular.

El tipo de estudio: Cualitativo

Muestra: Administradores y propietarios

Fuente primaria: Encuesta de 10 preguntas

Fuente secundaria: libros, artículos y noticias



Plan de negocios



Target comercial

Población:

1. Estratos socioeconómico 4, 5 y 6
2. habitantes de las localidades de Usaquén
3. propietarios de viviendas, oficinas o consultorios en pequeños edificios

Tipología de proyectos:

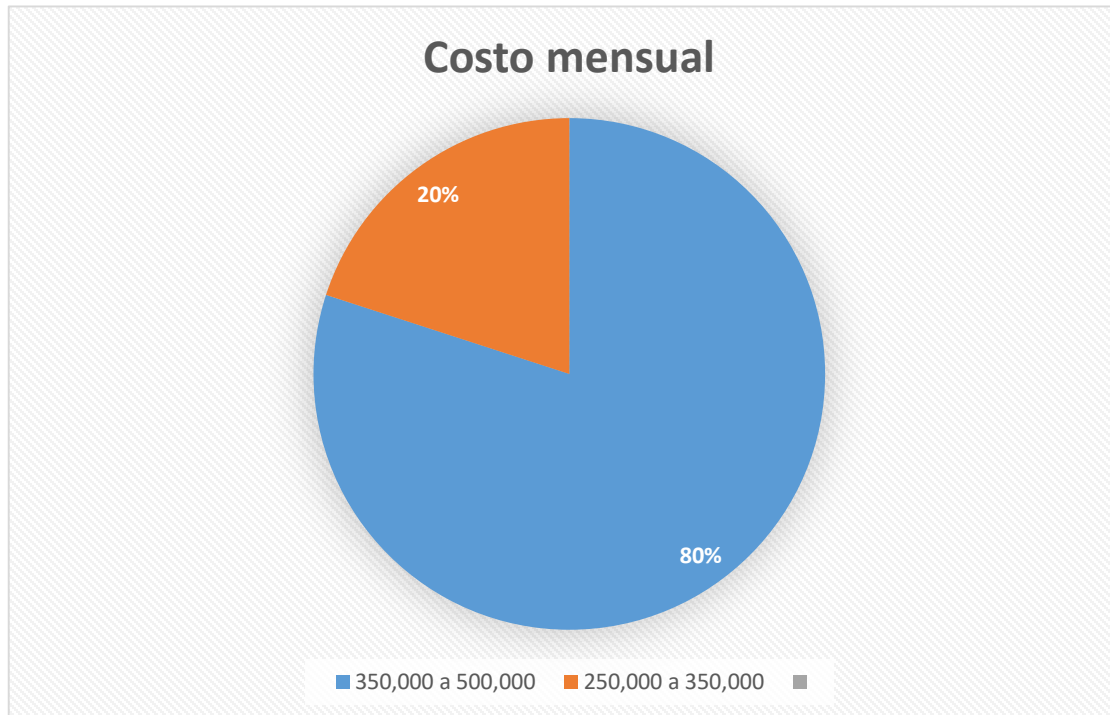
1. Edificios de 50 unidades o menos
2. Obras nuevas o proyectos en planeación menores a 50 unidades
3. Edificios sin vigilancia privada



Analisis de información



Costo mensual arriendo: el 80% de los encuestados dijeron que pagaban entre \$350.000 y \$500.000 pesos y el otro 20% restante entre \$250.000 y \$350.000 pesos.

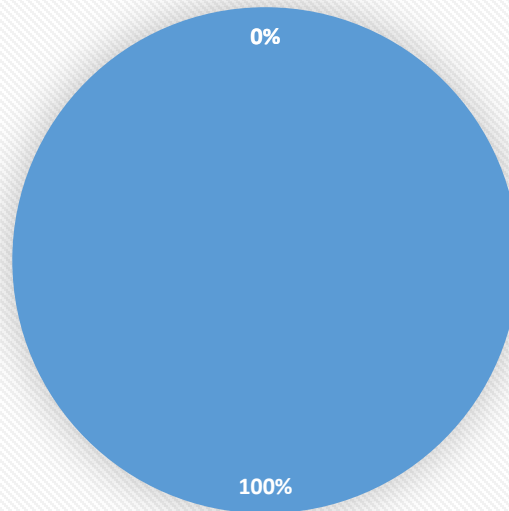


Analisis de información



Costo mensual por pago de vigilancia: el 100% de los encuestados dijeron que pagaban \$ 6.700.000 (costo mínimo aprobado por la superintendencia de vigilancia y seguridad privada para el año 2017)

Servicio mensual de vigilancia



■ \$ 6,700,000 ■ \$5,700,000 ■ \$4,500,000



ISO 9001: 2008
BUREAU VERITAS
Certification

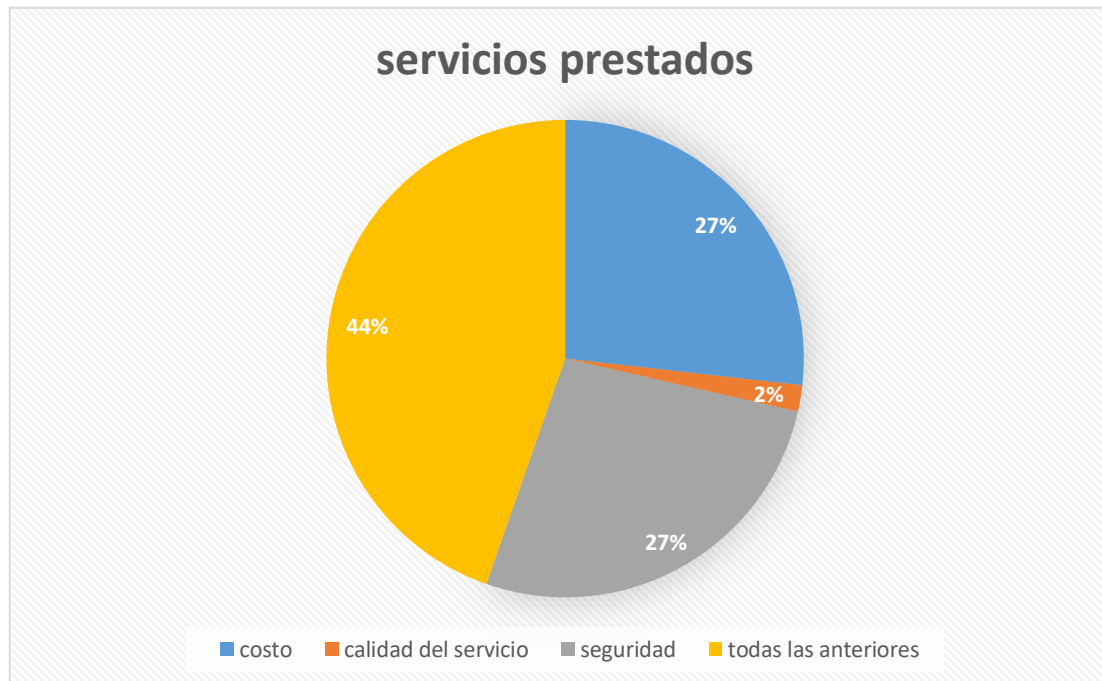
N°CO 228987



Analisis de información



¿Cuáles son los servicios que la empresa de seguridad presta y usted no está conforme con estos?: se demuestra que la gran mayoría de población está inconforme con los servicios prestados por las empresas de seguridad privada.)



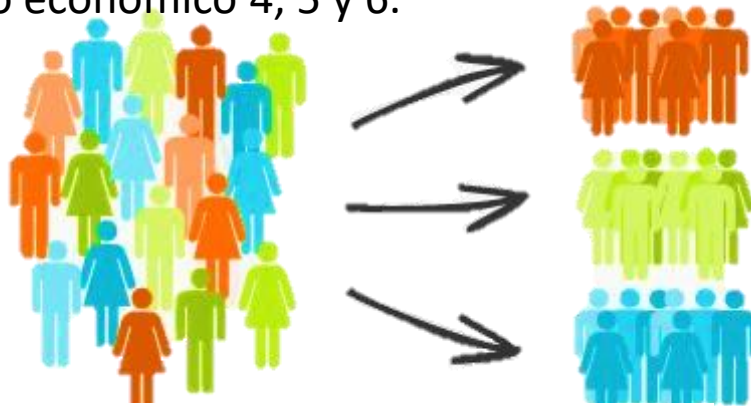
Plan de negocios

Basado en el modelo CANVAS



Segmentación de clientes

Los clientes son el objetivo hacia donde va dirigido el negocio, por esta razón sectorizamos nuestros clientes potenciales así; habitantes de la ciudad de Bogotá que sean propietarios de inmuebles en la localidad de Usaquén, donde las unidades residenciales no superan las 50 unidades y teniendo en cuenta que se encuentran en un nivel socio económico 4, 5 y 6.



¿Para quiénes estamos creando valor?

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?



ISO 9001:2008

BUREAU VERITAS
Certification

N°CO 228987



Plan de negocios

Basado en el modelo CANVAS



Propuesta de valor

¿Qué valor le entregamos a nuestros clientes?
¿Qué le solucionamos a cada uno de nuestros clientes?



Plan de negocios

Basado en el modelo CANVAS



Propuesta de valor

¿Qué ayuda ofrece Utopia Tech?

- Utopia Tech busca ayudar a las personas a sentirse más seguras en su vivienda

¿Qué problema ayuda a resolver Utopia Tech?

- Disminuir los costos excesivos de las administraciones, reduciendo el valor a pagar en la seguridad del edificio.
- Fortalecer la seguridad mientras las personas no se encuentran en su vivienda
- Malos tratos desde el personal de seguridad al propietario
- Turnos ilegales de 12 horas para vigilantes

¿Qué valor ofrece Utopia Tech a nuestros clientes?

- Bajo costo a comparación del antiguo sistema de vigilancia privada
- Novedad en cuanto a un sistema tecnológico innovador
- Calidad de productos y servicios de vanguardia
- Status al mejorar la infraestructura de los inmuebles
- Reducción de riesgo de robos y problemas legales con los vigilantes o empresas contratantes.
- Reducción de costos administrativos
- Personalización de los productos dependiendo de los requerimientos de cada cliente.
- Diseños innovadores.



Plan de negocios

Basado en el modelo CANVAS



Canales de distribución y comunicación

¿Cómo se entera el cliente de nuestra existencia?

- El primer contacto se hace por medio de las administraciones de cada potencial edificio que seleccionemos teniendo en cuenta la tipología pre establecida.
- Movimiento de redes sociales (Instagram, Twitter, Facebook)
Nuestro canal de ventas será propio y directo donde la fuerza de ventas seremos nosotros mismos ayudándonos del E-commerce.

Aunque no se descarta asociarnos con constructoras e inmobiliarias que puedan ser asociados a la hora de vender y ofrecer nuestro servicio para aumentar el valor de sus proyectos.



Plan de negocios

Basado en el modelo CANVAS



Relación con los clientes

¿Cómo integrar al cliente a Utopia Tech?

Principalmente la manera de cautivar al cliente será por medio del costo que lograra reducir mensualmente con Utopia Tech y para esto le mostraremos un cuadro haciéndole las comparaciones de lo que se ahorrara mensualmente con una proyección anual para poder identificar los costos más amplios.

Concepto	Costos de una Administración con Vigilancia Física		Costos de una Administración con Utopia	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
Aseo y Mantenimiento	\$800.000	8,42%	\$800.000	12,80%
Administrador	\$1.200.000	12,63%	\$1.200.000	19,20%
Servicio Publicos				
Agua	\$200.000	2,11%	\$200.000	3,20%
Luz	\$300.000	3,16%	\$300.000	4,80%
Gas	\$30.000	0,32%	\$30.000	0,48%
Telefono	\$70.000	0,74%	\$70.000	1,12%
Internet			\$150.000	2,40%
Vigilancia	\$6.700.000	70,53%	\$2.900.000	46,40%
Telesentinel		0,00%	\$400.000	6,40%
Provisiones	\$200.000	2,11%	\$200.000	3,20%
TOTALES	\$9.500.000	100,00%	\$6.250.000	100,00%
VALOR ADMINISTRACION POR APTO	\$475.000		\$312.500	



Plan de negocios

Basado en el modelo CANVAS



Fuentes de ingresos

Los ingresos de Utopia Tech se basan en la venta de los productos electrónicos, su instalación y el mayor rubro de ganancia se reflejara en el pago mensual por el servicio de administración a los productos ya vendidos.

Recursos clave

Nuestros recursos tangibles se reflejan en la inversión de los dos propietarios de Utopia Tech, así como los activos comprados para la realización del proyecto. Los recursos intangibles se reflejan en la mano de obra certificada para la instalación y mantenimiento de los equipos así como el conocimiento del modelo de negocio.



Plan de negocios



Actividades clave

¿Qué hacemos para ofrecer nuestra propuesta de valor?

- La identificación de los inmuebles potenciales.
- La calidad de los productos tecnológicos que importemos
- La mano de obra certificada para mantener los equipos funcionando perfectamente
- Propuesta de venta atractiva que cautive administradores y propietarios.



Plan de negocios



Alianzas clave

Una alianza clave e importante es un outsourcing que alguna de las compañías de vigilancia más grandes del país que cuente con personal motorizado por toda la ciudad para que puedan asistir a cualquier eventualidad en el menor tiempo posible.

La otra alianza importante es con las constructoras e inmobiliarias que tengan obras y edificios que cumplan con nuestras características buscadas.



Plan de negocios



ANÁLISIS DEL ENTORNO



MERCADO POTENCIAL



SEGMENTO



VENTAJA COMPETITIVA



PRODUCTO O SERVICIO



<http://www.aproleche.cl>

PRECIO



<http://www.aproleche.cl>

<http://www.codebox.es/influye-la-tecnologia-hogar/>



Estrategias



- **Liderazgo en costo.**

Consiste en mantenerse competitivo a través de aventajar a la competencia en materia de costos.

- **Diferenciación.**

Consiste en crear un valor agregado sobre el producto ofrecido para que este sea percibido en el mercado como único.





ESTUDIO FINANCIERO Y ECONÓMICO



ISO 9001:2008
BUREAU VERITAS
Certification
N°CO 228907



Inversion del proyecto



RESUMEN INVERSION INICIAL	
Cuadro de PRESUPUESTO de Inversión Inicial	
INVERSIÓN FIJA	INICIAL
GASTO CONST. DE LA EMPRESA	\$ 260.800
EQUIPO	\$ 5.840.000
MUEBLES Y ENSERES	\$ 640.000
ARTICULOS DE COCINA	\$ 640.000
ARRIENDO Y SERVICIOS PUBLICOS	\$ 1.890.000
PAPELERIA, PUBLICIDAD, HONORARIOS Y CAJA MENOR	\$ 900.000
TOTAL	\$ 10.170.800
PERSONAL	
PLANTA	\$ 12.907.420
OBRA LABOR	\$ 448.000
TOTAL	\$ 13.355.420
CAPITAL DE TRABAJO	
Articulos de Inventario (Kit)	\$8.308.000
Reserva para Cubrir Gastos/Costos de los primeros meses	\$40.103.776
TOTAL	\$48.411.776
INVERSIÓN TOTAL	\$ 71.937.996
Monto Requerido	\$ 71.937.996
Capital Propio Disponibilidad	100%
Socio 1 (Aporte en efectivo)	\$ 35.968.998
Socio 2 (Aporte en efectivo)	\$ 35.968.998
Préstamo	0

Precio del producto y servicio ingresos



PROYECCION DE VENTAS ANUALES					
PRODUCTO	UNIDADES ANUALES	PRECIO UNITARIO	MARGEN DE CONTRIBUCION	INGRESO TOTAL ANUAL	Precio Producto de cada Kit
Camara Citofono Marca Saful TS - WP708 (Aptos - Unidad)	480	\$264.000	17%	\$126.720.000	
Sensor de Parqueadero (Unidad)	24	\$645.600	17%	\$ 15.494.400	
Controles de Parqueadero (Tarjetas - Unidad)	960	\$2.400	17%	\$ 2.304.000	
Sensores de Huella (Unidad)	24	\$252.000	17%	\$ 6.048.000	
Set de Video Camaras Entradas al edificio y parqueadero (Unidad)	144	\$72.000	17%	\$ 10.368.000	
Camara Citofono Marca Saful TS - WP708 (Entrada Principal - Unidad)	24	\$264.000	17%	\$ 6.336.000	
Cable AUX (mt)	12000	\$6.000	17%	\$ 72.000.000	
TOTAL				\$239.270.400	\$9.969.600

MONITOREO

PROYECCION DE INGRESOS ANUALES POR SERVICIO DE MONITOREO			
SERVICIO	UNIDADES ANUALES	Precio mensual del Servicio	Precio Total Anual
Ingreso Anual de Monitoreo por cada Administración	12	\$ 2.900.000	\$ 34.800.000



EGRESOS



Gastos Fijos Indirectos	Cantidad de Mes	Mensual	Anual	Tipo
Arriendo de local	12	\$ 1.400.000	\$ 16.800.000	FIJO
Servicio Energía Eléctrica	12	\$ 100.000	\$ 1.200.000	FIJO
Servicio de Internet, Telefonía fija y Celular	12	\$ 200.000	\$ 2.400.000	FIJO
Servicio de Agua	12	\$ 90.000	\$ 1.080.000	FIJO
Depreciación Equipo	12	\$ 97.333	\$ 1.168.000	FIJO
Depreciación Muebles y Enseres	12	\$ 10.667	\$ 128.000	FIJO
Depreciación Artículos de Cocina	12	\$ 15.667	\$ 188.000	FIJO
Asesorías servicio del Contador	12	\$ 300.000	\$ 3.600.000	FIJO
Artículos de Aseo y Limpieza	12	\$ 100.000	\$ 1.200.000	FIJO
Gastos de papelería inicial	4	\$ 200.000	\$ 800.000	FIJO
Promoción y Publicidad	4	\$ 200.000	\$ 800.000	FIJO
Caja Menor	12	\$ 200.000	\$ 2.400.000	FIJO
SUBTOTAL		\$ 2.913.667	\$ 31.764.000	
Impuestos	12	\$ 8.256.857	\$ 99.082.289	FIJO
TOTAL		\$ 11.170.524	\$ 130.846.289	
Costos Variables Directos - Materiales	Cantidades por Año	Mensual	Anual	Tipo
Camara Citofono Marca Saful TS - WP708 (Aptos - Unidad)	480	\$ 8.800.000	\$ 105.600.000	VARIABLE
Sensor de Parqueadero (Unidad)	24	\$ 1.076.000	\$ 12.912.000	VARIABLE
Controles de Parqueadero (Tarjetas - Unidad)	960	\$ 160.000	\$ 1.920.000	VARIABLE
Sensores de Huella (Unidad)	24	\$ 420.000	\$ 5.040.000	VARIABLE
Set de Video Camaras Entradas al edificio (Unidad)	144	\$ 720.000	\$ 8.640.000	VARIABLE
Camara Citofono Marca Saful TS - WP708 (Entrada Principal - U)	24	\$ 440.000	\$ 5.280.000	VARIABLE
Cable AUX (mt)	12000	\$ 5.000.000	\$ 60.000.000	VARIABLE
TOTAL		\$ 16.616.000	\$ 199.392.000	
Nomina	Cantidad de Mes	Mensual	Anual	Tipo
Salario de Personal Administrativo	12	\$ 8.500.000	\$ 102.000.000	FIJO
Aportes Parafiscales (Adm.)	12	\$ 765.000	\$ 9.180.000	FIJO
Seguridad Social (Adm.)	12	\$ 1.786.870	\$ 21.442.440	FIJO
Cargas Prestacionales (Adm.)	12	\$ 1.855.550	\$ 22.266.600	FIJO
Tecnico No. 1/ Capacitador; Tecnico No. 2	12	\$ 448.000	\$ 5.376.000	FIJO
TOTAL		\$ 13.355.420	\$ 160.265.040	
TOTAL COSTOS Y GASTOS		\$ 41.141.944	\$ 490.503.329	
COSTOS Y GASTOS FIJOS		\$ 24.525.944	\$ 291.111.329	
COSTOS Y GASTOS VARIABLES		\$ 16.616.000	\$ 199.392.000	



Punto de equilibrio



Sistema de seguridad y Servicio	COSTO UNITARIO TOTAL
Costos Fijos	\$ 291.111.329
Precio	\$ 34.800.000
Costos Valor Unitarios	\$ 300.000
Punto de Equilibrio (unidades)	8
Utilidades	0



Proyección ingresos y egresos



VENTAS UTOPIA TECH	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
VENTAS	691.670.400	\$744.237.350	\$800.799.389	\$861.660.143	\$927.146.313	\$997.609.433	\$1.073.427.750	\$1.155.008.259	\$1.242.788.887
FACTOR (Q)	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	0,00
COSTOS UTOPIA TECH	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
COSTOS DE VENTA	\$289.168.080	\$311.144.854	\$334.791.863	\$360.236.045	\$387.613.984	\$417.072.647	\$448.770.168	\$482.876.701	\$519.575.330
FACTOR (CV)	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	0,00



EVALUACION FINANCIERA



INDICADORES FINANCIEROS



TASA COSTO DE OPORTUNIDAD 21,44%

	INV INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
INGRESO NETO	-71.937.996	74.571.484	91.709.038	114.567.634	141.401.565	175.829.311	215.119.376	253.952.115	308.483.951
V.P.N	\$444.684.604,57								

BENEFICIO COSTO (B/C) Y PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION INICIAL(PRII)

B/C 2,39

PRII 11 meses y 1 días

Inversión Inicial	71.937.996
Año 1	74.571.484
Año	0,96
Meses	11,58
Días	137,29

T.I.R. 126%



ISO 9001: 2008
BUREAU VERITAS
Certification
N°CO 224907



Conclusiones



Se logra reducir el costo de las administraciones mensuales en un 34% aproximadamente por medio del servicio prestado por UTOPIA TECH.

Es un modelo de negocios viable y factible económica, jurídica y socialmente ya que el punto de equilibrio y el retorno de inversión inicial es bastante optimista y posible como la aceptación que tiene la sociedad a la que apuntamos.

Con el estudio que se realizó llegamos a concluir que los colombianos tenemos que empezar a innovar desde nuestro derecho básico como lo es la vivienda para poder salir de la casilla de país tercermundista o en vía de desarrollo y aunque no seamos productores de tecnología podamos usarla como herramienta para el desarrollo de servicios en pro del país.

Con base en los indicadores se puede respaldar la ejecución del proyecto y poder ver el reflejo positivo a nivel económico de los flujos de efectivo resultantes de cada uno de los periodos.

Con base en el análisis financiero del proyecto se pudo determinar que el core del negocio se basa netamente en la prestación del servicio de monitoreo y no en la venta de los productos que son utilizados como herramienta para prestar el servicio.

Se determina claramente la importancia de proyectar los ingresos y egresos de la compañía, determinando los periodos en los cuales se perciben ingresos para de esta manera poder calcular las reservas económicas necesarias que mantendrán la empresa en actividad, ajustando de esta manera el capital a invertir.



Bibliografía



- Negoconsulter. (18 de 09 de 2007). *Be Negocios*. Obtenido de Be Negocios: <https://benegocios.wordpress.com/2007/09/18/caracteristicas-de-las-sociedades-colectivas/>
- ADESVA TECNOLOGIA. (25 de 01 de 2015). *www.adesvatecnologia.com*. Obtenido de *www.adesvatecnologia.com*: <http://www.adesvatecnologia.com/servicios.php>
- ASOCIACION ESPAÑOLA DE DOMOTICA. (2015). *www.cedom.es*. Obtenido de *www.cedom.es*: <http://www.cedom.es/es>
- CANAL CARACOL. (13 de JULIO de 2016). JHVKJVHK. pág. 1.
- FRIEDEWALD, B. (2016). *BAUHAUS, ARQUITECTURA Y ARTE*. ESTADOS UNIDOS: FERREL.
- Harke, W. (2015). DOMOTICA PARA VIVIENDAS Y EDIFICIOS. En W. Harke, *DOMOTICA PARA VIVIENDAS Y EDIFICIOS* (pág. 120). MARCOMBO, S.A.
- KKmoon. (12 de 05 de 2014). *kkmoon.com*. Obtenido de *kkmoon.com*: <https://www.kkmoon.com/p-s380w-uk.html>
- Mokate, K. M. (Santafe de Bogotá; Uniandes, 1998, 28p de 300p, 1.6.1.). El Estudio Legal. En K. M. Mokate, *EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN* (pág. 300). Santafe de Bogotá; Uniandes: Biblio Clase.
- morales, d. (23 de agosto de 2015). violencia en colombia. *el tiempo*, pág. 9.
- Osorio, J. M.-L., Sayas, R., & Serpa, K. (12 de Abril de 2010). *Slide Share*. Obtenido de Estudio legal y Organizacional; Formulación de Proyectos Universidad del Atlantico programa de Ingenieria : https://es.slideshare.net/luiseduardo/estudio-legal-y-organizacional?qid=ad9f2d89-1962-4e27-9af5-82e22d61a534&v=&b=&from_search=1
- POLICIA NACIONAL DE COLOMBIA. (25 de 04 de 2016). *www.policia.gov.co*. Obtenido de *www.policia.gov.co*: <https://www.policia.gov.co/observatoriodeldelito>
- RADIO CARACOL. (2016). *Denuncian que en Bogotá roban 10 viviendas diarias*. BOGOTA: CEST.
- Saful electronic. (05 de 05 de 2017). *SAFUL*. Obtenido de SAFUL: <http://www.topsaful.com/>
- SEGURTEC. (15 de 8 de 2010). *SEGURTEC.COM.CO*. Obtenido de SEGURTEC.COM.CO: <http://www.segurtec.com.co/>
- Telesentinel. (25 de 03 de 2002). *Telesentinel*. Obtenido de Telesentinel: <https://www.telesentinel.com>





UNIVERSIDAD La Gran Colombia

Fundada en 1951



ISO 9001:2008
BUREAU VERITAS
Certification

N° CO 22957

