



**Estudio de factibilidad para crear una empresa la cual se dedica al
Asesoramiento personalizado para adultos mayores en tecnología ubicada en la
ciudad de Bogotá.**

Llinet Buitrago Tovar

TPI

Docente

Carlos Andrés Rubio Cárdenas

Universidad Santo Tomás, Abierta y a Distancia

Especialización Gestión en el Desarrollo Empresarial

Bogotá

2022



Tabla de Contenido

Tabla de Contenido.....	2
Lista de Figuras	6
Lista de Tablas	9
1. Preliminares.....	13
1.1. Título.....	13
1.2. Resumen	13
1.3. Palabras clave	14
1.4. Introducción	15
2. Planteamiento del problema	17
2.1. Formulación del problema.....	19
2.2. Árbol del Problema	20
3. Objetivos.....	21
3.1. Objetivo General	21
3.2. Objetivos Específicos.....	21
4. Justificación o Alcance.....	22
5. Diseño Metodológico	25
5.1. Tipo de investigación	25



5.2. Método de investigación	27
6. Lienzo Canvas	28
Explicación de Canvas:	28
7. Análisis de Entorno	31
7.1. Análisis Mesoentorno.....	31
7.2. Análisis Microentorno.....	47
8. Estudio de Mercados	50
8.1. Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D&i)	50
8.2. Análisis Del Sector Económico	54
8.3. Análisis del Mercado	62
8.4. Análisis de oferta y de la competencia	85
8.5. Proyección de Ventas	89
9. Estudio Técnico / Operacional	92
9.1. Ficha técnica.....	92
9.2. Análisis de procesos de producción.	95
9.3. Plan de producción.	98
9.4. Plan de Compras para el primer año.....	99
9.5. Análisis de costos.	99
9.6. Análisis de la infraestructura.	100
9.7. Análisis Punto de Equilibrio.....	107



10. Estudio Organizacional y Legal.....	108
10.1. Estructura Organizacional.....	108
10.2. Análisis de Cargos.....	109
10.3. Cuadro de mando Integral.....	114
10.4. Costos Administrativos.....	117
10.5. Tipos de sociedades.....	119
10.6. Permisos, trámites y Licencias.....	132
10.7. Impuestos y Tasas.....	141
11. Pensamiento Estratégico.....	142
11.1 Estrategias de Mercadeo.....	142
11.2. Estrategia Organizacional.....	147
11.3. Análisis de Procesos Organizacionales.....	150
12. Formulación y Evaluación Financiera.....	153
12.1. Estudio Económico.....	153
12.2. Costos.....	153
12.2.1. Proyección de Costos.....	153
12.2.2. Costo Unitario capacitación para citas médicas por plataforma.....	154
12.2.3. Costo Unitario capacitación descargas documentos y transacciones.....	155
12.2.4. Costo Unitario capacitación manejo de redes sociales.....	156
12.2.5. Costo Unitario capacitación correo electrónico.....	157



12.2.6. Costo Unitario capacitación entretenimiento	158
12.3. Punto de Equilibrio	159
12.4. Presupuestos	166
12.5. Flujo de Caja	167
12.6. Estados Financieros	167
12.7. TIR- VPN - TIO.....	168
Conclusiones	169
Lista de Anexos	170
Bibliografía.....	171



Lista de Figuras

Figura 1. Árbol de Problemas Tecnología Senior S.A.S.	20
Figura 2. Lienzo Canvas Tecnología Senior S.A.S.	30
Figura 3. Evolución de la actividad económica en tiempos de pandemia.	32
Figura 4. ISE Intermensual por actividades. (%)	32
Figura 5. Distribución del Producto Interno Bruto de Bogotá I trim. 2021.	34
Figura 6. Evolución del promedio de escolaridad según grupo etario.2004-2016.....	46
Figura 7. Cinco Fuerzas de Porter Tecnología Senior S.A.S.....	47
Figura 8. Representación Tecnología Senior S.A.S.	48
Figura 9. Actividades semanales en línea para consumidores mayores a 60 años.	51
Figura 10. PMV Tecnología Senior S.A.S	65
Figura 11. Ciclo de vida del servicio Tecnología Senior S.A.S	66
Figura 12. Ciclo de vida del servicio Tecnología Senior S.A.S.	67
Figura 13. Servicios ofrecidos por Tecnología Senior S.A.S.	68
Figura 14. Localidades de Bogotá.....	69
Figura 15. Pirámide poblacional San Cristóbal.....	70
Figura 16. Instrumento de recolección	73
Figura 17. Encuesta realizada a mano número 1 Tecnología Senior S.A.S.	75
Figura 18. Encuesta realizada a mano número 2 Tecnología Senior S.A.S.	76
Figura 19. Gráfica pregunta 2.	77
Figura 20. Gráfica pregunta 3.	78



Figura 21. Gráfica pregunta 4.	79
Figura 22. Gráfica pregunta 5.	80
Figura 23. Gráfica pregunta 6.	81
Figura 24. Gráfica pregunta 7.....	82
Figura 25. Gráfica pregunta 8.	83
Figura 26. Gráfica pregunta 8 – Segunda parte.	84
Figura 27. Mapa de empatía.	88
Figura 28. Ficha tecnica Tecnología Senior S.A.S.	92
Figura 29. Brochure Citas Medicas Tecnología Senior S.A.S.....	93
Figura 30. Brochure Descarga documentos y transacciones Tecnología Senior S.A.S.	93
Figura 31. Brochure Manejo de redes sociales Tecnología Senior S.A.S.....	94
Figura 32. Brochure Manejo Correo electronico Tecnología Senior S.A.S.	94
Figura 33. Brochure Entretenimiento Tecnología Senior S.A.S.	95
Figura 34. Foto Portatil para Tecnología Senior S.A.S.	102
Figura 35. Foto Botiquin para Tecnología Senior S.A.S.	103
Figura 36. Foto USB para Tecnología Senior S.A.S.....	104
Figura 37. Foto Celular para Tecnología Senior S.A.S.....	105
Figura 38. Imágen Internet para Tecnología Senior S.A.S.	106
Figura 39. Organigrama Tecnología Senior S.A.S.....	108
Figura 40. Mapa estratégico Tecnología Senior S.A.S.	114
Figura 41. BSC Gerente Tecnología Senior SAS	115
Figura 42. BSC Capacitador Tecnología Senior SAS.....	116



Figura 43. BSC Analista RH Tecnología Senior SAS 117

Figura 44. Misión Tecnología Senior S.A.S..... 147

Figura 45. Visión Tecnología Senior S.A.S. 147

Figura 46. Valores institucionales Tecnología Senior S.A.S..... 148

Figura 47. Cultura Tecnología Senior S.A.S..... 148

Figura 48. Objetivos de Tecnología Senior S.A.S. 149

Figura 49. Flujograma de procesos comerciales Tecnología Senior S.A.S. 151

Figura 50. Flujograma de procesos de selección de personal Tecnología Senior S.A.S.
..... 152

Figura 51. Grafica Punto de equilibrio servicio de capacitación de sacar citas médicas
Tecnología Senior S.A.S..... 160

Figura 52. Grafica punto de equilibrio servicio de capacitación de descargas de
documentos y transacciones Tecnología Senior S.A.S. 161

Figura 53. Grafica Punto de equilibrio servicio de capacitación de manejo de redes
sociales Tecnología Senior S.A.S. 163

Figura 54. Grafica punto de equilibrio servicio de capacitación de manejo correo
electronico Tecnología Senior S.A.S..... 164

Figura 55. Grafica punto de equilibrio servicio de capacitación de entretenimiento
Tecnología Senior S.A.S..... 166



Tabla 1. Nicho de Tecnología Senior S.A.S.....	69
Tabla 2. Segmentación objetivo de Tecnología Senior S.A.S.	72
Tabla 3. Segmentación Objetivo del Proyecto.	74
Tabla 4. Frecuencia determinada para transacciones en internet.....	80
Tabla 5. Conocimiento de los encuestados en internet.....	82
Tabla 6. Servicios buscados según la población encuestada.	83
Tabla 7. Análisis precios Tecnología Senior S.A.S.	85
Tabla 8. Arquetipo de cliente.	87
Tabla 9. Estudios competidores Tecnología Senior S.A.S.	89
Tabla 10. Proyección ventas en unidades y pesos primer año Tecnología Senior S.A.S.	90
Tabla 11. Proyección ventas en unidades para cinco años Tecnología Senior S.A.S..	91
Tabla 12. P Proyección ventas en pesos para cinco años Tecnología Senior S.A.S. ...	91
Tabla 13. Servicio sacar citas medicas por plataformas Tecnología Senior S.A.S.....	96
Tabla 14. Servicio Descarga documentos y transacciones Tecnología Senior S.A.S. .	97
Tabla 15. Servicio Manejo de redes sociales Tecnología Senior S.A.S.	97
Tabla 16. Servicio Correo electronico Tecnología Senior S.A.S.	97
Tabla 17. Servicio entretenimiento Tecnología Senior S.A.S.....	98
Tabla 18. Plan producción – sevicios Tecnología Senior S.A.S.....	98
Tabla 19. Plan compras Tecnología Senior S.A.S.	99
Tabla 20. Análisis Costos Tecnología Senior S.A.S.....	100



Tabla 21. Especificaciones Técnicas Portatil.	102
Tabla 22. Especificaciones Técnicas Botiquin.	103
Tabla 23. Especificaciones Técnicas USB.....	104
Tabla 24. Especificaciones Técnicas Celular.....	105
Tabla 25. Especificaciones Técnicas Plan de Internet.	106
Tabla 26. Gastos Administración Tecnología Senior S.A.S.	107
Tabla 27. Descripción del cargo de capacitador en Tecnología Senior S.A.S.....	110
Tabla 28. Descripción del cargo de gerente general en Tecnología Senior S.A.S.	111
Tabla 29. Descripción del cargo de analista de recursos humanos en Tecnología Senior S.A.S.	112
Tabla 30. Descripción del cargo de contador en Tecnología Senior S.A.S.	113
Tabla 31. Gastos de creación Tecnología Senior S.A.S.	117
Tabla 32. Gastos anuales Tecnología Senior S.A.S.	118
Tabla 33. Gastos proyectados a cinco (5) años Tecnología Senior S.A.S.	118
Tabla 34. Gastos maquinaria planta y equipo Tecnología Senior S.A.S.	119
Tabla 35. Propuesta de valor Tecnología Senior S.A.S.	142
Tabla 36. Plan de acción de servicio Tecnología Senior S.A.S.....	143
Tabla 37. Plan de acción de precio Tecnología Senior S.A.S.	144
Tabla 38. Plan de acción de plaza Tecnología Senior S.A.S.	145
Tabla 39. Plan de acción de promoción Tecnología Senior S.A.S.	146
Tabla 40. FODA Tecnología Senior S.A.S.....	150
Tabla 41. Proyección de ventas para cinco(5) años Tecnología Senior S.A.S.....	153
Tabla 42. Proyección de costos para cinco(5) años Tecnología Senior S.A.S.....	153



Tabla 43. Costo Unitario capacitación para citas médicas por plataforma Tecnología Senior S.A.S	154
Tabla 44. Costo Unitario capacitación para descargas documentos y transacciones Tecnología Senior S.A.S.....	155
Tabla 45. Costo Unitario capacitación para manejo de redes sociales Tecnología Senior S.A.S	156
Tabla 46. Costo Unitario capacitación para correo electrónico Tecnología Senior S.A.S	157
Tabla 47. Costo Unitario capacitación para entretenimiento Tecnología Senior S.A.S	158
Tabla 48. Análisis Punto de equilibrio capacitación de sacar citas médicas Tecnología Senior S.A.S.	159
Tabla 49. Tabla punto de equilibrio para servicio de capacitación de sacar citas médicas.	159
Tabla 50. Análisis Punto de equilibrio capacitación descargar documentos y transacciones Tecnología Senior S.A.S.	160
Tabla 51. Tabla Punto de equilibrio para servicio de capacitación de descargas de documentos y transacciones.....	161
Tabla 52. Análisis Punto de equilibrio capacitación Manejo de redes sociales Tecnología Senior S.A.S.....	162
Tabla 53. Tabla punto de equilibrio para servicio de capacitación de manejo de redes sociales.....	162



Tabla 54. Análisis Punto de equilibrio capacitación Correo electrónico Tecnología Senior S.A.S. 163

Tabla 55. Tabla punto de equilibrio para servicio de capacitación de correo electrónico. 164

Tabla 56. Análisis Punto de equilibrio capacitación Entretenimiento Senior S.A.S. ... 165

Tabla 57. Tabla Punto de equilibrio para servicio de capacitación de entretenimiento. 165

Tabla 58. Gastos administrativos y ventas Tecnología Senior S.A.S. 166

Tabla 59. Gastos proyectados a cinco (5) años administrativos y ventas Tecnología Senior S.A.S. 166

Tabla 60. Flujo de caja proyectado a cinco (5) años Tecnología Senior S.A.S 167

Tabla 61. Estados financieros a cinco (5) años Tecnología Senior S.A.S..... 167

Tabla 62. Balance General proyectado a cinco (5) años Tecnología Senior S.A.S.... 168

Tabla 63. TIR-VPN-TIO Tecnología Senior S.A.S 168



1. Preliminares

1.1. Título

Estudio de factibilidad para conformar una empresa dedicada a la asesoría personalizada para adultos mayores acerca de las nuevas tecnologías en la ciudad de Bogotá. (TIC's)

1.2. Resumen

Por medio de este proyecto se estudiará la posibilidad de realizar una empresa ubicada en la ciudad de Bogotá que realizará asesoramiento de manera presencial para las personas adulto mayor y quienes no tienen conocimiento para nuevas tecnologías y que deseen aprender a manejarlas de manera pausada y personalizada con el fin de mejorar su calidad de vida.

Dentro de la capacitación se apoyará procesos como: Mantener comunicación con diferentes personas, sacar citas médicas por plataformas, descargas de exámenes médicos, buscar entretenimiento, realizar diferentes Pagos. (TIC's)

El fin de este proyecto es evaluar los riesgos, beneficios, pros y contra de dicho emprendimiento, es así que se realiza el árbol del problema, el análisis mesoentorno, análisis macroentorno, el PESTEL, análisis Microentorno, las cinco Fuerzas de Porter, el FODA. Otros estudios que se realizan es análisis del sector económico, análisis de mercado, análisis de demanda, análisis de oferta y competencia, análisis de precios, lo anterior con el fin de evaluar la viabilidad de este emprendimiento.



Summary

Through this project we will study the possibility of creating a company located in the city of Bogota that will provide face-to-face counseling for older adults who have no knowledge of new technologies and who wish to learn how to use them in a slow and personalized way in order to improve their quality of life. (TIC's)

The training will support processes such as: maintaining communication with different people, making medical appointments through platforms, downloading medical exams, searching for entertainment, making different payments.

The purpose of this project is to evaluate the risks, benefits, pros and cons of such an entrepreneurship, Thus, the problem tree, meso-environment analysis, macro-environment analysis, PESTEL, micro-environment analysis, Porter's five forces and SWOT are performed.

Other studies carried out are economic sector analysis, market analysis, demand analysis, supply and competition analysis, price analysis, the above in order to assess the viability of this venture.

1.3. Palabras clave

Adulto Mayor, Comunicación, Descargar, Entretenimiento, Inclusión, Internet, Plataforma Virtual, Redes Sociales, Tecnología, Transacciones.



1.4. Introducción

La presente investigación se ejecuta para contextualizar, analizar y aterrizar el emprendimiento de alto impacto, la cual es ubicada en la ciudad de Bogotá y cuyo fin es realizar el asesoramiento a las personas adulto mayor a las nuevas tecnologías dado que se sienten aislados y abrumados por el manejo diario de estas con la necesidad que se tiene diariamente.

Este proyecto se encuentra estructurado por etapas en las cuales se van adicionando con cada una de las materias que se manejan en la especialización Gestión el desarrollo empresarial, es así que inicialmente se identifica el planteamiento del problema, los objetivos, el alcance, y el cronograma del emprendimiento.

Ahora bien, el tipo de investigación que se realiza es aplicada, donde se pueden determinar que una de las limitaciones de esta investigación es el tiempo.

En cuanto a los estudios que se realizan en este proyecto es una prospectiva para el emprendimiento de alto impacto, el análisis de mercados, estrategias de talento humano, política macroeconómica, manejo de finanzas, humanismo, adicional a investigaciones como la de mercados, el técnico, el administrativo, el legal y la evaluación financiera, entre otras.



Y por medio de herramientas como el árbol de problemas, Jobs to be done, arquetipo de cliente, mapa de empatía, matriz stakeholders, matriz interés e influencia, propuesta de valor, Mic Mac, Canvas, producto mínimo viable (PMV), procesos de prospectiva, escenarios, análisis del entorno con las cinco fuerzas de Porter, el FODA, PESTEL, y estrategias de marketing referente a las 4P's (Producto, Precio, Plaza y Promoción).

Así mismo se manejarán en cuenta otro proceso muy importante como el talento humano con el fin de que el emprendimiento de alto impacto sea viable, competitivo y sostenible en el tiempo acompañado con los colaboradores de la empresa.



2. Planteamiento del problema

A lo largo del tiempo los avances que el hombre ha realizado con la tecnología desde todos los puntos de vista y esto se dio a mayor escala luego de la pandemia en donde obligó al ser humano a realizar las actividades que se hacían de manera cotidiana de una forma diferente.

Un ejemplo de esto lo muestra (Perfil.com - Editorial Perfil S.A., 2020) en donde se da a conocer las 10 tecnologías que se aceleraron luego de la pandemia:

Monedas digitales y criptomonedas, contratos digitales, soluciones móviles, realidad aumentada y realidad virtual, impresión 3D, autenticación contactles, técnicas avanzadas de encriptación, herramientas de comunicación, herramientas de colaboración, servicios de proximidad, entre otras.

Ahora bien, la Corporación internacional de datos (IDC) identificó que, para finales del 2021, más del 50% de las medianas y grandes empresas de Latinoamérica estarías más cerca de adoptar servicios en la nube, para este mismo año empresas como Mercado libre aumento los niveles de tráfico en un 80%. (CRHoy.com, 2021)



Es así que las empresas invirtieron en avances tecnológicos diseñando muchos de los procesos que manejaba “físicamente” para pasarlos a procesos en “línea” o por medio de plataformas para hacer más fácil la interacción con los clientes, como lo indica (CRHoy.com, 2021) que tan solo “en cinco meses más de 40 millones de latinoamericanos fueron incluidos financieramente por medio de diferentes programas desde sus teléfonos.”

Teniendo en cuenta lo anterior y adicionando el factor en Colombia de población envejecida como lo señala (RCN Radio, 2021) informando que “el 13.9% de la población, casi el 7. 1 millones de personas, tiene 60 años o más.” Mientras que en (El Espectador, 2022) “El 77% (5.491.964 personas) se ubicó en las cabeceras municipales; mientras que el 22,7 % (1.615.950 personas) se albergó en el sector rural y rural disperso. En cuanto a los sexos, el 44,8 % son hombres y 55,1 % mujeres.”.

Lo cual esto sigue en progreso, teniendo en cuenta que los jóvenes actualmente están desistiendo de la idea de tener hijos, es así que el Dane “Se proyecta que para 2031 sean alrededor de 10 millones de personas mayores en Colombia, lo cual representaría un aumento del 41 % frente a 2021”.

Es así que este emprendimiento de alto impacto plantea el problema de abuelos que viven solos en sus casas o abuelos que viven con jóvenes estén mucho más tiempo “ocupadas” conectadas a un computador, Tablet o celular entre redes sociales, dejando pocas opciones, o teniendo poca paciencia y poco tiempo para enseñarles internet a los abuelos, teniendo estas necesidades e inconvenientes para utilizar estas nuevas



plataformas tecnológicas con transacciones básicas como adquirir citas médicas, descargas de exámenes médicos u otros documentos, realizar pagos, buscar entretenimiento, comunicación con empresas y/o personas entre otras muchas actividades que se realizaba de manera presencial.

2.1. Formulación del problema

¿Es factible realizar el emprendimiento de alto impacto dedicado a la asesoría personalizada para adultos mayores acerca de las nuevas tecnologías en la ciudad de Bogotá?



2.2. **Árbol del Problema**

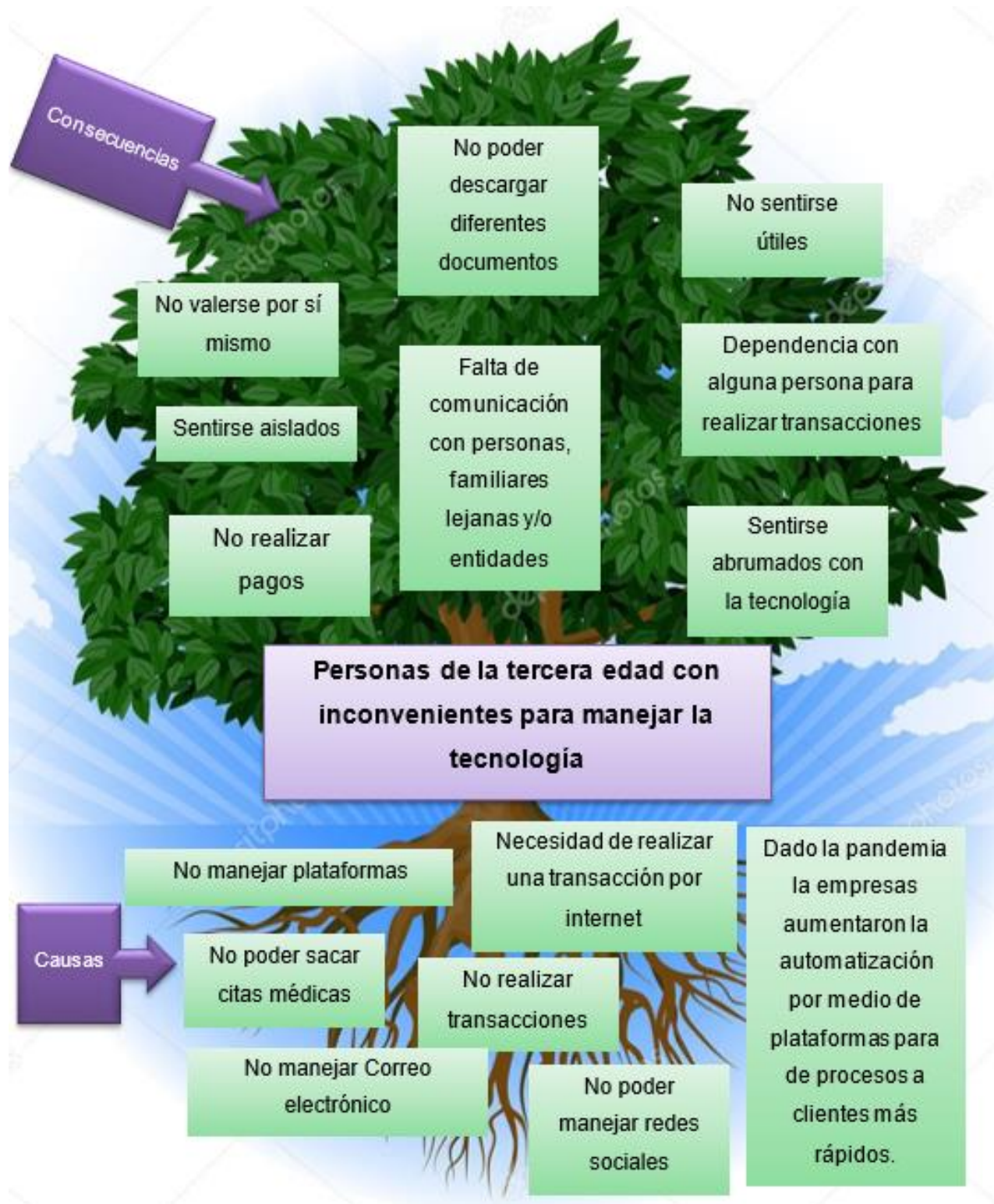


Figura 1. **Árbol de Problemas Tecnología Senior S.A.S.**



3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Formular un plan de negocio mediante un estudio de factibilidad dirigido a la asesoría en TIC'S personalizada para adultos mayores acerca de las nuevas tecnologías.

3.2. Objetivos Específicos

- ❖ Realizar el estudio de Mercado con el fin de identificar la oferta y la demanda, los clientes, competidores, la publicidad, promoción, canales de distribución entre otros.
- ❖ Realizar estudio técnico con el fin de analizar el proceso productivo para determinar la capacidad instalada, la infraestructura y los recursos necesarios.
- ❖ Realizar el estudio administrativo con el fin de definir la estrategia de la empresa, para donde va con sus objetivos, misión, visión, organigrama.
- ❖ Realizar el estudio legal para conocer los trámites relacionados con la conformación de la empresa.
- ❖ Evaluar financieramente el proyecto con el fin de establecer su viabilidad económica.



4. Justificación o Alcance

Contextualizar la historia del internet para entender un poco este proyecto, es así que a continuación se referirá.

“En 1962 con Paul Baran, investigador del Gobierno de los Estados Unidos, presentó un sistema de comunicaciones que, mediante computadoras conectadas a una red descentralizada, resultaba inmune a ataques externos. En caso que uno o varios nodos resultaran destruidos, los demás se podían seguir comunicando sin problema alguno.

Se siguió trabajando para establecer una red a la que se pudiera acceder desde cualquier lugar del mundo, a la que la nombraron «red galáctica». En 1965 se conectó un ordenador TX2 en Massachusetts con un Q-32 en California mediante una línea telefónica conmutada, aunque de baja velocidad y aún limitada. Funcionó y permitía entonces trabajar de forma conectada, pero, como es fácil de imaginar actualmente, el sistema era inadecuado.

La red pasó de las agencias militares a las universidades y proyectos de defensa del país cada vez con mayor fuerza. Los científicos la utilizaron y desarrollaron para permitir, también, compartir opiniones y poder establecer colaboraciones en trabajos. En 1972 ya integraba 50 universidades y centros de investigación que estaban distribuidos por Estados Unidos. Un año después, ARPANET ya estableció conexiones con otros países como Inglaterra y Noruega.



Con el auge de la comercialización de computadoras, el número de ordenadores conectados fue aumentando y a partir de los años 80 aparecieron otras redes lo que, como podemos imaginar, provocó el caos por la gran variedad de formatos de los computadores conectados. Una vez se unifica y se consolida, nace Internet.”

Por lo cual aproximadamente hace cuatro década las personas se enfrentan a la tecnología, que trae retos para cada uno, a algunas personas se les puede facilitar más que a otras, según indico Óscar Murillo Ramírez, de la Estrategia de Redes de Cuidado Comunitario, de la Subdirección para la Vejez “En los países que hacen parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OCDE -, identifico que el 49.8 %, de las personas entre 65 y 74 años, tenían acceso a internet y hacían uso de éste, a diferencia de población entre los 16 y 24 años, donde el 95,9 % hacía uso de estas tecnologías”. (Secretaria de integración social de Bogotá, 2021).

Como lo indica (La Universidad Cuauhtémoc, 2021), la pandemia siendo una crisis que afecto al mundo, hizo que la tecnología avanzara a pasos agigantados y se convirtiera en la herramienta indispensable pasando lo que se manejaba de manera física a digital, es así que las empresa realizaron una inversión a los avances tecnológicos para hacer sus procesos de manera virtual, la realización de transacciones de manera más ágil, segura, rápida y sin moverse de casa, según el (Instituto Latinoamericano de Estudios de posgrado, 2021) confirma que esta inversión ayuda a las compañías a la optimización de procesos, mejorar la comunicación con los clientes, tener mayor productividad, reducir costos, mayor competitividad, y esto impacta en cadena a los usuarios en donde los ‘obliga’ a manejar estas plataformas.



Teniendo en cuenta lo anterior, como lo señala la (La Universidad Cuauhtémoc, 2021), los usuario y/o clientes en este proceso enfrentaron sus propias batallas con la tecnología dado que dependiendo de la generación en que se encuentra las personas, les es más fácil o difícil el manejo de esta, por lo cual para a las personas de la tercera edad que tienen poco acceso a internet o no tienen conocimiento para el manejo del mismo les genera es una barrera al realizar los procedimientos que exigen las empresas por medio de las plataformas.

Ahora bien, con el presente emprendimiento se busca dar capacitación dirigido a esta última población, donde se realice de manera personalizada, presencial acompañándolos en el manejo de las plataformas, y diferentes tecnologías, logrando con esto su independencia, que se sientan incluidos en la sociedad teniendo comunicación con empresas y diferentes personas.



5. Diseño Metodológico

5.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación que se va a manejar en este emprendimiento de alto impacto sobre la empresa Tecnología Senior S.A.S. es la **Investigación Aplicada** “la cual permite solucionar problemas reales. Además, se apoya en la investigación básica para conseguirlo. Esta le aporta los conocimientos teóricos necesarios para resolver problemas o mejorar la calidad de vida”. (Economipedia, 2022)

Dentro de la investigación aplicada su objetivo es resolver “situaciones que se presentan en la realidad. Por eso, su enfoque es claro, analizar y estudiar dichos problemas para encontrar soluciones.” Así como el “Fin es crear nuevo conocimiento que mejore la vida de las personas, los procesos productivos de las empresas o la prestación de servicios públicos y privados”. (Economipedia, 2022)

Lo anterior teniendo en cuenta que el emprendimiento de alto impacto está enfocado en resolver, ayudar a las personas que tengan nulo o poco conocimiento con la tecnología, dado que es un “requisito” manejarla después de la pandemia con los avances tecnológicos que realizaron las empresas para seguir prestando los servicios.



Ahora bien, para lo anterior se realizan diferentes pasos como son:

1. Etapa objetivo ¿Qué se quiere? El problema
2. Etapa Metodología ¿Cómo? Proceso Productivo
3. Etapa Experimento ¿Qué hacer? Aplicación del proceso
4. Etapa Conclusión ¿Qué pasa? Mejoras

Lo anterior tomado de (Economipedia, 2022).

Dado lo anterior en el presente trabajo se aplica el planteamiento del problema, los objetivos generales y específicos, justificación, marco teórico, estudio de mercado aplicando encuestas, y análisis enfocado al resultado, conclusiones, bibliografías y anexos con el fin de validar la viabilidad del emprendimiento de alto impacto (Montagud Rubio & Psicología y Mente, 2021)

Ahora bien, el tipo de investigación aplicada que se maneja es la **investigación evaluativa**, en la cual *“aplica el conocimiento científico con información objetiva para recoger información válida y evidencia confiable, con el fin de determinar en qué medida es posible tomar decisiones para transformar programas sociales y el objetivo puede ser cambiar actitudes, conocimientos y conductas de personas o grupos. Asimismo dentro de instituciones o comunidades la investigación evaluativa puede precisar un valor de utilidad y una lógica científica para establecer criterios para el mejoramiento de programas sociales.”* (IBERO Tijuana, 2020)



5.2. Método de investigación

Como lo indica en la página de (IBERO Tijuana, 2020) las fases de esta investigación aplicada – evaluativa son:

Primera fase: Idealización y conceptualización

Segunda fase: Ejecución

Tercera fase: Resultados de la investigación y transferencia

Es así que en el contexto social este método “*se basa en el diseño, recopilación e interpretación de mucha información para resolver problemas relacionados a la mercadotecnia o aprovechar oportunidades de negocio.*” (IBERO Tijuana, 2020)

Aterrizándolo al emprendimiento de alto impacto con la empresa de Tecnología Senior S.A.S., los instrumentos de recolección de información son por medio de los diferentes documentos que se encuentran sobre las TIC’s, la educación, mercados, política, medio ambiente, cifras del sector económico, estudio de competencias, técnicas de recolección de información como encuestas en donde se realizó recolección de información, observación, se define el público objetivo y en base a la encuesta y tomando los datos anteriores se llegan a conclusiones como las descritas en el presente trabajo.



6. Lienzo Canvas

Explicación de Canvas:

Asociaciones Clave: Realizar alianzas con empresas del sector para ofrecer servicio de Tecnología Senior S.A.S. como operadores, misceláneas, con la junta de acción comunal del barrio.

Actividades Clave: Tecnología Senior S.A.S. realiza actividades de actualización permanente en capacitación para las nuevas plataformas con el fin de estar a la vanguardia, otras actividades como mantener estándar de calidad, seguimiento a los clientes.

Propuesta de Valor: Tecnología Senior S.A.S. realiza asesorías personalizadas según la necesidad de cada persona de manera presencial a domicilio para mayor comodidad y confianza, con precios asequibles para el manejo de las diferentes plataformas.

Relaciones con los clientes: Tecnología Senior S.A.S. busca que las personas tengan independencia, se sientan incluidos, mejorar la calidad de vida con una relación a largo plazo.

Segmento de Mercado: Tecnología Senior S.A.S. se encuentra ubicada en Bogotá, dirigido a personas de la tercera edad y/o con poco o ningún conocimiento en plataformas tecnológicas.

Recursos Clave: Los recursos que utiliza Tecnología Senior S.A.S. es personal capacitado, con internet y equipos de comunicación.



Canales: Los canales que maneja Tecnología Senior S.A.S. para la divulgación y promocionaría es el voz a voz, volantes, medios de comunicación como radio, megáfono, no se manejarían intermediarios, con venta directa y medios locales.

Estructura de Costos: Tecnología Senior S.A.S. tiene como costos pago de nómina de empleados, publicidad, y a largo plazo diseño de plataforma interactiva como soporte.

Flujos de Ingresos: Tecnología Senior S.A.S. tiene ingresos por medio de las ventas de contado.

A continuación, la matriz Canvas:

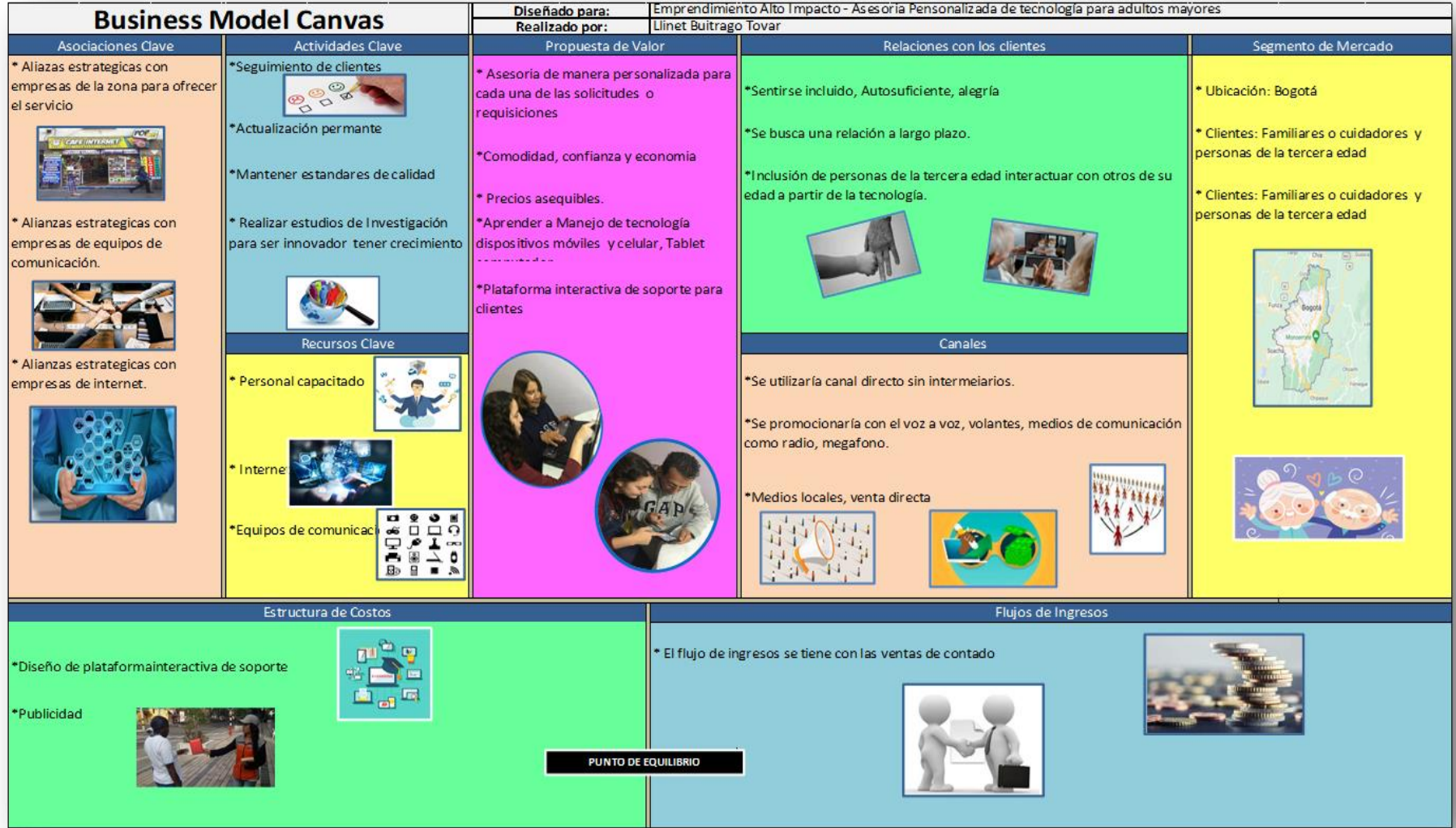


Figura 2. Lienzo Canvas Tecnología Senior S.A.S.



7. Análisis de Entorno

7.1. Análisis Mesoentorno

Dado que es un servicio que se presta se encuentra clasificado en el sector económico de Colombia terciario.

“El sector terciario es el de mayor peso dentro del PIB total, puesto que agrupa, entre otras, las actividades de suministro y distribución de agua y electricidad, comercio mayorista y minorista, transporte, hoteles y restaurantes, información y comunicaciones, actividades financieras, inmobiliarias y de seguros; actividades profesionales, científicas y técnicas; servicios administrativos, administración pública, educación, salud, artes y recreación. Este sector (línea amarilla) tuvo un comportamiento similar, aunque más marcado, que el sector primario, puesto que se contrajo en cerca de 15% y repuntó levemente hasta 13,25%” Tomado fiel copia de (Industria y Comercio, Superintendencia, 2021).

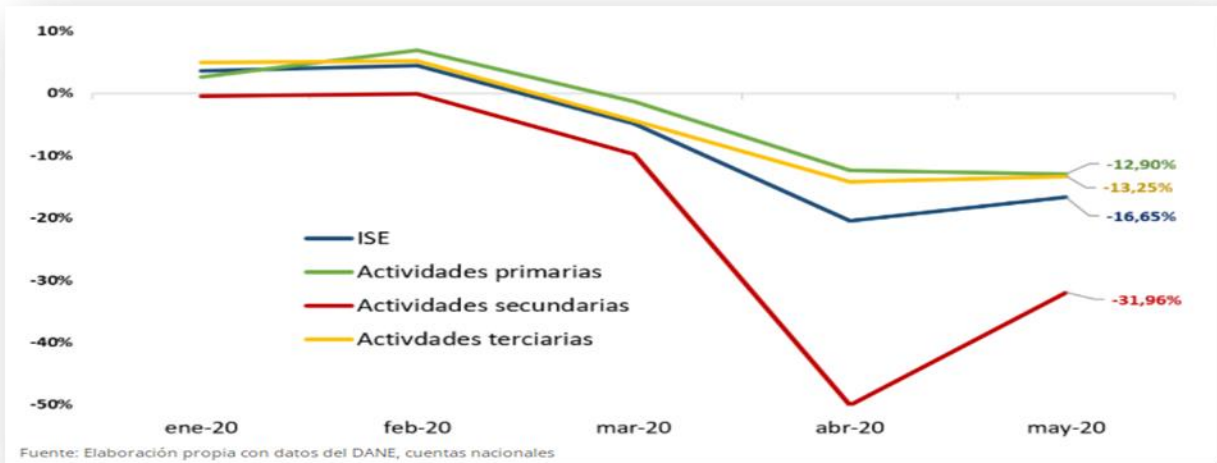


Figura 3. Evolución de la actividad económica en tiempos de pandemia.

En esta grafica se observa los indicadores según la actividad a corte mayo de 2021:

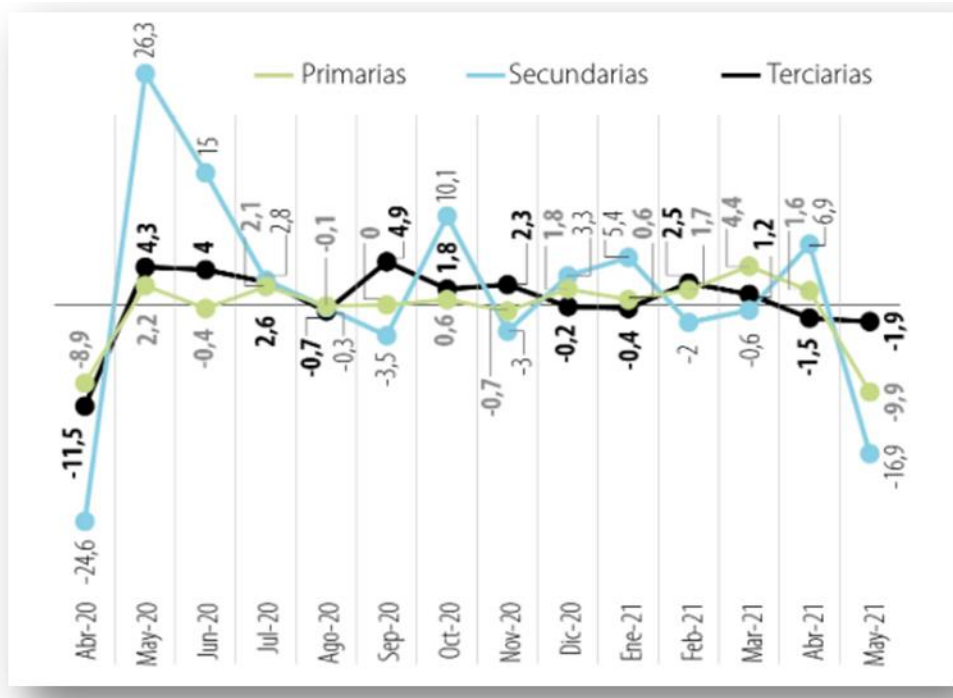


Figura 4. ISE Intermensual por actividades. (%)

Tomado de (La Republica, 2021)



Con el anterior grafico anterior se identifica que a partir de abril del año 2020 la economía en el sector terciario empezó a aumentar y se mantuvo estable, pero para el mes de mayo de 2021 bajo en -1,9 y como lo indican en el artículo de La Republica se debe a los bloqueos y paros nacionales realizados.

(Cámara de Comercio de Bogotá, 2021)

Según cámara y comercio indica en para “el primer trimestre de 2021 *la participación sectorial más alta como porcentaje del PIB en Bogotá fue Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida representando el 22,9% del total de la economía de Bogotá, seguido por las Actividades inmobiliarias con un 16,3% y Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales con 15,5% de participación.*

Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales creció 1,8%”

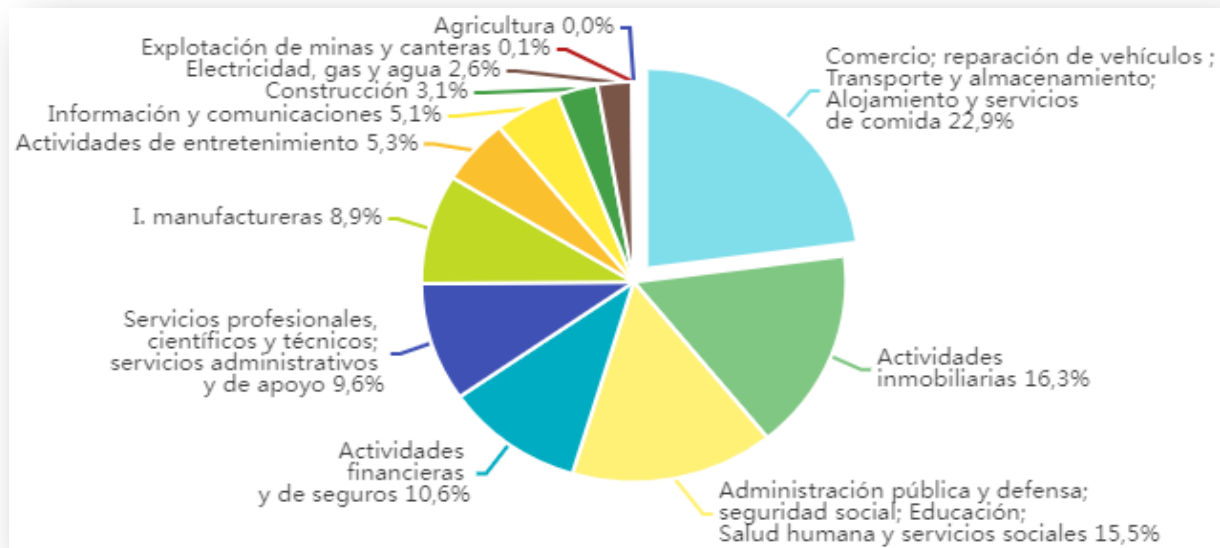


Figura 5. Distribución del Producto Interno Bruto de Bogotá I trim. 2021.

Teniendo en cuenta lo anterior la información anterior el servicio prestado por el emprendimiento de alto impacto tiene tendencia a aumentar.

Ahora bien, este emprendimiento de alto impacto se encuentra directamente asociado con los avances tecnológicos, es así que a continuación se presenta la respectiva historia:

“Con la década de 2020 sobre nosotros, ahora es el momento perfecto para reflexionar sobre los inmensos avances tecnológicos que la humanidad ha tenido desde el amanecer del nuevo milenio.

Este artículo explora, sin ningún orden en particular, 20 de los avances tecnológicos más significativos que hemos hecho en los últimos 20 años.



Los teléfonos inteligentes: Los teléfonos móviles existían antes del siglo XXI. Sin embargo, en los últimos 20 años, sus capacidades han mejorado enormemente. En junio de 2007, Apple lanzó el iPhone, el primer “smartphone” de pantalla táctil con un atractivo masivo. Muchas otras empresas se inspiraron en el iPhone. Como consecuencia, los teléfonos inteligentes se han convertido en una parte integral de la vida cotidiana de miles de millones de personas en todo el mundo. Hoy en día, tomamos fotos, navegamos sin mapas, pedimos comida, jugamos juegos, enviamos mensajes a nuestros amigos, escuchamos música, etc. todo en nuestros smartphones. Y también puedes usarlos para llamar a la gente.

(Hammond, 2020)

Vale la pena indicar, que dado la importancia relevante que tiene este dispositivo siendo un elemento “indispensable” las personas luego de la pandemia realizan las transacciones desde allí, dejando de ser solo un aparato para responder llamadas.

Dispositivos de Memorias USB: Vendido por primera vez por IBM en el año 2000, los dispositivos de memoria USB permiten almacenar fácilmente archivos, fotos o vídeos con una capacidad de almacenamiento tan grande que sería insondable hace sólo unas décadas. Hoy en día, una unidad flash de 128 GB, disponible por menos de 20 dólares en Amazon, tiene más de 80.000 veces la capacidad de almacenamiento de un disquete de 1,44 MB, que era el tipo de disco de almacenamiento más popular en la década de 1990.



Skype: Lanzado en agosto de 2003, Skype transformó la forma en que las personas se comunican derribando las fronteras. Antes de Skype, las llamadas a amigos o familiares en el extranjero costaban enormes cantidades de dinero. Hoy en día, hablar con personas al otro lado del mundo, o incluso hacer videollamadas con ellas, es prácticamente gratis.
(Hammond, 2020)

Siendo este uno de los primeros elementos de comunicación, y con ello la manera estar cerca de la personas a distancias enormes, dando pie a que las empresas actualmente innovaran para la comunicación los clientes sin tener que desplazasen a las oficinas

Google: El motor de búsqueda de Google se estrenó a finales de los años 90, pero la compañía salió en bolsa de valores en 2004, lo que llevó a su colosal crecimiento. Google revolucionó la forma en que la gente busca información en línea. Cada hora hay más de 228 millones de búsquedas en Google. Hoy en día Google es parte de Alphabet Inc., una compañía que ofrece docenas de servicios como traducciones, Gmail, Docs, Chrome web browser, y más. Google Maps: En febrero de 2005, Google lanzó su servicio de mapas, que cambió la forma en que muchas personas se transportan.

Con la aplicación disponible en prácticamente todos los teléfonos inteligentes, Google Maps ha hecho que perderse sea prácticamente



imposible. Es fácil olvidar que hace apenas dos décadas, la mayoría de los viajes implicaban una extensa planificación de rutas, con mapas de papel casi siempre necesarios cuando uno se aventuraba a lugares desconocidos. (Hammond, 2020)

Para quienes manejan el internet fácilmente, los buscadores son una herramienta esencial para la realización de transacciones digitales, desde algo simple hasta cosas complejas.

Proyecto Genoma Humano: En abril de 2003, los científicos secuenciaron con éxito todos los genes humanos. A través de la secuenciación de nuestros aproximadamente 23.000 genes, el proyecto arrojó luz sobre muchos campos científicos diferentes, incluyendo el tratamiento de enfermedades, la migración humana, la evolución y la medicina molecular.

YouTube: En mayo del 2005, el primer video fue subido a lo que hoy es el sitio web más popular en el mundo para el intercambio de videos. Desde las conferencias de la Universidad de Harvard sobre mecánica cuántica y los episodios favoritos de la televisión hasta los tutoriales de "cómo hacer" y los divertidos videos de gatos, miles de millones de piezas de contenido pueden ser transmitidas en YouTube de forma gratuita. (Hammond, 2020)

El YouTube siendo una página para quienes quieren publicar videos, y comparten conocimiento, ayudan a la personas que ven estos videos con el fin de aprender paso a paso diferente cosas.



Grafeno: En 2004, los investigadores de la Universidad de Manchester se convirtieron en los primeros científicos en aislar el grafeno. El grafeno es un alótropo de carbono delgado como un átomo que puede ser aislado del grafito, el material blando y escamoso usado en el lápiz. Aunque los humanos han estado usando grafito desde la era Neolítica, aislar el grafeno era previamente imposible.

Con sus propiedades únicas de conducción, transparencia y flexibilidad, el grafeno tiene un enorme potencial para crear paneles solares más eficientes, sistemas de filtración de agua e incluso defensas contra mosquitos.

Bluetooth: Si bien la tecnología Bluetooth fue oficialmente revelada en 1999, sólo a principios de la década de 2000 fue que los fabricantes comenzaron a adoptarla para su uso en computadoras y teléfonos móviles. Hoy en día, el Bluetooth está presente en una amplia gama de dispositivos y se ha convertido en una parte integral de la vida cotidiana de muchas personas.

Facebook: Desarrollado por primera vez en 2004, Facebook no fue el primer sitio web de medios sociales. Sin embargo, debido a su simplicidad de uso, Facebook superó rápidamente a los sitios de redes sociales existentes como Friendster y Myspace. Con 2.41 mil millones de usuarios activos mensualmente (casi un tercio de la población mundial), Facebook



*ha transformado la forma en que miles de millones de personas
comparten noticias y experiencias personales entre sí. (Hammond, 2020)*

Vale la pena indicar que Facebook es una red social, y es un ítem que las personas de la tercera edad les gustan conocer y aprender, es así que este es importante para la empresa Tecnología Senior S.A.S.

Finalmente existen otros elementos de avances tecnológicos como los nombrados a continuación, que pueden no ser muy relevantes para la empresa Tecnología Senior S.A.S., pero si son para la humanidad , por lo cual es necesario describirlos a continuación:

Curiosity, the Mars Rover (Curiosidad, el dispositivo remoto en el planeta Marte): Lanzado por primera vez en noviembre de 2011, Curiosity busca signos de vida en Marte. En 2014, el carro a control remoto descubrió uno de los mayores hallazgos espaciales de este milenio al encontrar agua bajo la superficie del planeta rojo. El trabajo de Curiosity podría ayudar a los humanos a convertirse en una especie interplanetaria en tan sólo unas décadas.

Autos eléctricos: Aunque los autos eléctricos no son un invento del siglo XXI, no fue hasta la década del 2000 que estos vehículos se ensamblaron en gran escala.



Los autos eléctricos disponibles en el mercado, como el Tesla Roadster o el Nissan Leaf, se pueden enchufar a cualquier toma de corriente para recargarse. No requieren combustibles fósiles para funcionar. Aunque algunos todavía lo consideran una moda pasajera, los coches eléctricos se están haciendo cada vez más populares, con más de 1,5 millones de unidades vendidas en 2018.

Autos sin conductor: En agosto de 2012, Google anunció que sus vehículos automatizados habían completado más de 300.000 millas, sin accidentes. Aunque los autos auto-conducidos de Google son los más populares en este momento, casi todos los fabricantes de autos han creado o están planeando desarrollar autos automatizados. Actualmente, estos coches están en fase de prueba, pero siempre que la tecnología no se vea obstaculizada por regulaciones demasiado estrictas, es probable que los coches automatizados estén disponibles comercialmente en los próximos años.

El Gran Colisionador de Hadrones (LHC): Con su primera prueba en 2013, el LHC se convirtió en el acelerador de partículas más grande y potente del mundo. También es la máquina individual más grande del mundo. El LHC permite a los científicos realizar experimentos con algunas de las teorías más complejas de la física.



Su hallazgo más importante hasta ahora es la partícula Higgs-Boson. El descubrimiento de esta partícula presta un fuerte apoyo al "modelo estándar de la física de partículas", que describe la mayoría de las fuerzas fundamentales del universo.

Corazón Artificial AbioCor: En 2001, el corazón artificial AbioCor, creado por la empresa AbioMed de Massachusetts, se convirtió en el primer corazón artificial que reemplazó con éxito a un corazón humano en los procedimientos de trasplante de corazón.

El corazón artificial AbioCor se activa solo. A diferencia de los anteriores corazones artificiales, no necesita cables intrusivos que aumenten las probabilidades de infección y muerte.

Impresión en 3D: Aunque las impresoras 3D tal y como las conocemos hoy en día empezaron en los años 80, el desarrollo de métodos de fabricación más baratos y el software de código abierto contribuyeron a una revolución en la impresión 3D durante las dos últimas décadas. Hoy en día, las impresoras 3D se utilizan para imprimir piezas de repuesto, casas enteras, medicamentos, dispositivos biónicos e incluso órganos humanos enteros.

Kindle de Amazon: En noviembre de 2007, Amazon lanzó el Kindle. Desde entonces, una plétora de lectores electrónicos ha cambiado la forma en que millones de personas leen. Gracias a los e-readers, la gente



no necesita cargar montones de libros pesados, y los autores

independientes pueden hacer llegar sus libros a una audiencia de millones de personas sin pasar por una editorial.

Investigación con células madre: Las células madre (es decir, células básicas que pueden convertirse en casi cualquier tipo de célula en el cuerpo) se están utilizando para cultivar, entre otras cosas, tejido de riñón, pulmón, cerebro y corazón. Esta tecnología probablemente salvará millones de vidas en las próximas décadas, ya que significa que los pacientes ya no tendrán que esperar por los órganos de los donantes o tomar medicamentos fuertes para tratar sus dolencias.

Cohetes de uso múltiple: En noviembre y diciembre de 2015, dos empresas privadas diferentes, Blue Origin y SpaceX, aterrizaron con éxito cohetes reutilizables. Este desarrollo abarata enormemente el costo de llegar al espacio y nos acerca aún más a que los viajes espaciales comerciales sean una realidad.

Edición de genes: En 2012, investigadores de la Universidad de Harvard, la Universidad de California en Berkeley y el Instituto Broad descubrieron independientemente que un sistema inmunológico bacteriano conocido como CRISPR podría utilizarse como herramienta de edición genética para cambiar el ADN de un organismo. Al cortar trozos de ADN dañino, la tecnología de edición genética probablemente cambiará el futuro de la medicina y podría eventualmente erradicar algunas enfermedades importantes". (Hammond, 2020)



Con base en la historia se evidencia que los avances tecnológicos no solo son a nivel “computacional”, si no que se relacionan en varios aspectos como salud, transporte, comunicación, almacenamiento, ubicación, búsquedas, entretenimiento, nuevas formas de producción, lectura, entre otros, es así que se está manejando de manera integral con el fin de buscar mejorar la calidad de vida de las personas.

Otro factor directamente relacionado en este emprendimiento es la educación y aterrizándola en Colombia, se presenta un poco de la historia la cual comienza:

“Durante el Frente Nacional, en el gobierno del presidente Alberto Lleras Camargo (1960) se hizo obligatorio introducir dentro del presupuesto nacional la educación en Colombia. El país ha realizado esfuerzos enormes para corregir el rezago educativo en las últimas décadas.

El problema de la educación en Colombia radica en que millones de jóvenes se matriculan en la primaria, sólo algunos llegan al bachillerato y un porcentaje minoritario alcanza a llegar a la universidad o a los estudios técnicos profesionales.

En el área rural, el problema es mayor debido a que después de los primeros grados elementales de la primaria, no existen colegios de bachillerato rural.

Hoy en día, los esfuerzos han sido insuficientes pese a que la gran mayoría de los jóvenes asisten a la escuela, el problema radica en que ellos aprender lo que no deberían aprender debido a la deficiente calidad educativa y a la falta de tecnología en la educación.



En la actualidad, no existen elementos que sinteticen mejor las grandes diferencias sociales y económicas en Colombia, lo cual se refleja en la calidad de la educación. La clase media y alta asiste a colegios privados, bilingües, con laboratorios, equipo de sistemas y los alumnos y profesores son constantemente evaluados, en cambio, en los extremos más pobres de la población, asisten los jóvenes a escuelas públicas de mala calidad sin infraestructura y alejados del desarrollo tecnológico.

La dirección de las instituciones educativas es burocrática, alejada de la comunidad, sin mejoras en el rendimiento de los profesores y alumnos; esto, conlleva a que la población más vulnerable sea consciente de que la educación en sus escuelas no mejora su nivel de vida. (encolombia.com, 2022)

Si hablamos de cifras en la educación como lo indica (encolombia.com, 2022):

“El retraso histórico de la educación en Colombia se puede analizar a través del estudio de dos cifras: el analfabetismo y los años de estudio:

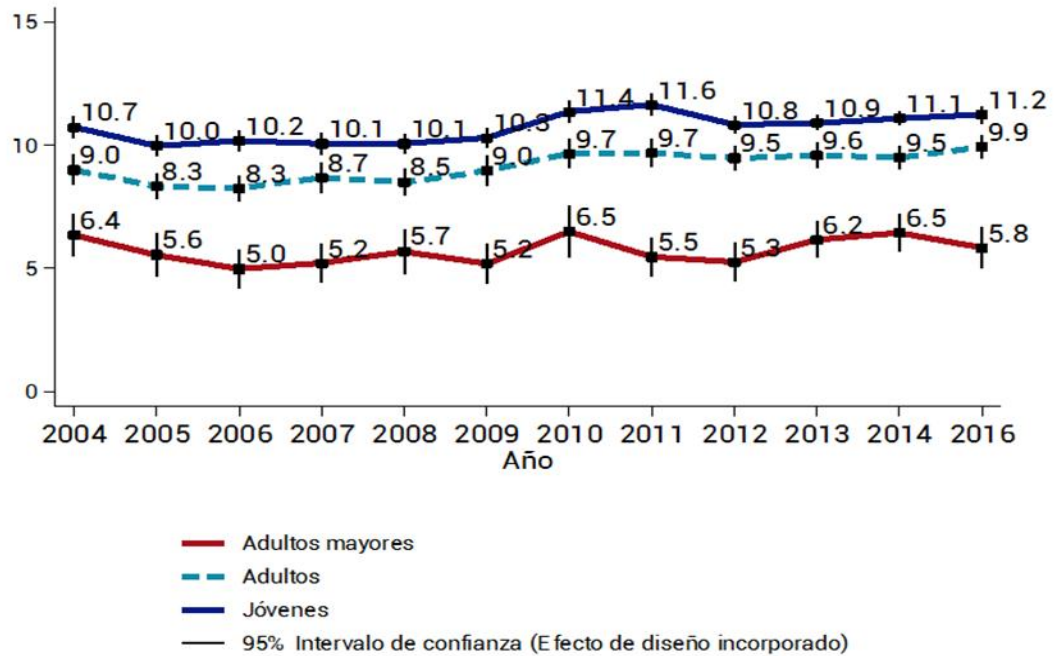
Tasa de analfabetismo: Al inicio del siglo XX, la cifra alcanzaba el 70% del total de la población; a finales del mismo siglo, la tasa decreció llegando a un 40% de la población total.

Años de estudio: Al inicio del siglo XX, los años de educación en promedio de los colombianos eran de 2.2 años por persona, hoy en día, el promedio alcanza los 9 años por persona.”



Teniendo en cuenta lo anterior y como se ve en la historia, la educación a través del tiempo ha obtenido un puesto cada vez más importante en la sociedad, dado la cantidad de beneficios que esta trae, pero esto no quita que a la fecha existe un porcentaje bastante significativo de personas de la tercera edad con analfabetismo, las cuales se ven más agobiadas y afectadas luego de la pandemia, siendo esta la que trajo que las sociedades evolucionaran tecnológicamente de una manera muy rápida, dejando atrás a aquellas personas que no tuvieron una educación, por lo cual les cuesta bastante entender y conocer el manejo de esta.

Y esto lo vemos reflejado según el (Observatorio de la Democracia, 2017) el cual nos habla que “En 2016, el promedio de años de educación dentro de la población colombiana mayor a 60 años fue 5.8. , Este en promedio los adultos mayores han finalizado solamente el nivel institucional básica primaria”. Al mirar la siguiente gráfica, se puede verificar que esta situación no ha cambiado en varios años para los adultos mayores.



Fuente: © Barómetro de las Américas por LAPOP

Figura 6. Evolución del promedio de escolaridad según grupo etario.2004-2016.

Ahora bien, la (Editorial Ecoprensa, S.A., 2021) indica que la industria de la educación ha tenido un crecimiento en un 30%, y que en los últimos años las escuelas han crecido en un 44%, esto para niños y jóvenes de la sociedad, estas se encuentra enfocadas si bien lo dicen ellos a los jóvenes y niños de la sociedad, pero no sé tiene contemplado las personas de la tercera edad que no tuvieron una oportunidad de estudiar y que en la actualidad tienen necesidades de manejar tecnologías por que la sociedad se lo “exige” para la realización de trámites sencillos como generación de recibos de servicios, o sacar citas médicas, entre otros.



7.2. Análisis Microentorno

7.2.1. Cinco fuerzas de Porter.

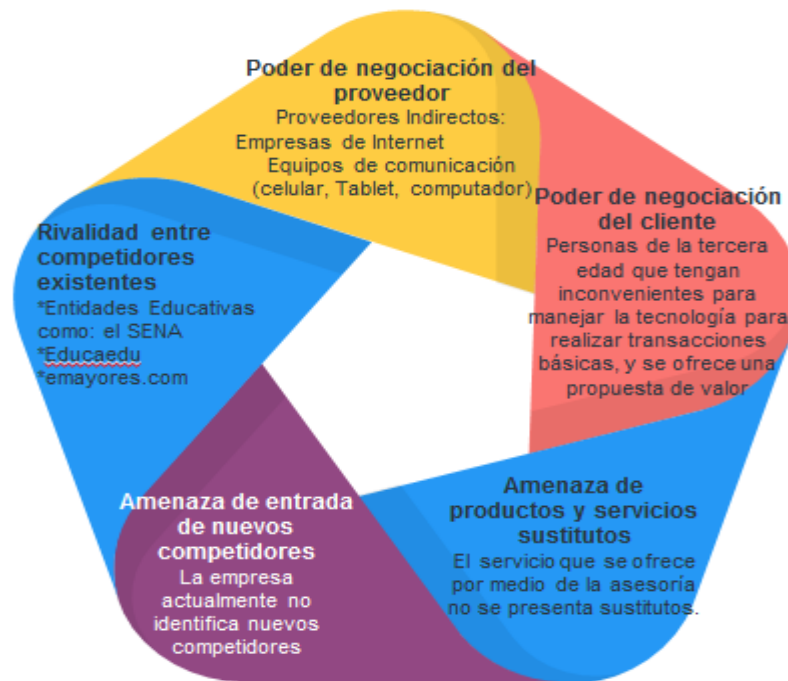


Figura 7. Cinco Fuerzas de Porter Tecnología Senior S.A.S.

A continuación, se describen cada uno de las cinco fuerzas de porter indicadas en la figura anterior:

7.2.1.1. Poder de negociación del proveedor

Proveedores Directos:

Dado que es una empresa Tecnología Senior SAS presta un servicio de capacitación personalizada a personas de la tercera edad no maneja proveedores directos.



Proveedores Indirectos:

Tecnología Senior SAS tiene como proveedores indirectos como:

- ❖ Empresas de Internet
- ❖ Equipos de comunicación (celular, Tablet, computador)

7.2.1.2. Poder de negociación del cliente



Para Tecnología Senior SAS los clientes identificados son los familiares de las personas de la tercera edad, quienes tienen la necesidad de realizar transacciones por medio de herramientas tecnológicas y no tienen tiempo /espacio para explicarles, por lo cual pagan para este servicio.

Por lo cual se realiza una propuesta de valor la cual esta explicado en el numeral 12.1 Estrategias de Mercadeo, del presente trabajo.

Figura 8. Representación Tecnología Senior S.A.S.

7.2.1.5. Rivalidad entre competidores existentes

Teniendo en cuenta el servicio prestado por Tecnología Senior SAS se identifican competidores indirectos, siendo los más representativos son los siguientes:

- ❖ Entidades Educativas como el SENA
- ❖ Educaedu
- ❖ emayores.com



Vale la pena indicar que se identifica que ninguno de los competidores ofrece las ventajas del servicio de este proyecto.

7.2.1.6. Amenaza de productos y servicios sustitutos

Para Tecnología Senior SAS dado al servicio que se ofrece por medio de la asesoría personalizada para personas de la tercera edad, no se identifica servicios que sean sustitutos de este.



8. Estudio de Mercados

8.1. Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D&i)

La empresa de investigación de mercado global Euromonitor International en enero de 2022 publicó un artículo de las 10 principales tendencias globales de consumo para 2022, en la cual en una de ellas habla sobre:

“Adultos mayores digitales: Los consumidores mayores se vieron obligados a conectarse en línea cuando el mundo se cerró.”. (Euromonitor International, 2022) y según estadísticas brindada por esta entidad, “más del 60% de los consumidores mayores de 60 años visitaron un sitio web de redes sociales al menos semanalmente, mientras que el 21% participó semanalmente en videojuego”.

También la pena mencionar que *“la población mundial mayor de 60 años crecerá un 65% entre 2021 y 2040, llegando a más de dos mil millones de personas”.* (Euromonitor International, 2022) .

A continuación de la fuente: Voz del Consumidor de Euromonitor International: Encuesta de Estilos de Vida, realizada en enero y febrero de 2021, se muestra las actividades en línea de las personas mayores de 60 años que realiza de manera semanal:

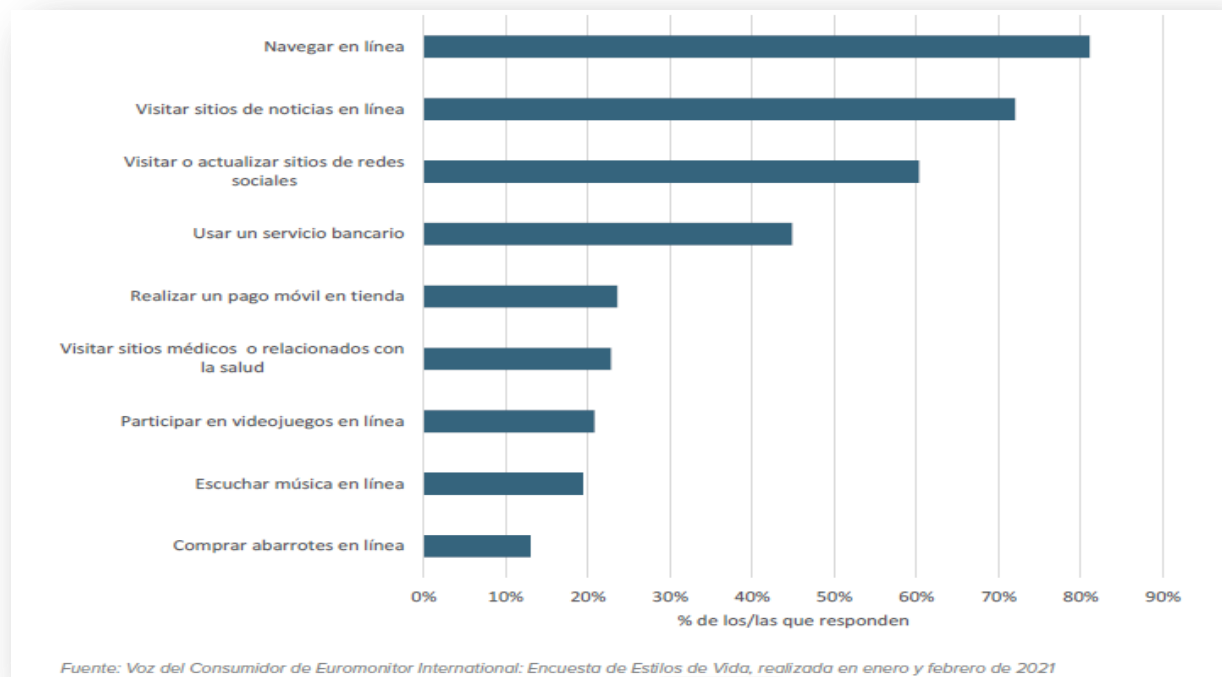


Figura 9. Actividades semanales en línea para consumidores mayores a 60 años.

Con base en lo anteriormente descrito, la empresa Tecnología Senior S.A.S. tiene por objeto enfocarse en una capacitación **personalizada** sobre las nuevas tecnologías desde cero al cliente, demostrando que cada persona aprende en ritmos diferentes, teniendo en cuenta que el consumidor del servicio encontrará la innovación en su búsqueda por el conocimiento en una propuesta que en la zona no se refleja.

La empresa busca solucionar un problema que se ha visto de manera más clara y específica luego de la pandemia por los procesos de automatización y virtualización de algunos procesos como son:



Comunicación con diferentes personas y/o empresas:

Por medio de aplicaciones que están en furor y que se han convertido en básicas debido a las necesidades actuales como WhatsApp, Instagram, entre otras.

Tomando en cuenta que apps como WhatsApp, twitter y Facebook tienen un área especializada para la comunicación entre empresas, tomando el nombre de “Bussiness”.

Sacar citas médicas por plataformas:

Como consecuencia de la pandemia, se encuentra en las páginas oficiales de las EPS, opciones rápidas y seguras para dicha tarea, asignando diferentes datos del paciente y del especialista a atender.

Descargas de exámenes de laboratorios médicos:

Debido a que, en los laboratorios, siendo entidades tercerizadas de salud, hubo una actualización en el recibo de los respectivos resultados, logrando que se dé de manera digital, sin filas y segura, de tal forma que, al entrar en su plataforma con el usuario y contraseña otorgados por ellos, se pueden descargar en pocos minutos, para su posterior lectura del especialista solicitante.

Transacciones en entidades bancarias:

Específicamente por medio de la creación de aplicaciones con portales transaccionales, para el pago de, por ejemplo, recibos públicos, transferencias, y revisión de saldo y demás.



Transacciones en fondos de pensiones:

Siendo los fondos de pensiones entidades financieras se hizo la creación de aplicaciones con portales transaccionales, para conocer el estado de la afiliación y demás datos de interés que pueda necesitar el afiliado en cualquier momento, al igual que atención rápida y oportuna por los diferentes operadores encargados.

Manejo de plataformas virtuales:

Plataformas como la registraduría, cajas de compensación, la descarga de los impuestos, como el predial y vehicular, recibos como del fondo nacional del ahorro, tradición y libertad, sufi e idu, entre otros.

Buscar entretenimiento:

En las distintas aplicaciones que ofrecen los servicios de celular como tik tok, juegos, Instagram, entre otras. Además de encontrar por ejemplo en YouTube, videos para aprender nuevas habilidades y diferentes idiomas.

Capacitación de Correo Electrónico:

Este es uno de los principales medios para comunicación, envió y recepción de comunicaciones, así como usuario en diferentes plataformas, por lo cual actualmente es indispensable tener conocimiento de este.



8.2. Análisis Del Sector Económico

La explicación del análisis del sector económico se encuentra da uno dada en la sección de análisis mesoentorno del presente trabajo, siguiendo con este a continuación se realiza el estudio PESTLE aplicado a la empresa Tecnología Senior SAS así:

8.2.1. PESTLE

8.2.1.1. Políticas

Actualmente Colombia está atravesando el camino del cambio de gobierno por lo cual esto genera una incertidumbre a nivel económico y dependiendo de la persona que quede como presidente para habrá mayor o menor inversión en nuestro país.

Como lo indica el portafolio en artículo del enero 30 De 2022 “analistas señalan que el precio de la moneda estadounidense podría seguir entorno a los \$4.000 en el primer trimestre del próximo año como consecuencia de las desconfianzas propias del proceso electoral en Colombia” (Revista Portafolio , 2022).

Es así que esto puede afectar a una empresa pyme como lo es Tecnología Senior S.A.S., por el poder de adquisición, el hecho que el dólar aumente es directamente proporcional a que se devalúa el peso, por lo cual se debe “cobrar” más por los servicios prestados. (Mincomercio, 2022).

Así mismo el aumento del dólar afecta directamente el precio de los elementos tecnológicos y el servicio de internet y esto es un factor que puede afectar a la empresa



Tecnología Senior SAS, dado que estos elementos los maneja de manera indirecta para la prestación del servicio.

Ahora bien, vale la pena indicar que el gobierno maneja diferentes programas de apoyo para las Mipymes, y algunos son los siguientes:

- Colombia productiva
- Programa de emprendimiento
- Programa aldea
- Programa Innova
- Programa Formalización
- Centro de desarrollo empresarial
- Inclusión productiva
- Compra lo nuestro

De igual manera existe financiación para el desarrollo de emprendimiento como:

- Líneas de crédito
- Garantías para el Crédito
- Cofinanciación

Vale la pena indicar que el cambio de gobierno afecta las decisiones que tome, teniendo cuenta que el presupuesto que puede destinar para el apoyo de empresas pymes y con los diferentes programas que pueden beneficiar o no a los pequeños empresarios, así como nuevos decretos que impacten de manera negativa.



Tecnología Senior SAS está a la espera de las nuevas estrategias y apoyos que el gobierno brinde a las empresas Pymes con este nuevo gobierno y/o los nuevos decretos que este genere que afecte directamente o indirectamente a las pequeñas empresas como es Tecnología Senior SAS.

8.2.1.2. Economía

En la actualidad el país está restableciendo de la pandemia, en donde se está realizando la activación de la economía, en donde muchas empresas de diferentes tamaños cerraron sus puertas a raíz de esto.

La pandemia también impacto de una manera directa al déficit fiscal teniendo en cuenta el aumento de los gastos que se generaron, y los menores ingresos recibidos.

Vale la pena indicar que La empresa Tecnología Senior S.A.S. surge como idea de negocio luego de la pandemia con la necesidad del manejo del internet para aquellas personas que no tienen conocimiento del mismo, por lo cual fue una palanca para la generación de este emprendimiento de alto impacto, en virtud de ayuda a este nicho de personas.

Ahora bien, como lo indica Canal Institucional TV.” *Algo que evidenció la pandemia es que el mundo está interconectado y todo lo que pasa en el mercado, principalmente con potencias como Estados Unidos, Europa y Rusia, termina repercutiendo en todos los mercados internacionales.*” (Canal Institucional TV, 2022)



Es decir que Colombia siendo un país tercermundista se ve afectado de manera directa o indirecta por las potencias mundiales.

Es así que a guerra que actualmente está el mundo está presenciando entre Rusia y Ucrania puede afectar de una manera directa los bolsillos de los colombianos, como el costo de vida por la escasez y el aumento de precios en los productos importados, esto a nivel general.

Otra de los puntos que nombra este artículo del canal Institucional afectando negativamente a Colombia, así como la incertidumbre de las elecciones es” *tras el riesgo en la cadena de suministro de Rusia por una eventual guerra, el mercado del petróleo también desprende repercusiones en la devaluación de la moneda y por consiguiente en el aumento de la inflación.*” (Canal Institucional TV, 2022).

Por lo cual esta guerra nos puede afectar de manera indirecta la empresa, generando mayor costo de vida para las personas y así mismo la afectación del valor que esta puedan dar para cubrir la necesidad de la capacitación con el fin de realizar las transacciones por medio de las tecnologías.

Uno del ítem que no puede faltar en la economía Colombia es la carga tributaria que se tiene una empresa en la cual actualmente para el año 2022 se encuentra en el 31% sobre ingresos, siendo esta muy alta a pesar que desde el año 2018 lo estén bajando de manera paulatina el gobierno.

Basado en información de (Revista Portafolio, 2022) y (Grupo Bancolombia, 2022).



Uno de los ítems que de manera directa afecta a Tecnología Senior S.A.S, dado que está ubicada en Colombia, es el pago de impuesto, teniendo en cuenta que es una pyme y por ejemplo con el pago de la declaración de renta debe realizar un pago muy alto.

8.2.1.3. Socio- Culturales

Este emprendimiento de alto impacto cuyo nombre es Tecnología Senior S.A.S. identificó en la ciudad e Bogotá, en 2 localidades puntualmente San Cristóbal y Engativá existe un inconveniente dado que los adultos mayores a nivel general o incluso otras personas con un nivel de educación bajo y medio bajo y tienen la necesidad de realizar transacciones por medio de la tecnología, requieren conocer de la tecnología dado que se sienten aislados y abrumados por el manejo actual diario de esta, teniendo claro que luego de la pandemia las empresas se volcaron a manejar muchos procesos de manera virtual, en diferentes operaciones como son:

Descargas de exámenes de laboratorios médicos

Transacciones en entidades bancarias

Transacciones en fondos de pensiones

Manejo de plataformas virtuales

Realizar diferentes Pagos

Buscar entretenimiento

Generación de impuestos



Por lo cual “obliga” a todos los usuarios que tengo un conocimiento mínimo en el manejo de internet y las plataformas que las empresas diseñaron para la realización de los diferentes procesos.

De igual manera en este análisis también se observa que los establecimientos tanto privados como públicos donde se hacen las diferentes transacciones se ve congestionado por la falta de conocimiento del manejo de internet y dos claros ejemplos son los bancos para transacciones monetarias y los CADES para descargar en los impuestos prediales.

8.2.1.4. Tecnología

Según artículo de la fundación telefónica Movistar, indica que gracias a la pandemia los avances tecnológicos aumentaron dramáticamente con Colombia, “el tráfico de internet en más de un 38,8%” (Fundación telefónica Movistar, 2022) , y esto trae consigo muchos logros para el país, las personas, las empresas que se ven beneficiadas de esto.

En este punto también vale la pena indicar que el ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MicTIC, 2021), según artículo informado el 27 de diciembre de 2021 que ha ejecutado proyectos de conectividad en el país en zona rural y urbana en las diferentes regiones de Colombia y esto es muy importante para todas las personas que habitan en dichos lugares.

Ahora bien, las tendencias que enfrenta Colombia es internet de las Cosas, el Big Data y la Inteligencia Artificial (IA), entre otras. (Fundación telefónica Movistar, 2022).



Teniendo en cuenta lo anterior, un ejemplo de estos avances que refleja un cambio de manera progresiva para la empresa Tecnología Senior S.A.S. es la denominada inteligencia artificial dado que las personas de la tercera edad y/o con un nivel de educación medio-bajo se les presentan mayores inconvenientes para manejarla y las empresas estas enfocadas cada día en invertir a mayor medida en estas tecnologías.

Lo anterior generaría una excelente oportunidad para el servicio que ofrece la empresa Tecnología Senior S.A.S. por medio de la capacitación personalizada para el manejo de internet, siendo esta la principal actividad para el desarrollo de la misma.

8.2.1.5. Legislación

El presupuesto asignado para el año 2022 en Colombia el gobierno lo definió de la siguiente manera “del monto total, \$350,4 billones, \$69,6 billones corresponden a inversión. Educación, con \$49,5 billones; defensa y policía, \$42,6 billones” (LR la Republica , 2021) si vamos un poco más al detalle en educación según lo muestra LR La Republica ” Los recursos permitirán garantizar la gratuidad de la matrícula de los jóvenes vulnerables de estratos 1, 2 y 3 en la educación superior pública. A su vez que ayudará a financiar los compromisos con rectores, docentes y estudiantes.

La educación preescolar, primaria, básica y media, tendrá los recursos asignados de funcionamiento para las transferencias a las Entidades Territoriales Certificadas en educación, de manera que se logre avanzar en el proceso de retorno a las aulas tal como se tiene previsto.” (LR la Republica , 2021)



Con lo anterior se deduce que el gobierno está enfocado en la educación de los niños y jóvenes de la sociedad y cuyas normas así mismo se encuentran definidas para dicho fin de educación.

Ahora bien, esta iniciativa surge de la necesidad que tienen las personas de la tercera edad, para la realización de transacciones por medio de las tecnologías por lo que requieren de una capacitación para la realización de las mismas, con unos estándares establecidos. (El Tiempo, 2021).

Para el desarrollo de las actividades de Tecnología Senior SAS se contemplan diferentes documentos legales los cuales se explican cada uno en la sección de Permisos, trámites y Licencias del presente trabajo.

8.2.1.5. Ecología

La universidad Javeriana en el año 2021 realizó un estudio de la contaminación que puede generar la eléctrica y electrónica, es así que indica que *“En el 2019 los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) registraron 53,6 millones de toneladas, esto equivale a 7.3 kg por persona. Según el informe Global E-Waste Monitor 2020, de la Universidad de Naciones Unidas, los desperdicios aumentarán a 74,7 millones de toneladas y 9 kg per cápita para 2030.”* (Correa Páez, 2021). Y en esta estadística se encuentran los aparatos eléctricos como computadores, Tablet, celulares que son herramientas que utiliza la empresa Tecnología Senior S.A.S. para su desarrollo y funcionamiento.



Ahora bien, el gobierno impulsa realizar mediadas por medio de los 12 objetivos de desarrollo sostenible, para que todos aportemos un granito de arena en la conservación de nuestro planeta.

La empresa Tecnología Senior, puede aportar de una manera más significativa en el objetivo 13 – Acción por el clima dado que está enfocado en bajar los niveles de gases tóxicos para el medio ambiente, y si se realiza de una manera responsable le reciclaje de elementos tecnológicos es posible que se contribuya con el planeta.

Por lo cual una de las iniciativas que quiere realizar con un poco más de estabilización de la empresa es realizar campaña para esta labor del reciclable de aparatos eléctricos de manera responsable dado que *“solo el 17,4 % de los RAEE son recogidos y tratados adecuadamente en el mundo. En estos aparatos pueden encontrarse hasta 69 elementos químicos, incluidos materiales potencialmente tóxicos como plomo, mercurio, cromo, entre otros.”* (Correa Páez, 2021).

8.3. Análisis del Mercado

Como lo nombran “El Sector TIC está formado por las industrias manufactureras o de servicios cuya actividad principal está vinculada con el desarrollo, producción, comercialización y uso intensivo de las tecnologías de la información y las comunicaciones.” (IDEPA, 2019) con esto se puede determinar que la empresa Tecnología Senior S.A.S. está basada en el sector de las TIC´s.

Este sector tiene un crecimiento y podemos ver de manera progresiva, para el año 2000 el MicTic indica que *“En Colombia este caso no es para nada diferente. Según el centro de estudios Fedesarrollo, por cada peso colombiano generado en el sector de*



las telecomunicaciones, la economía genera \$2,8 adicionales. Es por eso que el gobierno ha llamado al sector la nueva "locomotora" para la economía nacional.

Además, un dato que no menos relevante, es que los ingresos de la industria representaron el 6% del PIB.” (MicTic, 2020)

Para el año 2021 la Federación Colombiana de la Industria de Software y TI (Fedesoft) “indican que la Industria TIC representa el 1.7 % del PIB, con un crecimiento anual de 3.4 % respecto de 2019; sin embargo, el objetivo es que en 2025 este sector represente el 5 % del PIB y el 30 % de las exportaciones totales” (Valora Inversiones S.A.S, 2021).

Este sector está dirigido a varias aristas como:

- La conectividad
- Ampliación de fibra óptica
- La transformación digital
- La capacitación de programadores

Es decir que el sector de las TIC´s tiene está tomando mucha relevancia luego de la pandemia y se encuentra en crecimiento día tras día, convirtiéndose en un ítem importante dentro del PIB de Colombia. (Findeter, 2021)

Ahora bien, la tecnología actualmente se está utilizando para la seguridad en aspectos básicos de la vida cotidiana como se muestra a continuación:

“En las tiendas de tecnología y electrónica de consumo hay dispositivos para rastrear a las mascotas si se pierden, o a la bicicleta en caso de hurto. En los refrigeradores de



las grandes superficies hay sistemas inalámbricos que monitorean los productos y avisan cuando están por acabarse las bebidas. En las carreteras, las empresas de transporte de carga monitorean sus despachos mediante posicionamiento satelital combinado con información directa desde los vehículos. El Internet de las Cosas ha comenzado a instalarse en la vida de los colombianos.

El recientemente creado viceministerio de economía digital (en el MinTIC) es la pieza que faltaba para consolidar el ecosistema de innovación que el país necesita para su transformación digital.

En ese ecosistema se encuentran los operadores de telecomunicaciones y sus infraestructuras para la conectividad; las empresas de servicios tecnológicos; los desarrolladores de apps; y finalmente los usuarios y consumidores. Conscientes o no de ello, los colombianos interactuamos a diario con algunas de las disrupciones tecnológicas más vanguardistas, en un supermercado, en un banco o en una oficina pública.” (Publicaciones Semana S.A, 2017).

La información a continuación es basada en (Cerem Comunicación, 2018) y (COPEME, 2009):

8.3.1. Descripción y análisis del producto

Tecnología Senior SAS surge después de la pandemia dado la necesidad que tienen las personas de la tercera edad por la realización de transacciones por medio de plataformas digitales, y viendo dicha necesidad, en el mercado no se encuentra una empresa que ayuda a dichas personas para tal fin.



Es así que es Tecnología Senior SAS se crea como una empresa prestadora de servicio, cuyo fin es realizar capacitaciones de manera personalizada a las personas de la tercera edad que requieran realizar una transacción por medio de plataformas digitales con las diferentes entidades que lo requiera.

Vale la pena indicar que el componente innovador de Tecnología Senior SAS es la realizar de capacitación de manera personalizada adaptado al ritmo y necesidad de las personas que lo requieran.

Adjunto link del Producto mínimo viable:

<https://www.powtoon.com/s/fJhDjVsevHy/1/m/s>

A continuación el Producto mínimo viable presentado en el link:



Figura 10. PMV Tecnología Senior S.A.S



A continuación, el paso a paso del ciclo del servicio que presta la empresa:

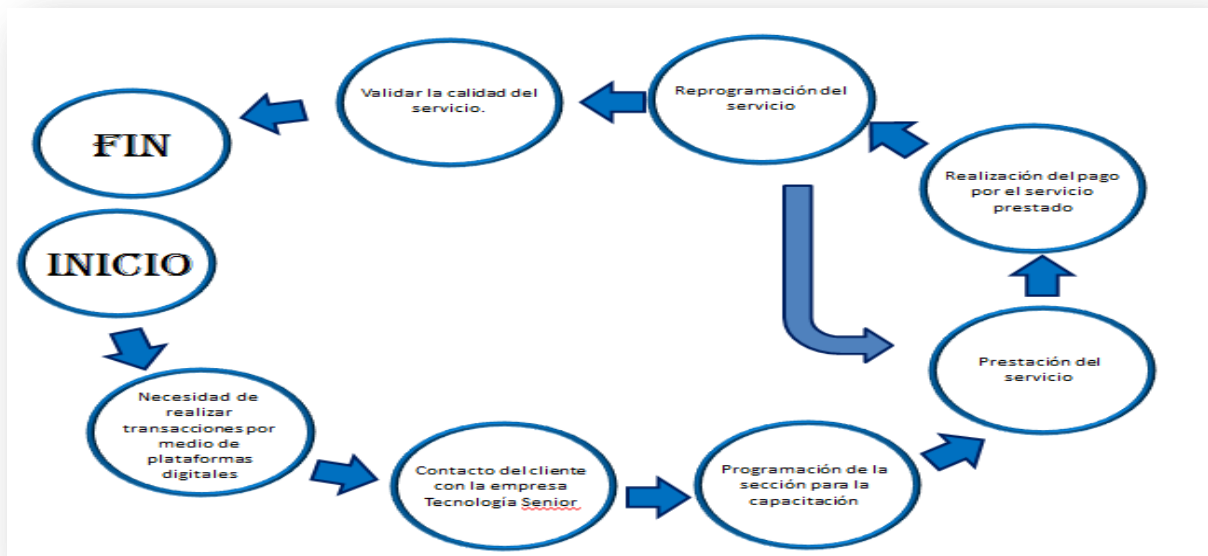


Figura 11. Ciclo de vida del servicio Tecnología Senior S.A.S

Este es un emprendimiento que actualmente se encuentra en la introducción del ciclo de vida del servicio dado que con este trabajo es validar la viabilidad que se tiene para desarrollarlo.

En esta etapa es el momento de dar a conocer el servicio que presta la empresa, y es de bastante inversión para que se empiece a posicionar, por ello y dado al perfil de los clientes se utilizaría canal directo sin intermediarios, de igual manera se promocionaría con el voz a voz, entrega de volantes, utilización de medios de comunicación como radio, megáfono, medios locales y venta directa.

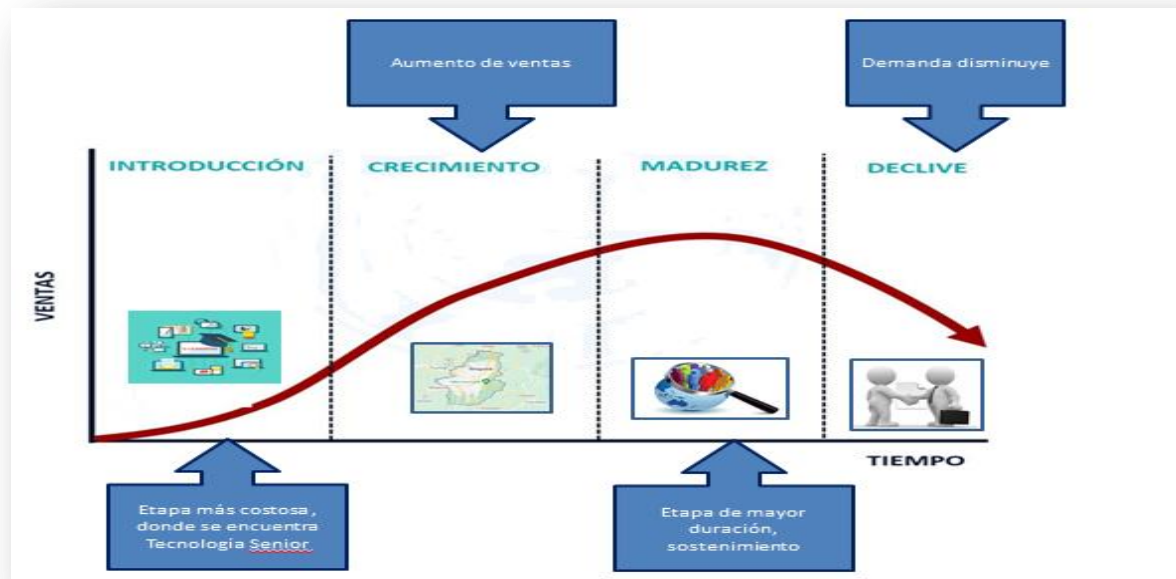


Figura 12. Ciclo de vida del servicio Tecnología Senior S.A.S.

Los servicios que ofrece la empresa Tecnología Senior SAS son los siguientes:

La explicación de cada uno dada se encuentra en la sección 9.1 de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D&i) del presente trabajo.



Figura 13. Servicios ofrecidos por Tecnología Senior S.A.S.

8.3.2. Análisis de la demanda – consumidor

Para esta innovación de alto impacto se identifica que los clientes son personas de la tercera edad ubicadas en la ciudad de Bogotá, en la localidad de San Cristóbal que tengan inconvenientes para manejar la tecnología para realizar transacciones básicas por medio de plataformas virtuales, según la segmentación objetivo descrita a continuación:

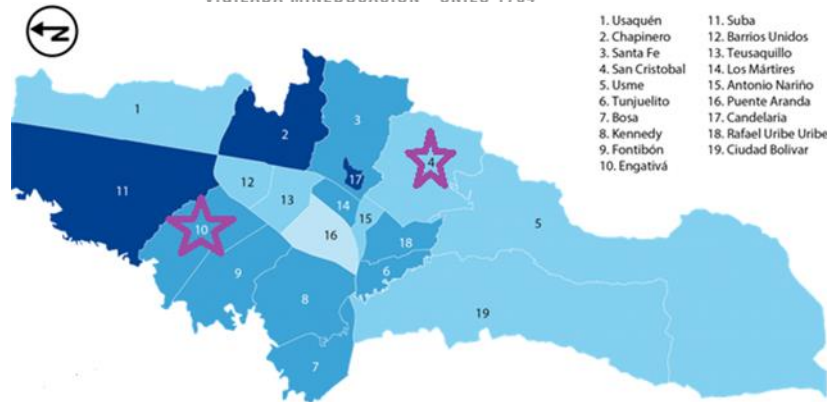


Figura 14. Localidades de Bogotá.

8.3.3. Segmentación objetivo del proyecto

El perfil de los clientes es:

Ítem	Observación
Ubicación	Bogotá
Localidad	San Cristóbal
Foco	Personas
Edad	45 años o más
Género	Hombre y Mujer
Estrato	Dos (2)
Ocupación	Pensionados o no pensionados
Socio-Cultural	Personas que no tienen conocimiento en internet.
Ciclo vida familiar	No tiene personas cercanas que les ayuden con transacciones en internet, o no tienen el tiempo o la paciencia.

Tabla 1. Nicho de Tecnología Senior S.A.S.



8.3.1.1. Mercado Potencial

Los datos son tomados de (Secretaria de Salud, 2022):

Geográfico: Bogotá: 7.901.653 habitantes

Localidad: San Cristóbal: 403.674 habitantes

Edades: 50 años o más. (25% sobre habitantes San Cristóbal):

Total: 100.959 habitantes

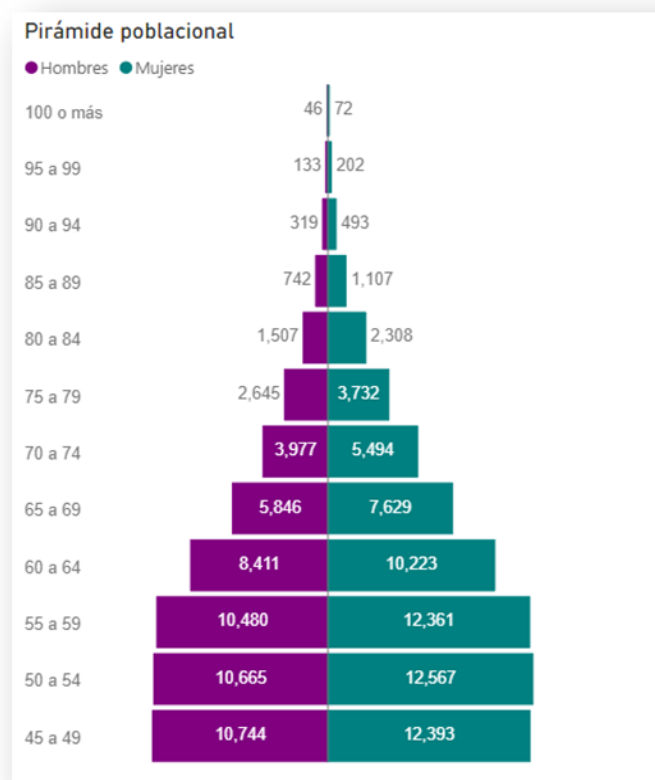


Figura 15. Pirámide poblacional San Cristóbal



8.3.1.2. Mercado Objetivo

Personas analfabetas en San Cristóbal es del 1.74% según (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2020).

Total: 100.959 habitantes en San Cristóbal x 1,74 de analfabetas= 1.757 Personas

Quedando 99.202 habitantes potenciales en dicha localidad. Teniendo en cuenta las observaciones mencionadas anteriormente, el acompañamiento de personas cercanas a los mayores de edad y dado que en el primer año de ventas proyectado se esperan unas ventas mínimas de 174, lo que representa aproximadamente el 0,75% de la población anterior.

La capacitación en el manejo de internet es de manera personalizada de acuerdo a las necesidades de la persona por eso existen diferentes ítems como sacar citas por plataformas, descargar documento, entretenimiento, redes sociales, etc., y al tratar de realizar transacciones por dichas plataformas virtuales requieren tener una seguridad para evitar fraudes, por lo cual se requiere generar conciencia de la seguridad al realizar cualquier proceso, siendo este un aspecto muy importante como gancho para promocionar la empresa Tecnología Senior S.A.S.

A continuación del cálculo del mercado potencial para la empresa Tecnología Senior S.A.S. de cada uno de los servicios que ofrece la empresa:



Servicio	Población mayor 50 en San cristobal	% Aceptación	Mercado Potencial	Consumo Medio	# Competidor	Demanda Potencial	Ventas Anuales	% Participación del mercado
Sacar citas medicas por plataforma	99.202	75%	74.402	23	3	18.600	446.409	24%
Descargas documentos y transacciones	99.202	75%	74.402	24	2	27.901	502.210	18%
Manejo de redes sociales	99.202	75%	74.402	18	3	18.600	427.809	23%
Capacitación correo electronico	99.202	75%	74.402	20	2	27.901	418.508	15%
Entretenimiento	99.202	75%	74.402	15	2	27.901	558.011	20%
Totales	99.202	75%	372.008	100	12	120.902	2.352.947	100%

Tabla 2. Segmentación objetivo de Tecnología Senior S.A.S.

Algunos de los datos que se muestran en el cuadro anterior se tomaron de la (SECRETARÍA DISRITAL DE INTEGRACIÓN SOCIAL, 2021).

8.3.1.3. Instrumento de recolección

A continuación, el prototipo del instrumento utilizado para la investigación de mercados por medio de encuesta en la localidad de San Cristóbal:



Encuesta

1. ¿En qué localidad vive? _____
2. ¿Qué edad tiene? _____
3. ¿Necesita asesoramiento para el manejo de transacciones en internet? _____
4. ¿Conoce personas que requieran asesoramiento para manejo de internet? _____
5. ¿Con qué frecuencia requiere realizar transacciones en internet? _____
6. ¿Usaría o recomendaría a alguien el servicio de asesoría personalizada para manejo de internet? _____
7. ¿Qué conocimiento tiene en el rango de 1 a 5 para el manejo de internet.

1. Nulo	
2. Muy Bajo	
3. Bajo	
4. Medio	
5. Alto	

8. ¿Cuál de estos servicios le gustaría obtener de una asesoría:

a. Manejo de redes sociales	
b. Sacar citas por plataformas	
c. Descargar documentos	
d. Entretenimiento	
e. Otro	

Si responde Otro, decir ¿Cuál? _____

Fuente y Elaboración: Propia

Figura 16. Instrumento de recolección

8.3.1.4. Población y Muestra

Esta encuesta se realiza tomando en cuenta la Tabla 2 segmentación objetivo de Tecnología Senior S.A.S por lo cual el muestreo se realiza para población finita tomando en cuenta el instrumento de recolección anteriormente planteado así:



Muestreo para población finita: $n = Z^2 * P * Q / e^2$

N	99.202
p	0,75
q	0,25
z	0,95
e	0,05
n	67,69

Tabla 3. Segmentación Objetivo del Proyecto.

$$n = (0,95)^2 * (0,75) * (0,25) / (0,05)^2 = 17\%$$

$$n = 99.202 * 67,6\%$$

$$n = 1.466$$

Teniendo en cuenta lo anterior, de la muestra de 1.466 personas para encuestar y teniendo en cuenta el perfil de las personas mercado objetivo, dado que no manejan tecnología y esta encuesta se debe realizar de manera presencial y debido al tiempo para realizarla tanto por parte del encuestador como encuestados, es así el 3,41% de la población de $n = 1.466 * 3,41\% = 50$ personas.

8.3.1.5. Análisis por preguntas

Vale la pena indicar que sado que dentro del perfil y/o nicho de los encuestados los cuales se encuentran en con una baja educación baja o media en temas de tecnología e internet, las encuestas siguientes encuestas fueron realizadas de manera “manual” impresas en pape, con el fin de luego ser tabuladas para generar un análisis de esta, como ejemplo se adjunta dos (2) encuestas diligenciadas a mano por personas de la tercera edad:



Encuesta

1. ¿En qué localidad vive? Son Cristóbal

2. ¿Qué edad tiene? 62

3. ¿Necesita asesoramiento para el manejo de transacciones en internet? SI

4. ¿Conoce personas que requieran asesoramiento para manejo de internet? SI

5. ¿Con qué frecuencia requiere realizar transacciones en internet? 2 veces a Mes

6. ¿Usaría o recomendaría a alguien el servicio de asesoría personalizada para manejo de internet? SI

7. ¿Qué conocimiento tiene en el rango de 1 a 5 para el manejo de internet.

1. Nulo	<input checked="" type="checkbox"/>
2. Muy Bajo	<input type="checkbox"/>
3. Bajo	<input type="checkbox"/>
4. Medio	<input type="checkbox"/>
5. Alto	<input type="checkbox"/>

8. ¿Cuál de estos servicios le gustaría obtener de una asesoría:

a. Manejo de redes sociales	<input type="checkbox"/>
b. Sacar citas por plataformas	<input type="checkbox"/>
c. Descargar documentos	<input checked="" type="checkbox"/>
d. Entretenimiento	<input checked="" type="checkbox"/>
e. Otro	<input checked="" type="checkbox"/>

Si responde Otro, decir ¿cuál? Como pagar servicios Publicos

Figura 17. Encuesta realizada a mano número 1 Tecnología Senior S.A.S.



Encuesta

1. ¿En qué localidad vive? San cristobal

2. ¿Qué edad tiene? 66

3. ¿Necesita asesoramiento para el manejo de transacciones en internet? si

4. ¿Conoce personas que requieran asesoramiento para manejo de internet? si

5. ¿Con qué frecuencia requiere realizar transacciones en internet? 3

6. ¿Usaría o recomendaría a alguien el servicio de asesoría personalizada para manejo de internet? si

7. ¿Qué conocimiento tiene en el rango de 1 a 5 para el manejo de internet.

1. Nulo	<input type="checkbox"/>
2. Muy Bajo	<input checked="" type="checkbox"/>
3. Bajo	<input type="checkbox"/>
4. Medio	<input type="checkbox"/>
5. Alto	<input type="checkbox"/>

8. ¿Cuál de estos servicios le gustaría obtener de una asesoría:

a. Manejo de redes sociales	<input checked="" type="checkbox"/>
b. Sacar citas por plataformas	<input checked="" type="checkbox"/>
c. Descargar documentos	<input type="checkbox"/>
d. Entretenimiento	<input type="checkbox"/>
e. Otro	<input type="checkbox"/>

Si responde Otro, decir ¿Cuál?

Figura 18. Encuesta realizada a mano número 2 Tecnología Senior S.A.S.



Preguntas:

1. ¿Qué edad tiene?

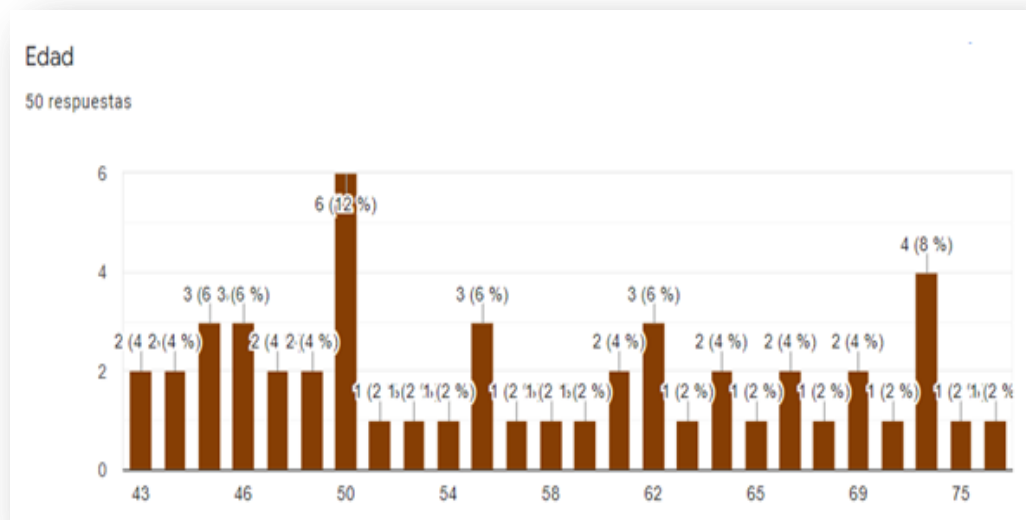


Figura 19. Gráfica pregunta 2.

Análisis 2da pregunta:

La segunda pregunta realizada es la edad, dado que el nicho que se requiere tener son personas de la tercera edad, teniendo en cuenta que es la población que no tiene conocimientos en la tecnología dado que estos avances se dieron con las generaciones posteriores.

Esto con el fin de buscar el público objetivo de la solución planteada por Tecnología Senior, y definir si existen otras edades que requieren este servicio, por lo cual se identificó que la población encuestada se encuentra entre Cuarenta y tres (43) y setenta y ocho (78) años de edad.



2. ¿Necesita asesoramiento para el manejo de transacciones en internet?

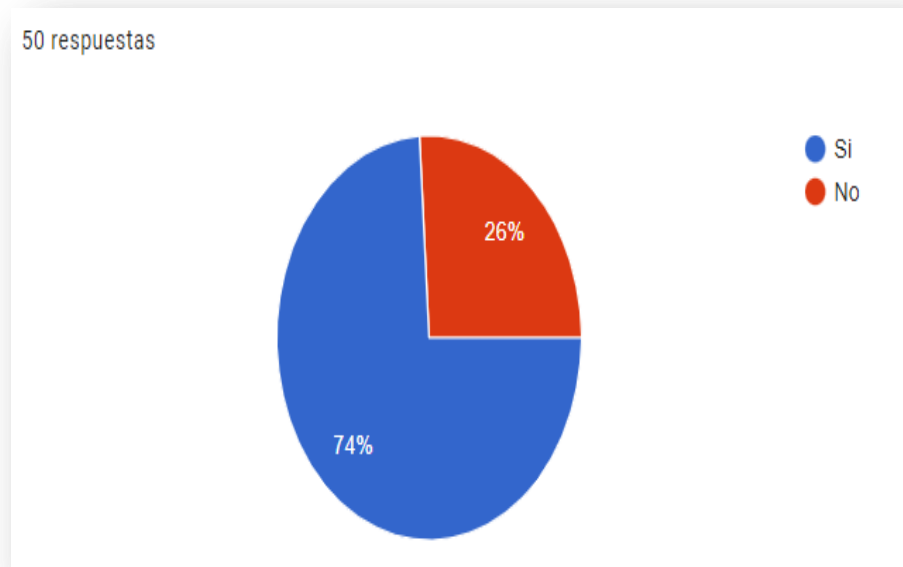


Figura 20. Gráfica pregunta 3.

Análisis 3era pregunta:

La tercera pregunta realizada es ¿Necesita asesoramiento para el manejo de transacciones en internet?, lo cual está enfocada directamente con el desarrollo de la empresa, por lo cual se identifica que el 74% de la población requiere capacitación o asistencia para el manejo de internet, para realizar alguna transacción en las diferentes plataformas digitales.

Esto nos lleva a plantear que el negocio es rentable, ya que la mayoría de la población objetivo solicita el servicio que ofrece la empresa.



3. ¿Conoce personas que requieran asesoramiento para manejo de internet?

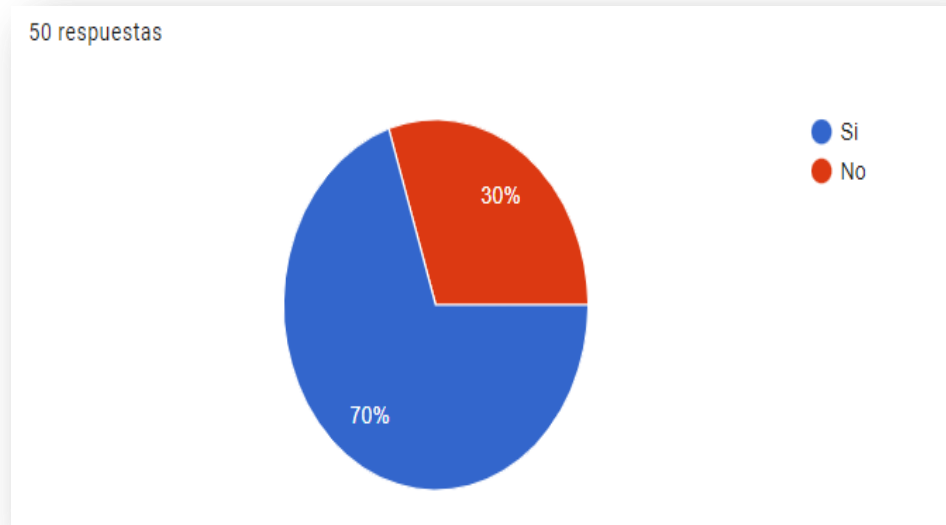


Figura 21. Gráfica pregunta 4.

Análisis 4ta pregunta:

Esta pregunta ayuda para identificar el potencial de los clientes que pueda tener la empresa Tecnología Senior SAS, adicional a los encuestados, es así que de la población encuestada el 70% conoce personas cercanas que requieren capacitación o asistencia para el manejo de internet.

Lo que amplía la cantidad de personas que podrían utilizar el servicio, generarían un voz a voz de la empresa para darla a conocer.



4. ¿Con qué frecuencia requiere realizar transacciones en internet?

¿Con qué frecuencia requiere realizar transacciones en internet?

50 respuestas

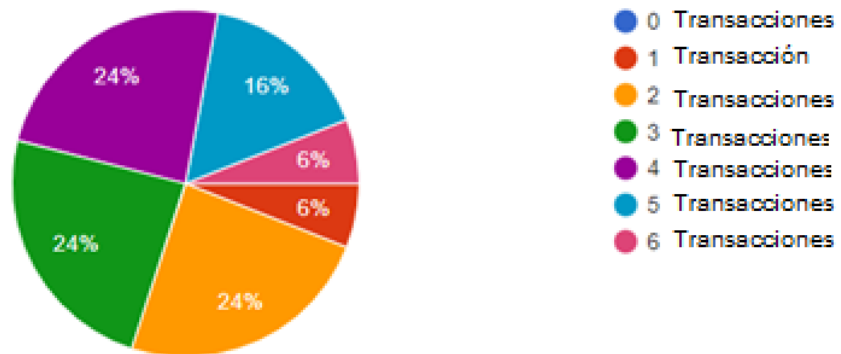


Figura 22. Gráfica pregunta 5.

Análisis 5ta pregunta:

La quinta pregunta está enfocada a la frecuencia con la que realizan transacciones en internet, por lo cual de la población encuestada la frecuencia con la que requieren internet se identifica lo siguiente:

Frecuencia	Porcentaje de población
1 vez al mes	El 6% de la población total
Entre 2 y 4 veces al mes	El 24% de la población total
5 veces al mes	El 16% de la población total
6 veces al mes	El 6% de la población total

Tabla 4. Frecuencia determinada para transacciones en internet.



Lo anterior se puede definir que es necesario para la mayoría de personas aprender a usar servicios de internet, en el día a día.

5. ¿Usaría o recomendaría a alguien el servicio de asesoría personalizada para manejo de internet?

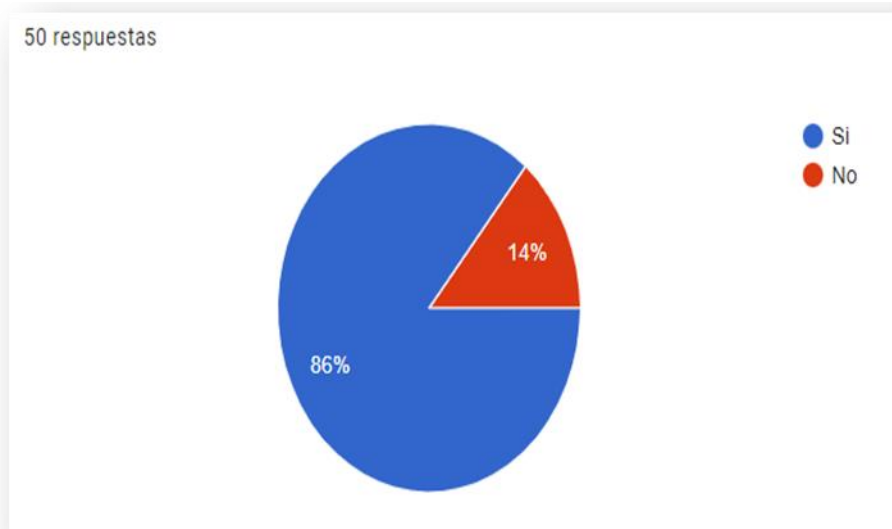


Figura 23. Gráfica pregunta 6.

Análisis 6ta pregunta:

Con esta pregunta se identifica que el 86% de la población usaría recomendaría el servicio de capacitación personalizada para el manejo de internet, con el fin de realizar transacciones por medio de las plataformas digitales, dado que puede ser un poco complicado para este nicho.

Esta gráfica nos demuestra el poder que puede causar este servicio en la comunidad y que se maneja el voz a voz para dar a conocer la empresa Tecnología Senior SAS.



6. ¿Qué conocimiento tiene en el rango de 1 a 5 para el manejo de internet?

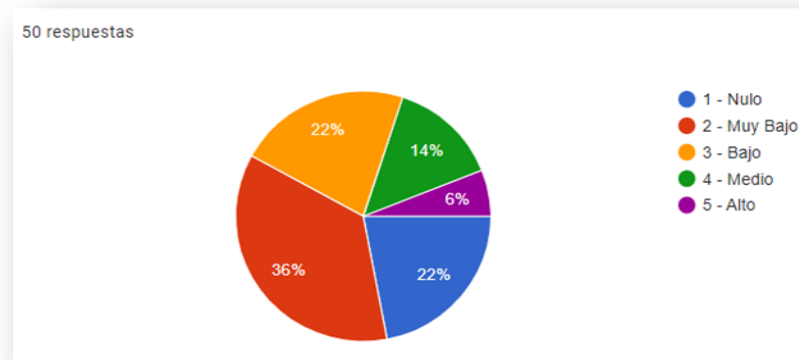


Figura 24. Gráfica pregunta 7.

Análisis 7ma pregunta:

Se demuestra como una excelente oportunidad de negocio, la séptima pregunta está enfocada al conocimiento que la población nicho con respecto a las tecnologías y las transacciones por medio de internet, por lo cual de la población encuestada el rango de conocimiento que tienen en el manejo de internet es:

Conocimiento	Rango de población
Nulo	El 22% de la población total.
Muy bajo	El 36% de la población total.
Bajo	El 22% de la población total.
Medio	El 14% de la población total.
Alto	El 05% de la población total.

Tabla 5. Conocimiento de los encuestados en internet.



7. ¿Cuál de estos servicios le gustaría obtener de una asesoría?

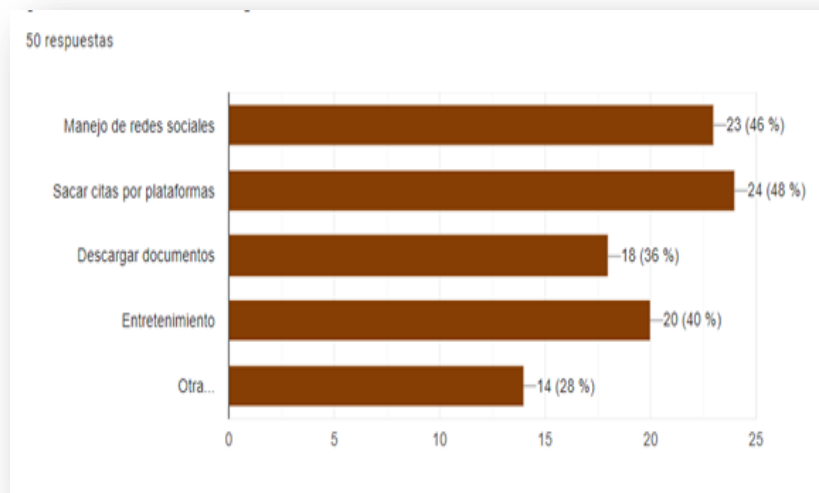


Figura 25. Gráfica pregunta 8.

Análisis 8va pregunta:

De la población encuestada las capacitaciones más solicitadas son

Servicio	Rango de Población
Sacar citas por plataformas	El 24% de la población total.
Manejo de redes sociales	El 26% de la población total.
Otros	El 28% de la población total.
Descargar documentos	El 36% de la población total.
Entretenimiento	El 40% de la población total.

Tabla 6. Servicios buscados según la población encuestada.



Influye en la empresa debido a que demuestra cuales son los principales servicios que se deben ofrecer.

Si responde Otro, decir ¿Cuál?

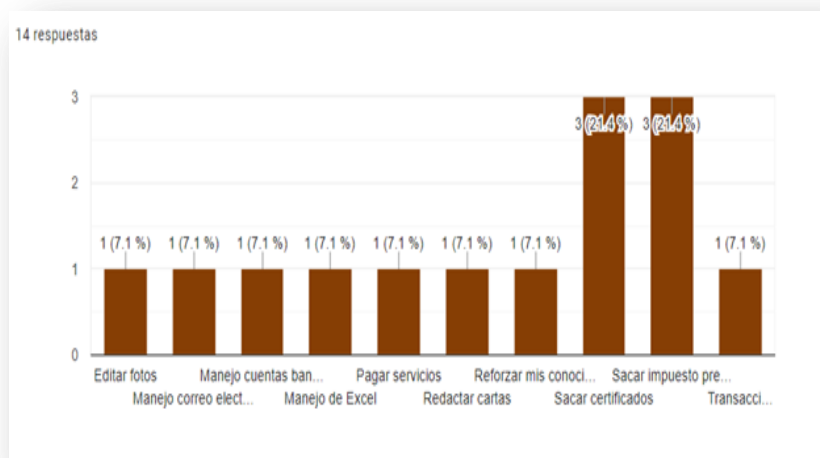


Figura 26. Gráfica pregunta 8 – Segunda parte.

Análisis 8va pregunta- Segunda parte:

Los otros aspectos que brindó los encuestados y se debe tener en cuenta para ofrecer capacitaciones personalizadas son:

Con 21.4% Generar certificaciones, y también descargar impuestos, seguido con un 7.1% para los siguientes ítems: editar fotos, manejo de cuentas bancarias, pago de servicios, manejo de Excel, reforzar conocimiento, diferentes transacciones.

Demostrando que la empresa aún tiene muchos servicios que ofrecer aparte de los ya mencionados.



8.4. Análisis de oferta y de la competencia

8.4.1. Análisis de precios

Un factor importante que se tiene en cuenta es lo que las personas nicho están dispuestas a pagar, es así que vale la pena mencionar que esto se determinó según lo indicado aleatoriamente en una encuesta poblacional cuando se estaba buscando realizar el arquetipo del cliente, y el mapa de empatía en donde se identificó que el valor dispuesto a pagar está entre \$60.000 y \$80.000, por lo cual el precio que define Tecnología Senior S.A.S. se da tomando en cuenta los costos y gastos del servicio prestado por la capacitación personalizada, y con el margen de beneficio deseado, en donde se calcula el costo del servicio por capacitación y se le añade el margen de beneficio a obtener, por lo cual la fórmula que se maneja es:

Precio final = Costo Unitario + Margen de beneficio deseado

Lo anterior según (Negocios y Empresa, s.f.)

Aplicando la información anterior se define que los costos de Tecnología Senior S.A.S. son los siguientes:

TOTAL CD	\$10.000
TOTAL MOD	\$20.000
TOTAL CIF	\$1.300
COSTO TOTAL	\$31.300

Tabla 7. Análisis precios Tecnología Senior S.A.S.

Basado en la sección de análisis de costos con respecto al manejo de precios para la empresa Tecnología Senior S.A.S del presente trabajo, se contempla el siguiente



cálculo para el valor por el servicio prestado, vale la pena indicar que este precio se basa en la demanda, costo y competencia de Tecnología Senior S.A.S.

Por lo anterior la margen de beneficio es de \$43.700, el cual se refleja en los costos de inversión inicial durante el primer año y el valor final es de setenta y cinco mil pesos (\$75.000), aplicando la formula así:

$$\$75.000 = \$31.300 + \$43.700$$

8.4.1.1. Análisis de Clientes

En la siguiente figura se muestra por medio arquetipo de cliente de Tecnología Senior SAS, este se realiza con el fin de construir el perfil del consumidor ideal, en el cual se identifica características demográficas, de comportamiento y psicológicas, de una persona de la tercera edad, con necesidad de realizar transacciones por medio de plataformas digitales y que no tienen el conocimiento previo para esto. (Douglas da Silva, Web Content & SEO Associate, LATAM, 2021).



Arquetipo de Cliente

Nombre : José

<h3>Metas y Valores</h3> <p>Metas: Mantener comunicación con diferentes personas Sacar citas médicas por plataformas Descargas de exámenes médicos Buscar entretenimiento</p> <p>Valores: Responsable Respetuoso Honesto</p>	<p>Edad: 50 años o más Genero: Masculino Estatus Marital: #edad de hijos: Mayor de 35 Ubicación: Bogotá Frases: La tecnología me atropella</p> <p>Ocupación: Pensionado Puesto de trabajo:</p>	<h3>Retos y Dolores</h3> <p>Retos: Manejo de tecnologías como celulares, computadores</p> <p>Dolores: Descargar los exámenes Solicitar historias clínicas Descargar información bancaria</p>
<h3>Fuentes de Información</h3> <p>Libros: El principito, Platero y yo Revistas: N/A Blogs/Páginas: N/A Conferencias: Gurus: Pataroto Otros: Radio, Noticieros, programas de realidad nacional</p>	<p>Ingreso mensual: \$1.000.000 Otros:</p>  <p>APRENDAMOS MARKETING</p>	<h3>Objeciones y Rol de compra</h3> <p>Objeciones: No tiene herramientas tecnológicas No tiene acceso a Internet No tienen paciencia para aprender</p> <p>Rol de compra: Luis es quien toma la decisión para acceder al servicio.</p>

Tabla 8. Arquetipo de cliente.

A continuación, por medio del mapa de empatía para el cliente de Tecnología Senior SAS, se identifica el perfil del cliente de la empresa, teniendo en cuenta los sentimientos, lo que piensa, ve, dice, hace y oye. (Custódio, 2021), que en la actualidad es muy importante dado que por esto es que se llegan a las personas para la venta de los productos y/o servicios.

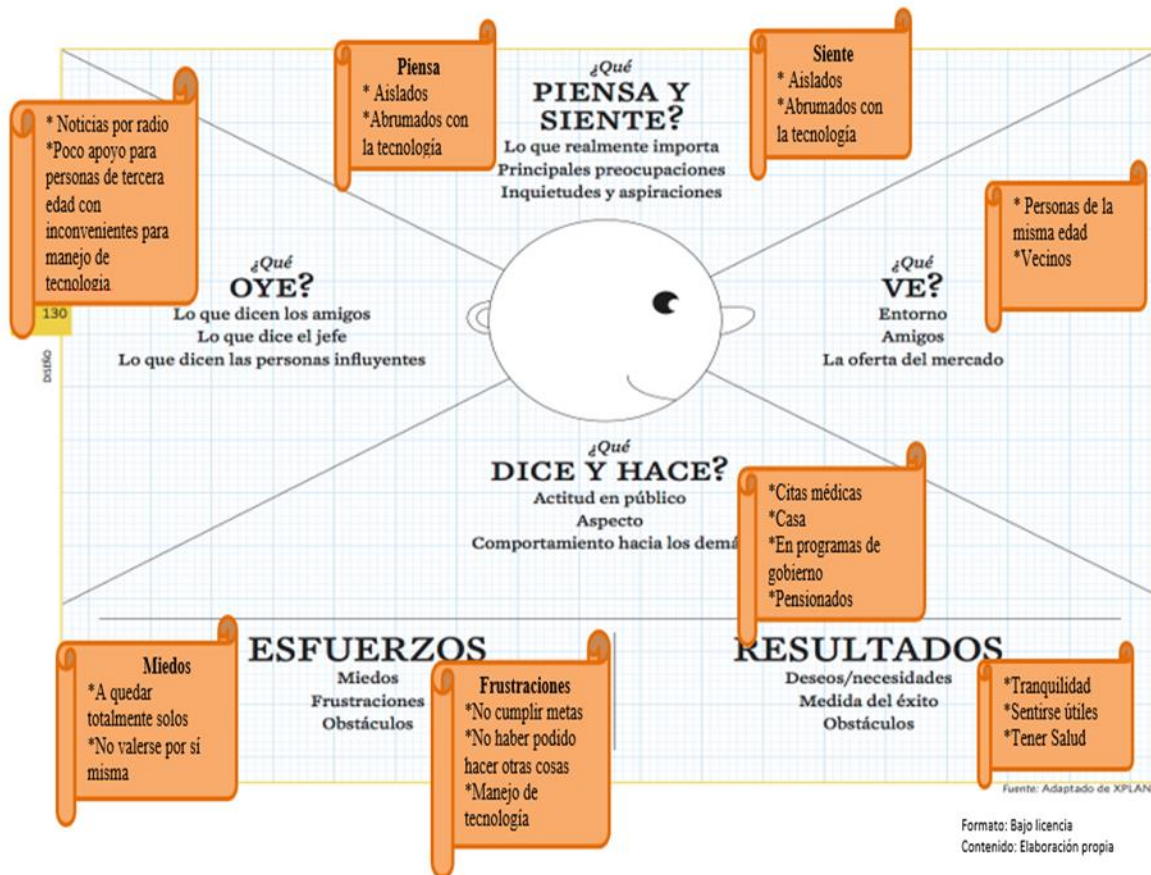


Figura 27. Mapa de empatía.

Con lo anterior se realizó acercamiento al cliente potencial no solo desde la necesidad del servicio, si no desde diferentes puntos de vista como lo emocional, sus pensamientos, sus tendencias, miedos y otros que permite brindar mayores beneficios al ofrecer este servicio, y lo que esto puede significar para cada adulto mayor.

8.4.1.2. Análisis de Competencia

Tecnología Senior S.A.S. siendo una empresa dedicada a asesoría y/o capacitación de tecnología para personas mayores de 45 años y validando en las diferentes fuentes se



puede identificar que no existe un competidor de manera directa de la empresa, por lo cual se realiza el análisis de la competencia con competidores indirectos como lo son entidades que realizan capacitaciones de manera masiva, dirigida a diferentes personas de la sociedad y sin el tema específico de las plataformas tecnológicas como herramientas para realizar diferentes transacciones se realiza el análisis de la competencia con empresas como el Sena, Emayores.com, Undacompucesc, los cuales se describen a continuación así:

(Educaedu, 2022)

(Sena, 2022)

(EMayores, 2022)

(fundacompucesco, 2022)

Nombre Empresa	Servicio que comercializa	Tecnología que manejan	Valor Agregado	Debilidades
SENA	Educación basica presencial o distancia	Computadores	La educación es integral, con cursos, certificados, tecnólogos, técnicos la cual esta enfocada a jóvenes del país, para inicio de la vida laboral de estos.	Realiza cursos de manera masiva y no existe reforzos
Emayores.com	Educación basica adultos mayores	Computadores	Realizan capacitaciones con grupos pequeños, con temas definidos.	Realiza cursos de manera masiva sin tener en cuenta la necesidad puntual de la persona, ubicada en Madrid
Fundacompucesco	Educación basica presencial o distancia	Computadores	La educación es integral, con cursos, certificados, la cual esta enfocada a jóvenes del país.	Realiza cursos de manera masiva sin tener en cuenta la necesidad puntual de la persona, ubicada en Bogotá

Tabla 9. Estudios competidores Tecnología Senior S.A.S.

8.5. Proyección de Ventas

El indicador macroeconómico que conlleva a la proyección de ventas de la empresa Tecnología Senior S.A.S. se ve determinada por adultos mayores digitales, concepto traído de texto “*Adultos mayores digitales: Los consumidores mayores se vieron*



obligados a conectarse en línea cuando el mundo se cerró.” (Euromonitor International, 2022) y según estadísticas brindada por esta entidad, “más del 60% de los consumidores mayores de 60 años visitaron un sitio web de redes sociales al menos semanalmente, mientras que el 21% participó semanalmente en videojuego”.

También la pena mencionar que “la población mundial mayor de 60 años crecerá un 65% entre 2021 y 2040, llegando a más de dos mil millones de personas”. (Euromonitor International, 2022) .

Todo esto a raíz de la modernización y avances tecnológicos que se dieron por la pandemia que empezó en el año 2020.

Ahora bien, la tabla a continuación presentada muestra las ventas planeadas en los primeros doce meses de creación de la compañía, en la cual se proyecta un total de 736 capacitaciones a un precio individual de \$75.000 pesos colombianos, con una duración de máximo 3 horas por capacitación.

Se realiza la proyección del primer año por cada uno de los servicios prestados, en pesos y en unidades así:

VENTAS 1º AÑO																								
Servicio	1er mes	2do mes	3er mes	4to mes	5to mes	6to mes	7to mes	8vo mes	9vo mes	10º mes	11º mes	12º mes												
Sacar citas medicas por plataforma	2	\$ 150.000	4	\$ 300.000	7	\$ 525.000	10	\$ 750.000	11	\$ 825.000	13	\$ 975.000	15	\$ 1.125.000	18	\$ 1.350.000	21	\$ 1.575.000	24	\$ 1.800.000	25	\$ 1.875.000	27	\$ 2.025.000
Descargas documentos y transacciones	1	\$ 75.000	3	\$ 225.000	4	\$ 300.000	6	\$ 450.000	7	\$ 525.000	9	\$ 675.000	11	\$ 825.000	14	\$ 1.050.000	15	\$ 1.125.000	17	\$ 1.275.000	20	\$ 1.500.000	25	\$ 1.875.000
Manejo de redes sociales	2	\$ 150.000	4	\$ 300.000	5	\$ 375.000	8	\$ 600.000	10	\$ 750.000	13	\$ 975.000	15	\$ 1.125.000	17	\$ 1.275.000	20	\$ 1.500.000	23	\$ 1.725.000	25	\$ 1.875.000	28	\$ 2.100.000
Capacitación correo electronico	1	\$ 75.000	2	\$ 150.000	3	\$ 225.000	4	\$ 300.000	5	\$ 375.000	6	\$ 450.000	8	\$ 600.000	9	\$ 675.000	12	\$ 900.000	17	\$ 1.275.000	20	\$ 1.500.000	23	\$ 1.725.000
Entretreimiento	2	\$ 150.000	4	\$ 300.000	5	\$ 375.000	7	\$ 525.000	9	\$ 675.000	10	\$ 750.000	13	\$ 975.000	14	\$ 1.050.000	17	\$ 1.275.000	20	\$ 1.500.000	22	\$ 1.650.000	24	\$ 1.800.000
Total	8	\$ 600.000	17	\$ 1.275.000	24	\$ 1.800.000	35	\$ 2.625.000	42	\$ 3.150.000	51	\$ 3.825.000	62	\$ 4.650.000	72	\$ 5.400.000	85	\$ 6.375.000	101	\$ 7.575.000	112	\$ 8.400.000	127	\$ 9.525.000
Total General	736	\$55.200.000																						

Tabla 10. Proyección ventas en unidades y pesos primer año Tecnología Senior S.A.S.

A continuación, la proyección de ventas por los servicios prestados para los próximos cinco (5) años, en unidades y en pesos teniendo un crecimiento así:



VIGILADA MINEDUCACIÓN - SNIES 1704

Servicio Prestado	Valor Unitario	Tiempo sesión	No Ventas 1 año	No Ventas 2 año	No Ventas 3 año	No Ventas 4 año	No Ventas 5 año
Sacar citas medicas por plataforma	\$ 75.000	3 horas	177	183	189	195	201
Descargas documentos y transacciones	\$ 75.000	3 horas	132	137	142	147	151
Manejo de redes sociales	\$ 75.000	3 horas	169	176	182	187	193
Capacitación correo electronico	\$ 75.000	3 horas	110	114	118	122	126
Entretenimiento	\$ 75.000		147	153	158	163	168
		Total	736	763	789	814	839

Tabla 11. Proyección ventas en unidades para cinco años Tecnología Senior S.A.S.

Servicio Prestado	Valor Unitario	Tiempo sesión	\$Ventas 1 año	\$Ventas 2 año	\$Ventas 3 año	\$Ventas 4 año	\$Ventas 5 año
Sacar citas medicas por plataforma	\$ 75.000	3 horas	\$ 13.248.000	\$ 14.287.703	\$ 15.438.292	\$ 16.689.102	\$ 18.186.782
Descargas documentos y transacciones	\$ 75.000	3 horas	\$ 9.936.000	\$ 10.715.777	\$ 11.578.719	\$ 12.516.827	\$ 13.640.087
Manejo de redes sociales	\$ 75.000	3 horas	\$ 12.696.000	\$ 13.692.382	\$ 14.795.030	\$ 15.993.723	\$ 17.429.000
Capacitación correo electronico	\$ 75.000	3 horas	\$ 8.280.000	\$ 8.929.814	\$ 9.648.932	\$ 10.430.689	\$ 11.366.739
Entretenimiento	\$ 75.000	3 horas	\$ 11.040.000	\$ 11.906.419	\$ 12.865.243	\$ 13.907.585	\$ 15.155.652
		Total	\$ 55.200.000	\$ 59.532.096	\$ 64.326.216	\$ 69.537.926	\$ 75.778.259

Tabla 12. P Proyección ventas en pesos para cinco años Tecnología Senior S.A.S.



9. Estudio Técnico / Operacional

A continuación, la ficha técnica de Tecnología Senior S.A.S. en donde se detallan los servicios y/o funciones del emprendimiento, así:

9.1. Ficha técnica.

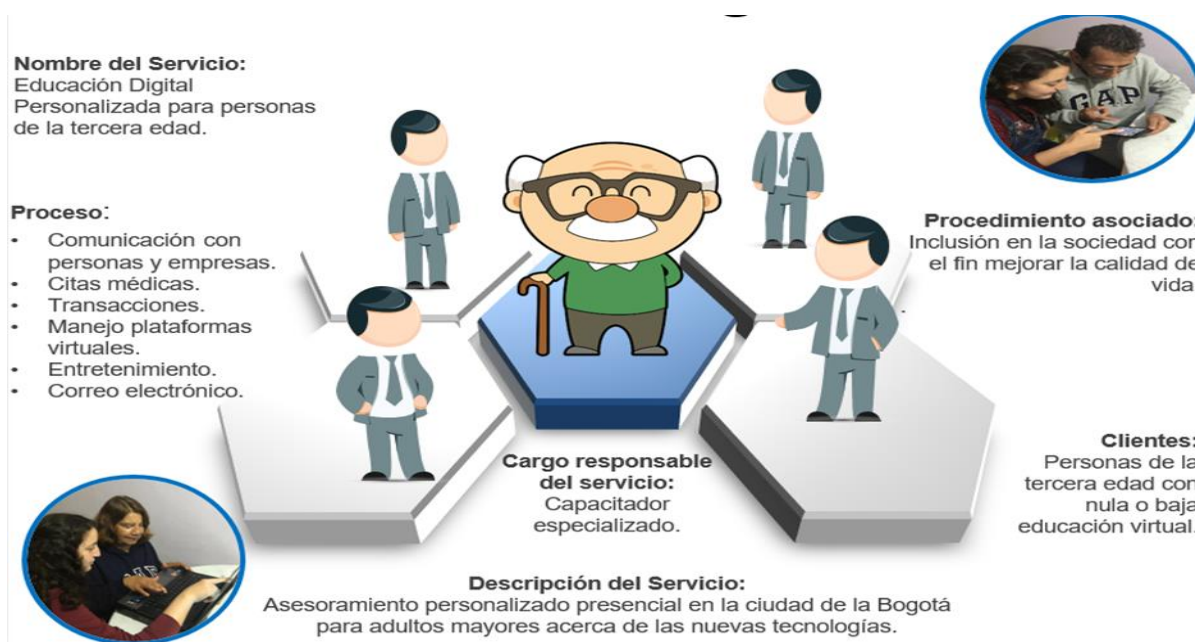


Figura 28. Ficha tecnica Tecnología Senior S.A.S.




Brochure Tecnología Senior

Si tiene Inconvenientes con la tecnología para Sacar citas médicas y no tiene quien le ayude con este proceso:



Tecnología Senior SAS
Ofrece Educación Digital Personalizada para personas de la tercera edad.



Solo debes llamar al celular 301 6605864 y uno de nuestros capacitadores se acercará a tu dominio.



Figura 29. Brochure Citas Medicas Tecnología Senior S.A.S.



Brochure Tecnología Senior

Si tiene Inconvenientes con la tecnología para Descargas documentos y transacciones y no tiene quien le ayude con este proceso:



Tecnología Senior SAS
Ofrece Educación Digital Personalizada para personas de la tercera edad.



Solo debes llamar al celular 301 6605864 y uno de nuestros capacitadores se acercará a tu dominio.



Figura 30. Brochure Descarga documentos y transacciones Tecnología Senior S.A.S.



Brochure Tecnología Senior



Si tiene Inconvenientes con la tecnología para Manejo de redes sociales y no tiene quien le ayude con este proceso:



Tecnología Senior SAS
Ofrece Educación Digital Personalizada para personas de la tercera edad.



Solo debes llamar al celular 301 6605864 y uno de nuestros capacitadores se acercará a tu dominio.



Figura 31. Brochure Manejo de redes sociales Tecnología Senior S.A.S.

Brochure Tecnología Senior



Si tiene Inconvenientes con la tecnología para Correo electrónico y no tiene quien le ayude con este proceso:



Tecnología Senior SAS
Ofrece Educación Digital Personalizada para personas de la tercera edad.



Solo debes llamar al celular 301 6605864 y uno de nuestros capacitadores se acercará a tu dominio.



Figura 32. Brochure Manejo Correo electronico Tecnología Senior S.A.S.



Figura 33. Brochure Entretenimiento Tecnología Senior S.A.S.

9.2. Análisis de procesos de producción.

El emprendimiento de alto impacto Tecnología Senior S.A.S. presenta un servicio, por lo que sus procesos de producción se basan en la generación del mismo, de forma personalizada y mostrando los más altos estándares.

Para el caso, el primer paso es que el cliente tenga la necesidad de aprender sobre las nuevas tecnologías, luego, este se pondrá en contacto directo con la empresa, donde se le preguntará la información previa a la capacitación, para de esta misma forma, organizar la dinámica que se va a realizar durante la anterior dicha.



A continuación, y junto al capacitador encargado del respectivo cliente se hace el desplazamiento al lugar establecido para la misma, se hace la evaluación al detalle de los conocimientos del cliente, para luego realizar la capacitación preparada con el tema que el consumidor halla dictaminado.

Se realiza la confirmación de los nuevos conocimientos y el pago, continuando con el desplazamiento del capacitador al siguiente lugar o a su respectivo hogar y finalmente, Tecnología Senior S.A.S. tiene como política dar seguimiento al servicio, por medio de una llamada telefónica después del mismo.

El flujo grama de proceso de producción se encuentra en la sección de análisis de Procesos Organizacionales del presente trabajo, pero a continuación se identifica los pasos, tiempo y recursos para el desarrollo de los servicios ofrecidos de la empresa Tecnología Senior SAS así:

Recurso Humano	Tiempo en min	Operación	Transporte	Inspección	Actual	X
					Descripción	
					Necesidad	
					Contacto (Información Previa)	
Capacitador	1/2				Organización Capacitación	
Capacitador	De 1/2 a 2				Desplazamiento	
Capacitador					Evaluación al detalle	
Capacitador	3				Capacitación Sacar citas medicas por plataforma	
Capacitador					Post – Servicio	
Capacitador					Pago	
Capacitador	De 1/2 a 2				Desplazamiento	
Capacitador	1/4				Seguimiento al servicio	

Tabla 13. Servicio sacar citas medicas por plataformas Tecnología Senior S.A.S.



Recurso Humano	Tiempo en min	Operación	Transporte	Inspección	Actual	X
					Descripción	
					Necesidad	
Capacitador	1/2				Contacto (Información Previa)	
Capacitador	De 1/2 a 2				Organización Capacitación	
Capacitador					Desplazamiento	
Capacitador	3				Evaluación al detalle	
Capacitador					Capacitación descargas documentos y transacciones	
Capacitador					Post – Servicio	
Capacitador	De 1/2 a 2				Pago	
Capacitador	1/4				Desplazamiento	
					Seguimiento al servicio	

Tabla 14. Servicio Descarga documentos y transacciones Tecnología Senior S.A.S.

Recurso Humano	Tiempo en min	Operación	Transporte	Inspección	Actual	X
					Descripción	
					Necesidad	
Capacitador	1/2				Contacto (Información Previa)	
Capacitador	De 1/2 a 2				Organización Capacitación	
Capacitador					Desplazamiento	
Capacitador	3				Evaluación al detalle	
Capacitador					Capacitación manejo de redes sociales	
Capacitador					Post – Servicio	
Capacitador	De 1/2 a 2				Pago	
Capacitador	1/4				Desplazamiento	
					Seguimiento al servicio	

Tabla 15. Servicio Manejo de redes sociales Tecnología Senior S.A.S.

Recurso Humano	Tiempo en min	Operación	Transporte	Inspección	Actual	X
					Descripción	
					Necesidad	
Capacitador	1/2				Contacto (Información Previa)	
Capacitador	De 1/2 a 2				Organización Capacitación	
Capacitador					Desplazamiento	
Capacitador	3				Evaluación al detalle	
Capacitador					Capacitación correo electronico	
Capacitador					Post – Servicio	
Capacitador	De 1/2 a 2				Pago	
Capacitador	1/4				Desplazamiento	
					Seguimiento al servicio	

Tabla 16. Servicio Correo electronico Tecnología Senior S.A.S.



Recurso Humano	Tiempo en min	Operación	Transporte	Inspección	Actual	X
					Descripción	
					Necesidad	
Capacitador	1/2				Contacto (Información Previa)	
Capacitador	De 1/2 a 2				Organización Capacitación	
Capacitador					Desplazamiento	
Capacitador	3				Evaluación al detalle	
Capacitador					Capacitación entretenimiento	
Capacitador					Post – Servicio	
Capacitador					Pago	
Capacitador	De 1/2 a 2				Desplazamiento	
Capacitador	1/4				Seguimiento al servicio	

Tabla 17. Servicio entretenimiento Tecnología Senior S.A.S.

9.3. Plan de producción.

Para este caso, reconociendo que es una empresa de servicios, la producción se toma en cuanto a la cantidad de capacitaciones que se puede realizar en el mes y la relación directa que tiene con el número de trabajadores.

En Tecnología Senior S.A.S., la duración de cada capacitación es de 3 horas y, como es personalizada, se necesita un capacitador por cada servicio, es así que para el primer se necesitarán 2 capacitadores, teniendo en cuenta la cantidad de horas trabajadas en la semana por cada uno, así:

Servicio Prestado	Valor Unitario	Tiempo sesión	No Ventas 1 año	No Ventas 2 año	No Ventas 3 año	No Ventas 4 año	No Ventas 5 año
Sacar citas medicas por plataforma	\$ 75.000	3 horas	177	183	189	195	201
Descargas documentos y transacciones	\$ 75.000	3 horas	132	137	142	147	151
Manejo de redes sociales	\$ 75.000	3 horas	169	176	182	187	193
Capacitación correo electronico	\$ 75.000	3 horas	110	114	118	122	126
Entretenimiento	\$ 75.000	3 horas	147	153	158	163	168
		Total	736	763	789	814	839

Tabla 18. Plan producción – sevicios Tecnología Senior S.A.S.



9.4. Plan de Compras para el primer año.

En Tecnología Senior S.A.S. no se cuenta con planta directa de servicios, por lo que las compras realizadas son para el transporte de los capacitadores y para las directivas de la empresa. Se encuentran dos categorías, los insumos, que son solicitados como medidas de bioseguridad, como alcohol, tapabocas y gel antibacterial, adicionalmente de la dotación de empleados a aquellos que son directos con la empresa.

La siguiente categoría es la maquinaria planta y equipo, que son elementos fáciles de llevar de un lado a otro para el desarrollo de la actividad por parte del gerente general.

Plan de compras Primer Año Tecnología Senior					
Requerimientos	Descripción	Valor unitario	Cantidad requerida	Unidad de medida	Valor total
Insumos	Gel antibacterial	\$1.100	24	un	\$26.400
	Dotación de empleados	\$110.000	3	un	\$330.000
	Tapabocas	\$10.000	4	paq X 50	\$40.000
	Total				\$396.400
Maquinaria Planta y equipo	Computador portatil	\$1.699.000	4	un	\$6.796.000
	Botiquín de primeros auxilios	\$25.900	1	un	\$25.900
	USB	\$23.000	2	un	\$46.000
	Creación Página Web	\$40.000	1	Anual	\$40.000
	Celular	\$835.900	1	un	\$835.900
	Internet	\$59.900	12	Mensual	\$718.800
	Total				\$8.462.600
Total					\$8.859.000

Tabla 19. Plan compras Tecnología Senior S.A.S.

9.5. Análisis de costos.

Los costos de la empresa por cada capacitación se encuentran en la siguiente tabla, donde se diferencian los costos directos, indirectos y la mano de obra correspondiente, cada uno de ellos especificados. Dando como resultado, que el costo que genera hacer cada capacitación es de \$31.300 aproximadamente, tomando en cuenta los valores relacionados en los siguientes ítems:



La explicación de cada uno de los servicios se encuentra en la sección 13.2. Costos del presente trabajo.

Análisis de costos capacitación Tecnología Senior

Costos Directos					
Descripción	Unidad de medida	Consumo	Valor unitario	Valor total	Valor Anual
Transporte	uni	2	\$5.000	\$10.000	\$7.360.000
			Total	\$ 10.000	\$7.360.000

Mano de obra directa				
Descripción	Tiempo en horas de capacitación	Asignación salarial	Valor total	Nómina Total
Capitador	3	\$6.667	\$20.000	\$3.532.800

Costos Indirectos			
Descripción	Consumo	Valor unitario	Valor total
Gel antibacterial	1	\$1.100	\$1.100
Tapabocas	1	\$200	\$200
Total			\$1.300

TOTAL CD	\$10.000
TOTAL MOD	\$20.000
TOTAL CIF	\$1.300
COSTO TOTAL	\$31.300
COSTO UNITARIO	\$ 31.300

Tabla 20. Análisis Costos Tecnología Senior S.A.S.

9.6. Análisis de la infraestructura.

Tecnología Senior S.A.S. no cuenta con sede física, dado que los servicios prestados se realizan a domicilio, en cuanto al gerente y el analista trabajan por medio telefónico y “home office”, el cual “es un espacio de trabajo dentro de casa, como una oficina o un espacio adaptado” (marcosff, 2020).



Además, de que se tiene en cuenta que la compañía debe otorgar y revisar que el lugar dispuesto para esta función siga las normas de seguridad y salud en el trabajo según la norma vigente, se les entrega computador portátil y celular corporativo.

Adicionalmente, y como plus, se hace notar que los capacitadores trabajan a domicilio, por lo que las normas son diferentes, este *“es aquel que tiene dos variantes, o bien se desarrolla en el propio domicilio del trabajador, o bien ejerce su labor en otro lugar sin la constante vigilancia de la empresa que lo ha contratado para dicha gestión.”* (Peiró, 2020)

Los capacitadores tienen los mismos derechos a los demás trabajadores, pero se les determinan específicamente las tareas a realizar, los horarios estipulados, el material que la empresa ofrece para cumplir con las capacitaciones y los valores que va a cobrar tanto al cliente como a la compañía por el servicio prestado.

Teniendo en cuenta lo anterior, para el desarrollo de la empresa se realiza la inversión de los siguientes elementos:



Computador Portátil



Figura 34. Foto Portatil para Tecnología Senior S.A.S.

Especificaciones Técnicas:

Referenciado a: (HP Development Company, 2022)

Ítem	Característica
Marca	HP
Tamaño	14 Pulgadas
Windows	10
Nivel de audio del sistema	17 %, con auricular
Conexión	Inalámbrica activada
Tecnología	Multinúcleo
Espacio	1 TB = 1 billón de bytes

Tabla 21. Especificaciones Técnicas Portatil.



Botiquín



Figura 35. Foto Botiquin para Tecnología Senior S.A.S.

Especificaciones Técnicas.

Referenciado a: (Biblioteca Nacional de Medicina, 2022) y (Mercado Libre, 2022)

Ítem	Característica
Marca	Prilso
Modelo	Morral Botiquín
Medida	Alto 15 * Ancho 32 * fondo 20
Color	Rojo
Medicamentos	Para cortaduras y lesiones
Guantes	Látex
Aplicadores	Hisopos de algodón estériles

Tabla 22. Especificaciones Técnicas Botiquin.



USB



Figura 36. Foto USB para Tecnología Senior S.A.S.

Especificaciones Técnicas:

Referenciado a: (Mercado Libre, 2022)

Ítem	Característica
Capacidad de almacenamiento	8 Gb Dtse9
Conectividad	USB 2.0.
Tipo de conector	USB-A.
Dimensiones	17.6mm de ancho, 41.5mm de alto y 7.4mm de profundidad

Tabla 23. Especificaciones Técnicas USB.



Celular corporativo



Figura 37. Foto Celular para Tecnología Senior S.A.S.

Especificaciones Técnicas:

Referenciado a: (Falabella, 2022)

Ítem	Característica
Tamaño de la pantalla	6.8 pulgadas
Memoria interna	128GB
Batería	5000 mAh
Núcleos del procesador	Octa Core
Carga rápida	Sí
Flash frontal	Sí

Tabla 24. Especificaciones Técnicas Celular.



Internet



Figura 38. Imágen Internet para Tecnología Senior S.A.S.

Especificaciones Técnicas:

Referenciado a: (Falabella, 2022)

Ítem	Característica
Datos	ILIMITADOS en 3G y 4G
Tarifa	Plena
Minutos y SMS	ILIMITADOS
Apps incluidas	
Gigas para compartir	20

Tabla 25. Especificaciones Técnicas Plan de Internet.



Vale la pena indicar que Tecnología Senior SAS busca ampliarse y abrir otras sucursales a domicilio en diferentes localidades como Engativá, Kennedy y zonas rurales como Chía, Madrid, Mosquera y que se busca mantener los mismos servicios en el momento de la ampliación zonal.

9.7. Análisis Punto de Equilibrio

Antes de ver a fondo el punto de equilibrio en las ventas de Tecnología Senior S.A.S., se toma en cuenta los gastos administrativos y de ventas que se generan, para el caso específicamente los sueldos, adicionalmente del servicio de internet que se convierte en un costo fijo mensual, como se muestra a continuación.

Gastos de Administración y Ventas			
Empleados	Sueldos	Valor a 12 meses	Carga prestacional
Gerente General	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000	\$ 16.560.000
Auxiliar RH	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 13.800.000
Contador	\$ 100.000	\$ 1.200.000	
Dotación Auxiliar RH	\$ 27.500	\$ 330.000	
Total	\$ 2.300.000	\$ 27.600.000	\$ 30.360.000

Costos Fijos	Valor	Valor a 12 meses
Internet	\$ 59.900	\$ 718.800

Publicidad	Valor	Valor a 12 meses
Volantes	\$ 83.333	\$ 1.000.000
Página Web	\$ 3.333	\$ 40.000
Total	\$ 86.667	\$ 1.040.000

Total mensual	\$ 2.446.567
Total anual	\$ 32.448.800

Tabla 26. Gastos Administración Tecnología Senior S.A.S.

Luego de conocer los costos fijos, se encuentra la definición práctica del punto de equilibrio según el número de capacitaciones.

El punto de equilibrio de cada uno de los servicios prestados por Tecnología Senior S.A.S se encuentra explicado en la sección 13.3. Punto de Equilibrio con los costos, la tabla y grafica del punto de equilibrio del presente trabajo.



10. Estudio Organizacional y Legal

10.1. Estructura Organizacional.

En la empresa Tecnología Senior S.A.S., se utiliza una jerarquía lineo-funcional y de staff, donde cada persona tiene sus funciones y estas se realizan de forma que la capacidad decisional la toman los puestos de mando, además, se plantea .la especialización en cada actividad en una función. Se tiene una estructura centralizada.

“Se caracteriza por su estilo jerárquico, la mayor parte de las decisiones son tomadas por las personas que ocupan el más alto rango, en este estilo de organización las políticas de la empresa son muy específicas, existe un mayor control sobre el trabajo y es muy común delegar a las personas según sus características.” (Rodas, 2013).

A continuación, el formato de la estructura.

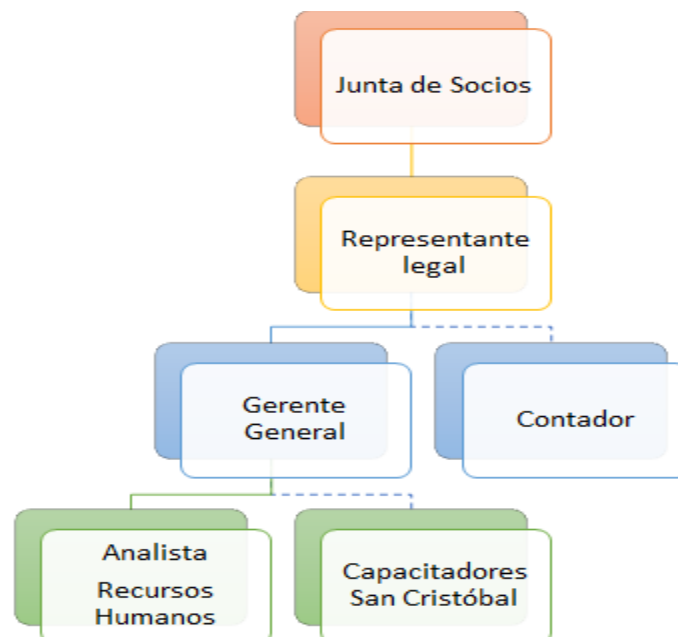


Figura 39. Organigrama Tecnología Senior S.A.S.



10.2. Análisis de Cargos.

Posteriormente, se encontrará el formato con la descripción de cada cargo en Tecnología Senior S.A.S., en este se encuentran los capacitadores, el gerente, el contador y el analista. En cada especificación encontrara los objetivos del cargo, responsabilidades, funciones, entre otros.



DESCRIPCIÓN DEL CARGO									
Identificación del cargo									
Nombre del Cargo:	Capacitador								
Rol (Estratégico, Táctico, Operativ)	Operativo								
Objetivo / Misión del Cargo									
Objetivos del Cargo:	Desarrollar una educación/capacitacion generando valor para los clientes por medio de soluciones innovadores enfocadas al excelente servicio.								
Responsabilidades y Actividades									
RESPONSABILIDADES	FUNCIONES								
Planificar las capacitaciones teniendo una empatía con los clientes estando alineados con los objetivos de la compañía.	Planear las capacitaciones enfocada a cada cliente de manera personalizada teniendo una satisfacción del 90%								
	Desarrollar las capacitaciones de manera personalizada y dinamica teniendo empatia con los clientes según las necesidades de cada uno, generando NPS del 90%								
Organización									
Superior Inmediato Jerárquico:	Accionistas								
Superior Inmediato Matricial:	Gerente General								
Cargos de reporte directo	No Aplica								
Perfil del Candidato									
Formación Académica	Formador como capacitador, estudiante en ingenieria en sistemas y/o afines.								
Experiencia	Mayor a 1 año con personas de la tercera edad.								
Conocimientos Deseables	Atención al cliente.								
Competencias	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Enfoque al cliente</td> <td style="width: 50%;">Flexibilidad</td> </tr> <tr> <td>Comunicación</td> <td>Paciencia</td> </tr> <tr> <td>Relaciones interpersonales</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Administración del tiempo</td> <td></td> </tr> </table>	Enfoque al cliente	Flexibilidad	Comunicación	Paciencia	Relaciones interpersonales		Administración del tiempo	
Enfoque al cliente	Flexibilidad								
Comunicación	Paciencia								
Relaciones interpersonales									
Administración del tiempo									
REVISIONES Y APROBACIONES									
1. COLABORADOR	FIRMA NOMBRE Mediante la presente hago constancia, que conozco mis funciones y daré aplicación fiel de estas.								
2. JEFE INMEDIATO	FIRMA NOMBRE								

Tabla 27. Descripción del cargo de capacitador en Tecnología Senior S.A.S.



DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Identificación del cargo	
Nombre del Cargo:	Gerente General
Rol (Estratégico, Táctico, Operativo)	Estrategico
Objetivo / Misión del Cargo	
Objetivos del Cargo:	Establecer planes de negocios que toman en cuenta las tendencias mundiales, el entorno operativo y están centrados en objetivos de mediano a largo plazo.
Responsabilidades y Funciones	
RESPONSABILIDADES	FUNCIONES
Encamarse en alcanzar y sobreejecutar las metas de la empresa con orientación a un clima organizacional eficiente, eficaz y calido, dirigido a los clientes.	<p>Generar estrategias empresariales y planes de acción los cuales se puedan implementar, y que se encuentren dirigidos a los clientes nicho, midiendolo en el crecimiento mensual de los ingresos de la compañía.</p> <p>Desarrollar y comunicar soluciones innovadoras que crean valor para los clientes y la compañía, orientados a los objetivos, evaluandolo en la eficiencia de los procesos.</p>
Organización	
Superior Inmediato Jerárquico:	Accionistas
Superior Inmediato Matricial:	Accionistas
Cargos de reporte directo	Analista de Recursos Humanos y Capacitadores
Perfil del Candidato	
Formación Académica	Profesional en Administración de empresas, Ingeniero Industrial , Economía y/o afines.
Experiencia	Mínimo 3 año en direccionamiento empresarial
Conocimientos Deseables	Orientación a objetivos, Liderazgo, Trabajo en Equipo.
Competencias	Enfoque al resultado Desarrollo y coaching de empleados talentosos Enfoque en el Cliente
REVISIONES Y APROBACIONES	
1. COLABORADOR	<p>FIRMA</p> <p>NOMBRE</p> <p>Mediante la presente hago constancia, que conozco mis funciones y daré aplicación fiel de estas.</p>
2. JEFE INMEDIATO	<p>FIRMA</p> <p>NOMBRE</p>

Tabla 28. Descripción del cargo de gerente general en Tecnología Senior S.A.S.



DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Identificación del cargo	
Nombre del Cargo:	Analista
RoI (Estratégico, Táctico, Operativ)	Operativo
Objetivo / Misión del Cargo	
Objetivos del Cargo:	Apoyo a las demás áreas, especialmente en el área de recursos humanos.
Responsabilidades y Actividades	
RESPONSABILIDADES	FUNCIONES
Realizar acompañamiento administrativo para mantener un buen clima organizacional, manteniendo a la orden legal los programas de seguridad y salud en el trabajo.	<p>Implementar campañas para evitar la rotación anual de los empleados máximo al 30%, con el fin de evitar los costo de rotación y la tasa de jubilación.</p> <p>Realizar la medición de la productividad de los capacitadores, con el fin de mejorar el servicio al cliente mediante la valoración de la calidad y nivel de formación, comparandolo con la meta del 90%.</p> <p>Realizar planes de acción para tener un excelente clima laboral, en donde se evidencie la transparencia en procesos como la distribución de vacaciones, compensación y/o reconocimiento a los empleados, con una satisfacción de los empleados del 70%.</p> <p>Mantener el equilibrio de los empleados temporales y termino indefinido, adicional al seguimiento de rendimiento de cada empleado, el cual sera evaluado por el indicador.</p>
Organización	
Superior Inmediato Jerárquico:	Accionistas
Superior Inmediato Matricial:	Gerente General
Cargos de reporte directo	No Aplica
Perfil del Candidato	
Formación Académica	Estudiante en últimos semestres de psicología y conocimientos en seguridad y salud en el trabajo.
Experiencia	Recomendable mayor a 6 meses
Conocimientos Deseables	Atención al cliente.
Competencias	Enfoque a resultados Comunicación Relaciones interpersonales Administración del tiempo
REVISIONES Y APROBACIONES	
1. COLABORADOR	FIRMA NOMBRE Mediante la presente hago constancia, que conozco mis funciones y daré aplicación fiel de estas.
2. JEFE INMEDIATO	FIRMA NOMBRE

Tabla 29. Descripción del cargo de analista de recursos humanos en Tecnología Senior

S.A.S.



DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Identificación del cargo	
Nombre del Cargo:	Contador
Rol (Estratégico, Táctico, Operativ)	Operativo
Objetivo / Misión del Cargo	
Objetivos del Cargo:	Reglamentar las ganancias de la empresa
Responsabilidades y Actividades	
RESPONSABILIDADES	FUNCIONES
<p>Crear conocimientos y habilidades profesionales para colaborar en la compañía en manejos financieros, cumpliendo con la exigencia en los registros contables basado en principios y reglamentos establecidos.</p>	<p>Registrar todas las operaciones financieras mediante transacciones contables en los libros correspondientes, de la compañía con el fin de evitar sanciones moratorias.</p> <p>Elaborar e informar los estados financieros de manera periódica en cada cierre mensual exponiéndolo al gerente de la compañía con el fin de tomar decisiones.</p> <p>Elaborar los formularios de los impuestos y obligaciones tributarias en los plazos establecidos en normativa de la compañía para cumplir con lo estipulado por el gobierno.</p>
Organización	
Superior Inmediato Jerárquico:	Accionistas
Superior Inmediato Matricial:	Gerente General
Cargos de reporte directo	No Aplica
Perfil del Candidato	
Formación Académica	Tener tarjeta profesional
Experiencia	Requerida mayor a 3 años
Conocimientos Deseables	Contaduría Pública Leyes Mínimo conocimiento en 2 idiomas
Competencias	Eficiencia Administración del tiempo
REVISIONES Y APROBACIONES	
1. COLABORADOR	FIRMA NOMBRE Mediante la presente hago constancia, que conozco mis funciones y daré aplicación fiel de estas.
2. JEFE INMEDIATO	FIRMA NOMBRE

Tabla 30. Descripción del cargo de contador en Tecnología Senior S.A.S.



10.3. Cuadro de mando Integral.

En el siguiente mapa estratégico de la empresa Tecnología Senior muestra el enfoque de la empresa empezando por el valor e importancia que se tiene a los colaboradores que se encuentra en la compañía, siendo ellos un eje y promotores para ser una empresa competitiva y sostenible, y el efecto que este tiene al para el cumplimiento de las metas, objetivos y estrategia de la compañía así:

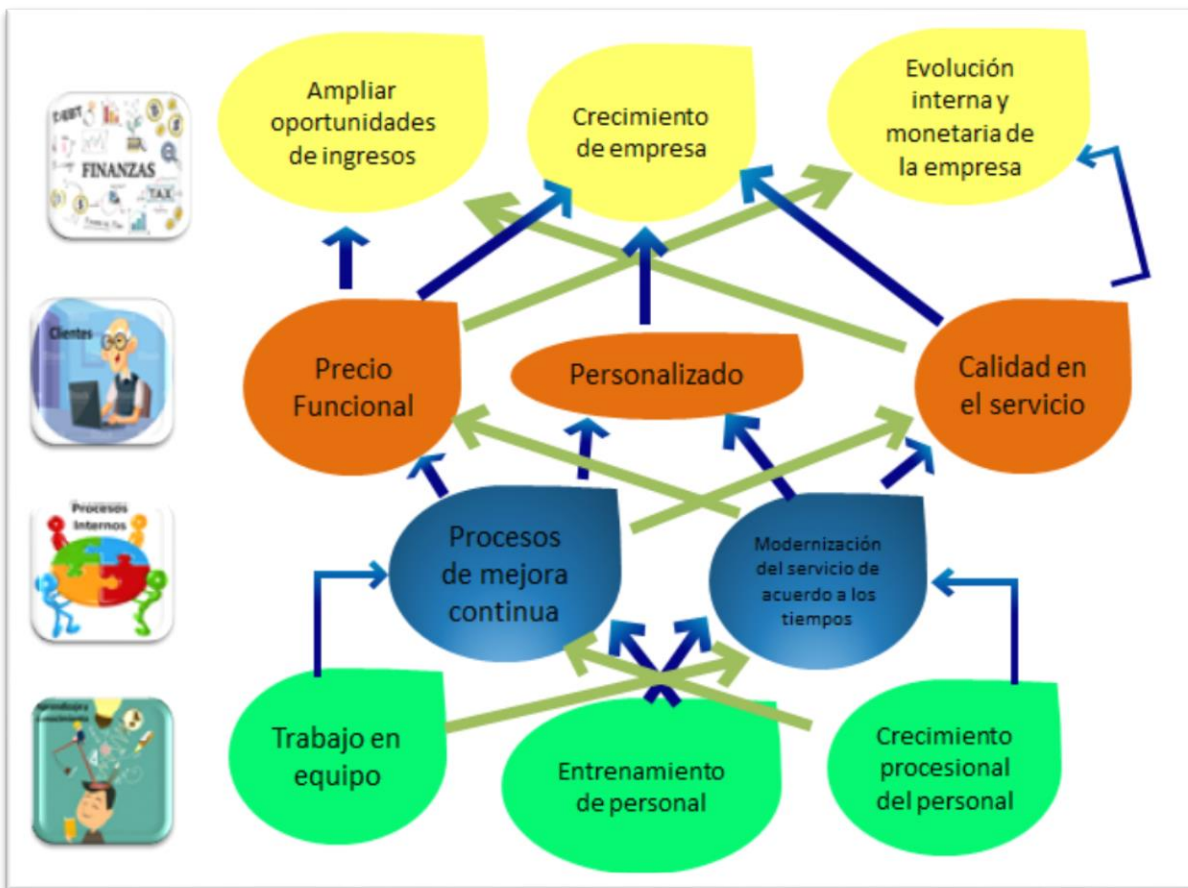


Figura 40. Mapa estratégico Tecnología Senior S.A.S.



Dado que es un emprendimiento de alto impacto y la idea es realizar el estudio de viabilidad, a continuación se presenta los indicadores de cada uno de los cargos que se tienen en la empresa con su porcentaje de medición y sobre el cual se tiene en cada uno de los ítems relacionados como personas, procesos, clientes y financiera, es así que se implementan, los objetivos, indicadores y medición, pero no se realiza la proyección de medición a través del tiempo, teniendo en cuenta que no se tiene esta información por ese emprendimiento así:

Gerente General		
	OBJETIVOS	MEDICIÓN/FORMULA
	<p>Crecimiento mensual de ingresos.</p> <p>Definir el manejo de publicidad y promoción de empresa.</p> <p>Ejecutar de manera eficiente del presupuesto según la planeación definida por la compañía.</p>	<p>Peso 45%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ingreso mes anterior/ingresos mes actual-1. 2. Presupuesto ejecutado/ presupuesto planeado
	<p>Realiza semanalmente la planeación de los cronograma según las capacitaciones a realizar por los capacitadores.</p> <p>Realizar campañas de retención de clientes (70%)</p>	<p>Peso 25%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reporte de realizada por cada capacitador/cronogramas realizado. 2. Gestión clientes retenidos /clientes vendidos.
	<p>Apoyar auditorias internas trimestralmente.</p> <p>Seguimiento semanal con capacitadores.</p> <p>Busca de eficiencia para procesos.</p>	<p>Peso 15%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Resultados de auditorias trimestrales / implementación cambios
	<p>Realizar definiciones de entrenamiento a colaboradores.</p> <p>Realizar interiorización a los colaboradores de cultura, valores y estrategia de la empresa.</p>	<p>Peso 15%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Soportes de entrenamientos de manera trimestral (mínimo 1).

Figura 41. BSC Gerente Tecnología Senior SAS

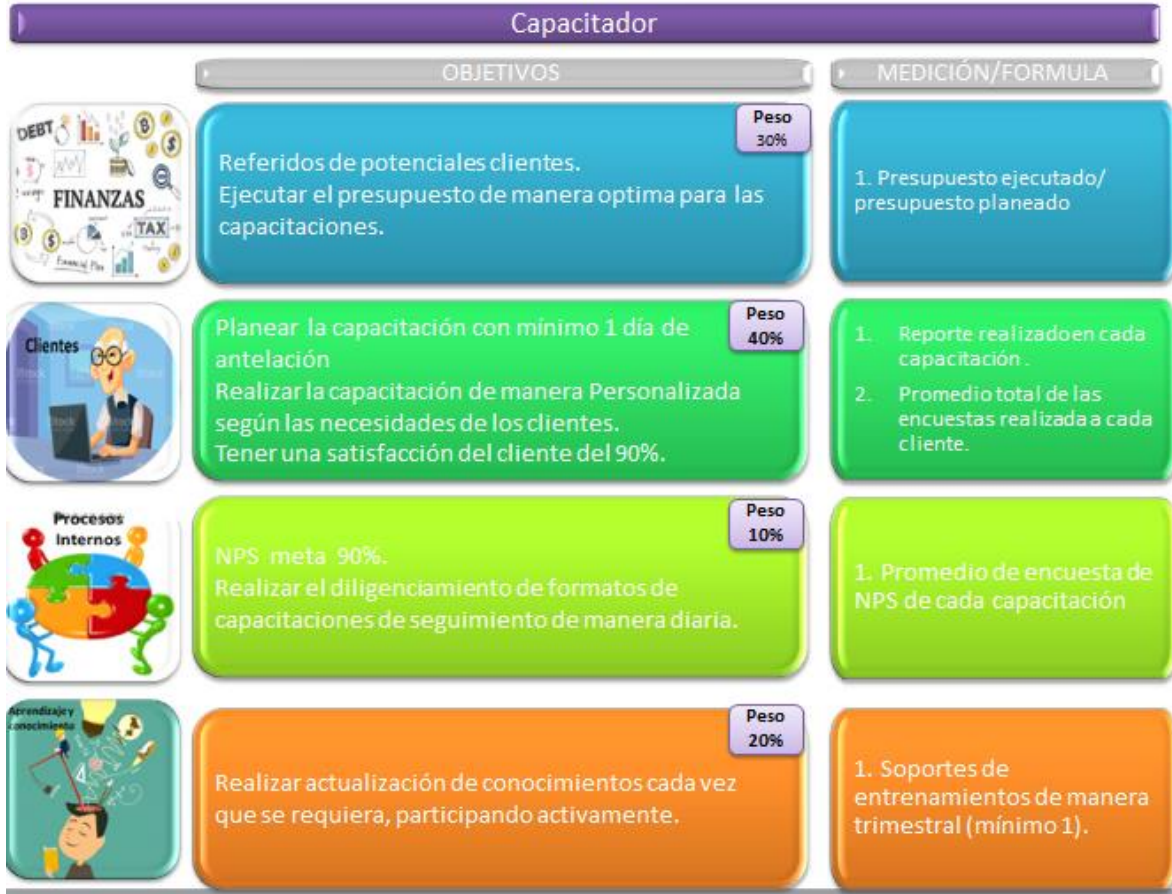


Figura 42. BSC Capacitador Tecnología Senior SAS



Figura 43. BSC Analista RH Tecnología Senior SAS

10.4. Costos Administrativos.

Para la creación de la empresa Tecnología Senior S.A.S., se tienen los siguientes gastos legales.

Gastos de Creación	
Acta de constitución	\$ 13.800
Registro mercantil	\$ 4.000
Registro Cámara de Comercio	\$ 140.000
Estatutos tributarios	\$ 3.450
TOTAL	\$ 161.250

Tabla 31. Gastos de creación Tecnología Senior S.A.S.



En el primer año, la compañía genera gastos en insumos y en maquinaria planta y equipo. Los primeros deben llevar las recomendaciones del gobierno nacional frente a la pandemia, por lo que se le debe dar al empleado anualmente (en el caso de la dotación tres veces al año).

Gastos de Administración y Ventas			
Empleados	Sueldos	Valor a 12 meses	Carga prestacional
Gerente General	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000	\$ 16.560.000
Auxiliar RH	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 13.800.000
Contador	\$ 100.000	\$ 1.200.000	
Dotación Auxiliar RH	\$ 27.500	\$ 330.000	
Total	\$ 2.300.000	\$ 27.600.000	\$ 30.360.000

Costos Fijos	Valor	Valor a 12 meses
Internet	\$ 59.900	\$ 718.800

Publicidad	Valor	Valor a 12 meses
Volantes	\$ 83.333	\$ 1.000.000
Página Web	\$ 3.333	\$ 40.000
Total	\$ 86.667	\$ 1.040.000

Total mensual	\$ 2.446.567
Total anual	\$ 32.448.800

Tabla 32. Gastos anuales Tecnología Senior S.A.S.

Items	2023	2024	2025	2026	2027
Total Sueldos	\$ 30.690.000	\$ 31.917.600	\$ 33.353.892	\$ 34.938.202	\$ 36.964.618
Costos Fijos	\$ 718.800	\$ 747.552	\$ 781.192	\$ 818.298	\$ 865.760
Publicidad	\$ 1.040.000	\$ 1.081.600	\$ 1.130.272	\$ 1.183.960	\$ 1.252.630
Total	\$ 32.448.800	\$ 33.746.752	\$ 35.265.356	\$ 36.940.460	\$ 39.083.007

Tabla 33. Gastos proyectados a cinco (5) años Tecnología Senior S.A.S.

Mientras que para la maquinaria planta y equipo los instrumentos se comprar una vez desde el inicio de la empresa y solo se renuevan si están en mal estado, entre estos encontramos:



Maquinaria, planta y equipo	Valor Unitario
Computador Portátil	\$1.699.000
Botiquín de primeros auxilios	\$25.900
USB	\$23.000
Celular Corporativo	\$835.900

Tabla 34. Gastos maquinaria planta y equipo Tecnología Senior S.A.S.

10.5. Tipos de sociedades.

Tecnología Senior es una SAS, que “*corresponde a las siglas de la Sociedad por Acciones Simplificada, que es una sociedad de capital que tiene similitudes a una sociedad anónima sin ser una sociedad anónima.*” (Gerencie.com, 2022).

La sociedad anónima simplificada debe hacer un contrato unilateral antes de presentarse formalmente ante la cámara de comercio, esta debe ser autenticada ante un notario por quien participe en su suscripción. Adicionalmente, se encuentra el mismo en los anexos correspondientes.



CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA S.A.S

TECNOLOGIA SENIOR S.A.S:

TESE

ACTO CONSTITUTIVO

En la Ciudad de Bogotá, siendo las 03.00 P.M., del día 08 de Agosto del año 2021, se reunieron en *Transversal 1 # 38 05 Sur* las siguientes personas:

NOMBRE COMPLETO	IDENTIFICACIÓN			DOMICILIO (MUNICIPIO)
	TIPO DE IDENTIFICACIÓN	NÚMERO	LUGAR DE EXPEDICIÓN	
Linet Paola	CC	52731703	Bogotá	Bogotá

Nota: Incluya los nombres, documentos de identidad y domicilios de todos los accionistas constituyentes. Si hay personas jurídicas, indique el nombre de la persona jurídica y de su representante legal.

Quienes para todos los efectos se denominará(n) el(los) constituyente(s) y mediante el presente escrito manifiesto (amos) mi (nuestra) voluntad de constituir una Sociedad por Acciones Simplificada, que se regulará conforme lo establecido en la ley y en los siguientes estatutos:

Estatutos

Capítulo I

Nombre, Nacionalidad, , Domicilio, Duración y Objeto Social

ARTÍCULO 1.- Nombre.- La compañía que por este documento se constituye es una Sociedad por Acciones Simplificada, de naturaleza comercial, con nacionalidad colombiana, denominada TECNOLOGIA SENIOR S.A.S. y podrá utilizar la sigla *TESE*, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: "Sociedad por Acciones Simplificada" o de las iniciales "S.A.S."

ARTÍCULO 2.- Domicilio.- El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de *Bogotá*, departamento de *Bogota* y su dirección para notificaciones judiciales será la *Tranversal 1 # 38 05 Sur* La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la Asamblea General de Accionistas.

ARTÍCULO 3.- Término de duración.- El término de duración será indefinido.



ARTÍCULO 4.- Objeto social.- La sociedad tendrá como objeto principal RECONOCE LA IMPORTANCIA DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA E INSTRUCCIÓN ESPECIALIZADA, GENERALMENTE PARA ADULTOS, NO ASIMILABLES A LA EDUCACIÓN DE FORMACIÓN GENERAL CLASIFICADA EN LOS GRUPOS: 851 «EDUCACIÓN DE LA PRIMERA INFANCIA, PREESCOLAR Y BÁSICA PRIMARIA»; 852 «EDUCACIÓN SECUNDARIA Y DE FORMACIÓN LABORAL», Y 854 «EDUCACIÓN SUPERIOR». NO SE INCLUYEN LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS DE ESCUELAS, COLEGIOS Y UNIVERSIDADES. LA ENSEÑANZA PUEDE IMPARTIRSE EN DIVERSOS ENTORNOS: EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS, EN EL LUGAR DE TRABAJO O A DOMICILIO, ASÍ COMO POR CORRESPONDENCIA, POR RADIO, POR TELEVISIÓN, POR INTERNET, EN AULAS O POR OTROS MEDIOS. ESTA ENSEÑANZA NO CONDUCE A LA OBTENCIÓN DE UN TÍTULO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA, DE LICENCIATURA NI DE UNIVERSIDAD.. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Capítulo II

Capital, Acciones y Régimen de las Acciones

ARTÍCULO 5.- Capital Autorizado, EL capital autorizado de la sociedad es:

CAPITAL AUTORIZADO		
VALOR TOTAL	Nº ACCIONES	VALOR NOMINAL
\$55.000.000		

ARTÍCULO 6.- Capital Suscrito.- El capital suscrito inicial de la sociedad es:

CAPITAL SUSCRITO		
VALOR TOTAL	Nº ACCIONES	VALOR NOMINAL

Los accionistas han suscrito el capital de la siguiente forma:

Accionista	No de acciones	Valor	%



ARTÍCULO 7.- Capital Pagado.- El capital pagado de la sociedad es:

CAPITAL PAGADO		
VALOR TOTAL	Nº ACCIONES	VALOR NOMINAL
\$ 55'000.000		

Nota: El valor nominal de las acciones debe ser igual para el capital autorizado, suscrito y pagado.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.- El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de (meses) *(Indique el término en que los accionistas pagarán el capital suscrito, el cual no podrá superar dos años (art. 9 Ley 1258 de 2008) siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.*

ARTÍCULO 8.- Derechos que confieren las acciones.- En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias.

A cada acción le corresponden los siguientes derechos:

- El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad;
- El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio;
- El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008;
- El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

Nota: Se pueden incluir más derechos o variar los sugeridos.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

ARTÍCULO 9.- Naturaleza de las acciones.- Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley.

ARTICULO 10.-Aumento del capital suscrito. El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean en el reglamento.



ARTICULO 11.- Derecho de Preferencia. Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo 1.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo 2.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

ARTICULO 12.- Clases y Serie de Acciones.- Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo.- Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

ARTICULO 13.- Voto Múltiple.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

ARTÍCULO 14.- Acciones de Pago.- En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.



ARTÍCULO 15.- Transferencia de Acciones a una Fiducia Mercantil.- Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

ARTICULO 16.- Restricciones a la Negociación de Acciones.- Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

ARTICULO 17.- Cambio de Control- Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III

Dirección, Administración, Representación Y Revisoría Fiscal De La Sociedad

ARTÍCULO 18.- Órganos de la sociedad.- La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal denominado gerente. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Parágrafo.- La sociedad podrá nombrar un subgerente quien reemplazará al gerente en sus ausencias temporales y absolutas, con las mismas atribuciones y facultades de este. *(En caso de no querer crear el cargo de subgerente debe suprimir el parágrafo).*

ARTÍCULO 19.- Sociedad devenida unipersonal.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidas las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas o documento privado debidamente asentados en el libro correspondiente de la sociedad.

ARTÍCULO 20.- Asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.



Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el ARTÍCULO 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente. Son funciones de la asamblea general entre otras:

- a) Aprobar su propio reglamento.
- b) Ejercer la suprema dirección de la sociedad y velar por el cumplimiento de su objeto social, interpretar los estatutos, fijar la orientación y política generales de sus actividades.
- c) Reformar los estatutos.
- d) Elegir y remover libremente y asignarle remuneración al gerente y al subgerente (*En caso de no querer crear el cargo de subgerente debe suprimir la palabra "subgerente"*) para períodos de un año por el sistema de mayoría simple.
- e) Estudiar, aprobar o improbar, con carácter definitivo, los estados financieros e informes de gestión presentados a su consideración por el representante legal.
- f) Decretar la disolución y liquidación de la sociedad.
- g) Elegir el liquidador o los liquidadores al hacerse la liquidación.
- h) Las demás que le correspondan por naturaleza, como máximo órgano de La sociedad y que no hayan sido asignadas por los estatutos a otro órgano.

Nota: Se pueden incluir más funciones o variar las sugeridas.

ARTÍCULO 21.- Convocatoria a la asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por el representante legal de la sociedad por medio escrito, electrónico, telefónico, o por el medio más expedito que considere quien efectúe las convocatorias dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles, tanto para las reuniones ordinarias como



extraordinarias. Ha de tenerse en cuenta que para el computo de los días no debe tenerse en cuenta el día de la convocatoria ni el día de la reunión.

Nota: La cantidad de días hábiles o calendario de antelación de la convocatoria pueden variar.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

ARTÍCULO 22.- Reuniones.- La Asamblea de accionistas se reunirá ordinariamente una vez al año, a más tardar último día del mes de marzo y extraordinariamente cuando sea convocada por ella misma o por el representante legal.

Las reuniones ordinarias tendrán como finalidad estudiar las cuentas, el balance general de fin de ejercicio, acordar todas las orientaciones y medidas necesarias para el cumplimiento del objeto social y determinar las directrices generales acordes con la situación económica y financiera de la sociedad.

Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando lo requieran las necesidades imprevistas o urgentes.

Parágrafo 1.- Reunión Por Derecho Propio: En el evento en que transcurridos los tres primeros meses del año, no se haya efectuado la convocatoria para las reuniones ordinarias, la Asamblea General, se reunirá por derecho propio y sin necesidad de convocatoria, el primer día hábil del mes de abril, a las 10:00 a.m., en las instalaciones donde funcione la administración de la sociedad. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados.

Parágrafo 2.- Reunión de Segunda Convocatoria: Si se convoca la Asamblea General y ésta no se reúne por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que sesionará y decidirá válidamente con cualquier número plural de accionistas. La nueva reunión no deberá efectuarse antes de los diez (10) días hábiles, ni después de los treinta (30) días hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de accionistas.

Parágrafo 3.- Reuniones No Presenciales: La Asamblea General podrá realizar las reuniones ordinarias y extraordinarias, de manera no presencial, siempre que se encuentre participando la totalidad de los accionistas. Tales reuniones pueden desarrollarse con comunicaciones simultáneas y sucesivas, es decir un medio que los reúna a todos a la vez, como el correo electrónico, la tele-conferencia, etc., o mediante comunicaciones escritas dirigidas al Representante Legal en las cuales se manifieste la intención del voto sobre un aspecto concreto, siempre que no pase más de un mes, desde el recibo de la primera comunicación y la última.

Parágrafo 4.- Reuniones universales: La Asamblea General se reunirá válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare representada la totalidad de los accionistas.



ARTÍCULO 23.- Régimen de quórum y mayorías decisorias: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto.

Las determinaciones se adoptarán mediante el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente cuando menos la mitad más una de las acciones presentes, salvo que en los estatutos o en la ley se prevea una mayoría decisoria superior para algunas decisiones, tales como:

- a) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión debe ser aprobada por unanimidad por la totalidad de acciones suscritas.
- b) La modificación de la cláusula compromisoria debe ser aprobada por unanimidad por la totalidad de acciones suscritas.

ARTÍCULO 24.- Actas.- Las decisiones de la Asamblea General de Accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados con indicaciones de las acciones suscritas que poseen o representan, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

ARTÍCULO 25.- Representación Legal - Gerente.- La representación legal de la Sociedad por Acciones Simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien no tendrá un suplente (*si se va a crear el cargo de subgerente se debe suprimir este no*), designado por la asamblea general de accionistas para un término de un año.

En caso de que la asamblea no realice un nuevo nombramiento, el representante legal continuará en el ejercicio de su cargo hasta tanto no se efectúe una nueva designación.



Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas

ARTÍCULO 26.- Facultades del representante legal - Gerente.- La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

Nota: Se pueden incluir más facultades o variar las sugeridas.

Parágrafo.- El subgerente tendrá las mismas funciones y facultades del representante legal, en caso de ausencia temporal o definitiva de éste.

Nota: En caso de no querer crear el cargo de subgerente debe suprimir el parágrafo anterior.



ARTÍCULO 27.- Revisoría Fiscal. La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

Capítulo IV

Estados Financieros, Reservas Y Distribución De Utilidades

ARTÍCULO 28.- Estados Financieros Y Derecho De Inspección. La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

ARTÍCULO 29. Reserva Legal. De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

ARTÍCULO 30. Utilidades, Reservas Y Dividendos. Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.



Capítulo V Disolución y Liquidación

ARTÍCULO 31.- Disolución.- La sociedad se disolverá:

- 1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;
- 2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
- 3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;
- 4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;
- 5° Por orden de autoridad competente, y
- 6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

ARTÍCULO 32.- Enervamiento de las causales de disolución.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

ARTÍCULO 33.- Reactivación.- La asamblea general de accionistas o el accionista único podrá, en cualquier momento posterior a la iniciación de la liquidación, acordar la reactivación de la sociedad siempre que el pasivo externo no supere el 70% de los activos sociales y que no se haya iniciado la distribución de los remanentes a los accionistas.

Para la reactivación, el liquidador de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas un proyecto que contendrá los motivos que dan lugar a la misma y los hechos que acreditan las condiciones previstas en el inciso anterior.

Igualmente deberán prepararse estados financieros extraordinarios, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes, con fecha de corte no mayor a treinta días contados hacia atrás de la fecha de la convocatoria a la reunión del máximo órgano social.

La decisión de reactivación debe ser aprobada por el 100% de las acciones suscritas.

ARTÍCULO 34.- Liquidación.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades señalado en los artículos 225 y siguientes del Código de Comercio. Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.



Capítulo VI Disposiciones Varias

ARTÍCULO 35.- Cláusula Compromisoria.- Toda diferencia que surja entre un accionista con el órgano de dirección y/o el representante legal, y entre éste y la sociedad, que no pueda resolverse directamente por las partes y que sea susceptible de transigir será resuelta en primera instancia, a través de la conciliación extrajudicial en derecho, que se solicitará ante el Centro Integral de Solución de Conflictos de la Cámara de Comercio de La Guajira. En caso que la audiencia se declare fallida o no exista ánimo conciliatorio, se solicitará ante el mismo Centro que se integre un Tribunal de Arbitramento, al cual se someterá la diferencia existente entre las partes, decidirá en derecho y el laudo hará tránsito a cosa juzgada, salvo que la ley disponga otra cosa; se regirá conforme al reglamento establecido en el Centro Integral de Solución de Conflictos de la Cámara de Comercio de La Guajira y a lo dispuesto en la ley; será integrado por un número impar de árbitros, bien sea uno o tres, el que se requiera en el caso concreto conforme a la cuantía estimada en el conflicto.

ARTÍCULO 36.- Remisión normativa.- De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se regirá por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

Capítulo VII

Determinaciones relativas a la constitución de la sociedad

ARTÍCULO 26.- Nombramientos.- Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado por unanimidad en este acto constitutivo, a (*LLINET PAOLA BUITRAGO TOVAR*), identificado con el documento de identidad No. (52.731.703), como gerente de (*TECNOLOGIA SENIOR S.A.S.*, por el término INDEFINIDO.

Como subgerente han designado por unanimidad a (*Incluir el nombre del subgerente*), identificado con el documento de identidad No. (), por el término de 1 año.

Nota: En caso de no querer crear el cargo de subgerente debe suprimir el párrafo anterior.

(*Incluir el nombre del gerente y del subgerente*) participa (n) en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de *TECNOLOGIA SENIOR S.A.S.*.



Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, la empresa formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

En constancia firman los socios accionistas constituyentes:

Uinet Budrogot _____
C.C. 52731703 B2 C.C.

C.C. C.C.

IMPORTANTE: El documento de constitución debe ser presentado personalmente ante el Secretario de la Cámara de Comercio por quienes participen en su suscripción o debe estar reconocido ante juez o notario (art. 5 Ley 1258 de 2008 y art. 40 Código de Comercio). Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado.

Anexo 1. Acto Unilateral autenticado Tecnología Senior S.A.S.

10.6. Permisos, trámites y Licencias.

Para que Tecnología Senior S.A.S. funcione como empresa autorizada en Bogotá, Colombia, presenta los siguientes documentos de acuerdo a la ley.



FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES HOJA 2

Diligencia a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras. En los términos del artículo 166 del Decreto 019 de 2012 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio pedirá solicitar información adicional. Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.

Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio
Código Cámara y Fecha Radicación

INFORMACIÓN FINANCIERA					
En los términos de la Ley, debe tomarse del balance de apertura o de los Estados Financieros con corte a 31 de diciembre del año anterior. Expresar las cifras en pesos Colombianos. Datos sin decimales					
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			ESTADO DE RESULTADOS		
Activo Corriente	\$ 55.000.000	Pasivo Corriente	\$ 0	Ingresos Actividad Ordinaria	\$
Activo No Corriente	\$	Pasivo No Corriente	\$ 0	Otros Ingresos	\$
Activo Total	\$ 55.000.000	Pasivo Total	\$ 0	Costo de Ventas	\$
		Patrimonio Neto	\$ 55.000.000	Gastos Operacionales	\$
		Pasivo + Patrimonio	\$ 55.000.000	Otros Gastos	\$
		Balance Social (*)	\$	Gastos por Impuestos	\$
		* Solamente si es Entidad sin ánimo de lucro		Utilidad / Pérdida Operacional	\$
				Resultado del Periodo	\$
(Revisar las instrucciones del formulario RUES) GRUPO NIIF <input type="checkbox"/>					
COMPOSICIÓN DEL CAPITAL EN CASO DE PERSONAS JURÍDICAS					
1. NACIONAL		1.1. PÚBLICO %		1.2. PRIVADO %	
2. EXTRANJERO		2.1. PÚBLICO %		2.2. PRIVADO %	
SI ES UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO					
6	APORTES LABORALES	APORTES ACTIVOS	APORTES LABORALES ADICIONALES	APORTES EN DINERO	TOTAL APORTES
	\$	\$	\$	\$	\$ 0
	%	%	%	%	% 0
REFERENCIAS - ENTIDADES DE CRÉDITO			REFERENCIAS - COMERCIALES		
7			7		
1. Nombre _____ Teléfono _____			1. Nombre _____ Teléfono _____		
2. Nombre _____ Teléfono _____			2. Nombre _____ Teléfono _____		
ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA					
8					
CÓDIGO DEL ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA (Revisar las instrucciones del formulario RUES) <input type="checkbox"/> OTRO CUÁL? <input type="checkbox"/>					
NÚMERO DE EMPLEADOS <input type="text"/>					
TIENE ESTABLECIMIENTOS, AGENCIAS O SUCURSALES: SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> CUANTOS <input type="text"/>					
TIENE LA ENTIDAD IMPLEMENTADO UN PROCESO DE INNOVACIÓN SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>					
EMPRESA FAMILIAR (Informar sólo para fines estadísticos) SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>					
PORCENTAJE DE EMPLEADOS TEMPORALES (%) <input type="text"/>					
DETALLE DE LOS BIENES RAICES QUE POSEA (En cumplimiento del artículo 32 del Código de Comercio)					
9					
MATRÍCULA INMOBILIARIA		MATRÍCULA INMOBILIARIA			
DIRECCIÓN		DIRECCIÓN			
BARRIO		BARRIO			
MUNICIPIO		MUNICIPIO			
DEPARTAMENTO		DEPARTAMENTO			
PAIS		PAIS			
LEY 1780 DE 2016					
10					
DECLARO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE CUMPLO CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN LA LEY 1780 DE 2016 PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DEL ARTÍCULO 3			SOLO EN CASO DE 1RA RENOVACIÓN Y HABIENDOSE ACOGIDO A LOS BENEFICIOS DE LA LEY 1780 DE 2016 AL MOMENTO DE LA MATRICULA MANIFIESTO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE MANTENGO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL NUMERAL 2.2.2.41.5.2. DEL DECRETO REGLAMENTARIO DE LA LEY 1780		
SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>			CUMPLO <input type="checkbox"/> NO CUMPLO <input type="checkbox"/>		
PROTECCIÓN SOCIAL					
11					
¿ES APORTANTE AL SISTEMA DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN SOCIAL? SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>					
TIPO DE APORTANTE (Marque con una X la casilla que corresponda)					
APORTANTE CON 200 O MAS COTIZANTES <input type="checkbox"/>		CUENTA CON MENOS DE 200 COTIZANTES <input type="checkbox"/>		APORTANTE BENEFICIARIO DEL ARTÍCULO 5 DE LA LEY 1425 DE 2010 <input type="checkbox"/>	
APORTANTE INDEPENDIENTE <input type="checkbox"/>					
El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario y la documentación anexa al mismo, es confiable, veraz, completa, exacta.				Especio para uso exclusivo de la Cámara de Comercio Firma y Sello de la Cámara de Comercio	
Nombre de la Persona Natural o Representante Legal de la Persona Jurídica FIRMA LLINET PAOLA BUITRAGO TOVAR					
Documento de Identificación No. 52731703 C.C. <input checked="" type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> T.I. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/>					
PAIS Colombia					
Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (artículo 38 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)					

Anexo 2. Registro Mercantil Tecnología Senior S.A.S.



“El Registro Mercantil permite a todos los empresarios ejercer cualquier actividad comercial y acreditar públicamente su calidad de comerciante.” (RUES, 2015)

REPUBLICA DE COLOMBIA		FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO		MUSCA		001	
Espacio reservado para la Dian				2. Concepto: 01			
				4. Número de Formulario 14110415200106			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. Dígito		12. Administración		14. Buzón Electrónico	
9 0 0 2 4 0 6 0 8 2		2		Bogotá Personas Jurídicas		30 llnetbuitrago@ustadistancia.edu.co	
IDENTIFICACIÓN							
24. Tipo de Contribuyente Persona Jurídica		25. Tipo de Documento Nit		26. Número de identificación		27. Fecha de Expedición	
1		31					
Lugar de Expedición: 28. País		29. Departamento		30. Ciudad/Municipio		Año Mes Día	
1		Bogotá D.C.		Bogotá D.C.		1	
31. Primer Apellido BUITRAGO		32. Segundo Apellido TOVAR		33. Primer Nombre LLINET		34. Otros Nombres PAOLA	
35. Razón Social: TECNOLOGIA SENIOR SAS							
36. Nombre Comercial TESE						37. Sigla: S.A.S	
UBICACIÓN							
38. País: Colombia		29. Departamento Bogotá D.C.		30. Ciudad/Municipio Bogotá D.C.			
169		11		1			
41. Dirección TRANSV 1 No 38 05 Sur							
42. Correo Electrónico: llinetbuitrago@ustadistancia.edu.co		43. Apartado Aéreo		44. Teléfono 1: 3.016.605.864		45. Teléfono 2: 0	
CLASIFICACIÓN							
Actividad Económica							
Actividad Principal				Actividad Secundaria			
46. Código: 8 5 5 9		47. Fecha Inicio actividad		46. Código		47. Fecha Inicio actividad	
52. Número de Establecimientos 1							
Responsabilidades							
53. Código:							
1	2	3	4	5	6	7	8
05	09	11	14	14	14		
05. Impuesto de renta y complementario régimen ordinario				14. Informante de exogena			
09. Retención en la fuente en el impuesto sobre las ventas				14. Informante de exogena			
11. Ventas régimen común							
14. Informante de exogena							
Para uso exclusivo de la DIAN							
61 Fecha:							
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad en que incurran podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004.							
Firma del solicitante LLINET PAOLA BUITRAGO TOVAR				994 Nombre: EFRAN GAVIRIA GONZALES 995 Cargo: FUNCIONARIO DIAN SECCIONAL BOGOTÁ			

Anexo 3. RUT (Registro Unico Tributario) Tecnologia Senior S.A.S.



“Constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes” (Secretaría Distrital de Hacienda, 2022).



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE VIRTUAL

CODIGO VERIFICACION: **A184111846515D**

08 DE AGOSTO DE 2021 HORA 15:31:21

AA18447184

PAGINA: 1 de 4

* * * * *

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRÓNICAMENTE Y CUENTA CON UN CÓDIGO DE VERIFICACIÓN QUE LE PERMITE SER VALIDADO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

RECUERDE QUE ESTE CERTIFICADO LO PUEDE ADQUIRIR DESDE SU CASA U OFICINA DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO

PARA SU SEGURIDAD DEBE VERIFICAR LA VALIDEZ Y AUTENTICIDAD DE ESTE CERTIFICADO SIN COSTO ALGUNO DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO/CERTIFICADOSELECTRONICOS/

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE LA ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO : TECNOLOGIA SENIOR SAS: TESE
INSCRIPCION NO: S0049141 DEL 08 DE AGOSTO DE 2021
N.I.T. : 900.240.608-2, REGIMEN ESPECIAL
TIPO ENTIDAD : OTRAS ORGANIZACIONES CIVILES, CORPORACIONES, FUNDACIONES Y ENTIDADES
DOMICILIO : BOGOTA D.C.

EL SUSCRITO SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, EN EL EJERCICIO DE LA FACULTAD CONFERIDA POR LOS ARTICULOS 43 Y 144 DEL DECRETO NUMERO 2150 DE 2021

CERTIFICA:

RENOVACION DE LA INSCRIPCION :08 DE AGOSTO DE 2021
ULTIMO AÑO RENOVADO: 2021
ACTIVO TOTAL : 55'000.000
PATRIMONIO : 55,000,000

CERTIFICA:
DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : Transv 1 # 38 05
MUNICIPIO : BOGOTA D.C.
EMAIL DE NOTIFICACION
JUDICIAL: llinetbuitrago@ustadistancia.edu.co
DIRECCION COMERCIAL : Transv 1 # 38 05 Sur
MUNICIPIO : BOGOTA D.C.
EMAIL : llinetbuitrago@ustadistancia.edu.co

CERTIFICA:

CONSTITUCION: QUE POR DOCUMENTO PRIVADO NO. SIN NUM DEL 8 DE AGOSTO DE 2021 OTORGADO(A) EN ASAMBLEA DE FUNDADORES, INSCRITA EN ESTA CAMARA DE COMERCIO EL 16 DE SEPTIEMBRE DE 2021 BAJO EL NUMERO 00254160 DEL LIBRO I DE LAS ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO, FUE CONSTITUIDA LA ENTIDAD DENOMINADA TESE TECNOLOGIA SENIOR SAS.

CERTIFICA:

ENTIDAD QUE EJERCE LA FUNCION DE INSPECCION, VIGILANCIA Y CONTROL:

Signature Not Verified
Constanza
del Pilar
Puentes
Trujillo



ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA

CERTIFICA:

VIGENCIA: QUE EL TERMINO DE DURACION DE LA SOCIEDAD ES INDEFINIDO

CERTIFICA:

OBJETO: TESE RECONOCE LA IMPORTANCIA DE ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA E INSTRUCCIÓN ESPECIALIZADA, GENERALMENTE PARA ADULTOS, NO ASIMILABLES A LA EDUCACIÓN DE FORMACIÓN GENERAL CLASIFICADA EN LOS GRUPOS: 851 «EDUCACIÓN DE LA PRIMERA INFANCIA, PREESCOLAR Y BÁSICA PRIMARIA»; 852 «EDUCACIÓN SECUNDARIA Y DE FORMACIÓN LABORAL», Y 854 «EDUCACIÓN SUPERIOR». NO SE INCLUYEN LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS DE ESCUELAS, COLEGIOS Y UNIVERSIDADES. LA ENSEÑANZA PUEDE IMPARTIRSE EN DIVERSOS ENTORNOS: EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS, EN EL LUGAR DE TRABAJO O A DOMICILIO, ASÍ COMO POR CORRESPONDENCIA, POR RADIO, POR TELEVISIÓN, POR INTERNET, EN AULAS O POR OTROS MEDIOS. ESTA ENSEÑANZA NO CONDUCE A LA OBTENCIÓN DE UN TÍTULO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA, DE LICENCIATURA NI DE UNIVERSIDAD.

CERTIFICA:

ACTIVIDAD PRINCIPAL:
8559 (OTROS TIPOS DE EDUCACIÓN N.C.P.)

ACTIVIDAD SECUNDARIA:
NO APLICA

CERTIFICA:

PATRIMONIO: 55,000,000

CERTIFICA:

REPRESENTACIÓN LEGAL: LA PERSONA QUE EJERZA LA DIRECCIÓN EJECUTIVA SERÁ QUIEN A SU VEZ EJERZA COMO REPRESENTANTE LEGAL, SEGÚN DECISIÓN DE LA JUNTA DE ASOCIADOS. LA TESE CONTARÁ CON UN/A DIRECTOR/A EJECUTIVO/A, QUIEN SERÁ EL/LA REPRESENTANTE LEGAL, QUE SERÁ ASOCIADO/A DE LA TESE Y SERÁ ELEGIDO/A POR LA JUNTA DE COORDINADORES POR EL TIEMPO Y LAS CONDICIONES POR ELLA MISMA ESTABLECIDAS PARA TAL FIN.

CERTIFICA:

** NOMBRAMIENTOS **

QUE POR DOCUMENTO PRIVADO NO. SIN NUM DE ASAMBLEA DE FUNDADORES DEL 8 DE AGOSTO DE 2021, INSCRITA EL 16 DE SEPTIEMBRE DE 2015 BAJO EL NUMERO 00254160 DEL LIBRO I DE LAS ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO, FUE (RON) NOMBRADO (S):

NOMBRE	IDENTIFICACION
REPRESENTANTE LEGAL (DIRECTOR EJECUTIVO) LLINET PAOLA BUITRAGO TOVAR	C.C. 000000052731703

CERTIFICA:

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL: CORRESPONDEN A LA DIRECCIÓN EJECUTIVA LAS SIGUIENTES ATRIBUCIONES Y FACULTADES: 1. OSTENTAR LA REPRESENTACIÓN OFICIAL DE LA TESE. 2. PARTICIPAR EN NOMBRE DE LA TESE EN ESCENARIOS REGIONALES, NACIONALES Y LOCALES, O DELEGAR A QUIEN CONSIDERE PERTINENTE 3. PROCURAR FONDOS, CONTRIBUCIONES, DONACIONES, CONTRATOS Y OTROS APOYOS PARA LA TESE; Y SEGÚN EL CASO, FIRMAR



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE VIRTUAL

CODIGO VERIFICACION: A184471846515D

08 DE AGOSTO DE 2021 HORA 15:31:21

AA18447184

PAGINA: 3 de 4

* * * * *

ACUERDOS, DONACIONES Y OTROS DOCUMENTOS DE LA TESE; ASÍ COMO ABRIR Y MANEJAR CUENTAS E INSTRUMENTOS FINANCIEROS 4. FORMULAR Y LIDERAR PROPUESTAS Y PROYECTOS Y SOLICITAR APOYO DE LOS/AS ASOCIADOS/AS PARA INICIATIVAS QUE CONTRIBUYAN A CUMPLIR LOS FINES Y LA MISIÓN DE LA TESE 5. PROCURAR LA SOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS Y CONTROVERSIAS QUE SE PRESENTEN ENTRE LOS/AS ASOCIADOS/AS DE LA TESE POR MEDIO DE LA CONCILIACIÓN Y EL DIÁLOGO, ASÍ COMO PROCURAR MEDIAR EN LOS ASUNTOS QUE LE ASIGNE LA JUNTA DE ASOCIADOS. 6. CONVOCAR A REUNIONES ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS DE LA JUNTA DE ASOCIADOS 7. PRESENTAR ANTE LA JUNTA LOS CASOS DE ASOCIADOS/AS QUE SE SOSPECHE HAYAN VIOLADO EL CÓDIGO DE ÉTICA O LOS ESTATUTOS DE LA TESE. 8. ENCARGARSE DE LAS LABORES DE TESORERÍA QUE HAGAN LUGAR. 9. NOMBRAR, RECLUTAR, DIRIGIR Y SUPERVISAR AL PERSONAL QUE DEBA CONTRATAR LA FUNDACIÓN PARA CUMPLIR CON SU OBJETO SOCIAL 10. DEMÁS FUNCIONES QUE LE DESIGNE LA JUNTA DE ASOCIADOS.

CERTIFICA:

QUE EN ESTA CAMARA DE COMERCIO NO APARECEN INSCRIPCIONES POSTERIORES DE DOCUMENTOS REFERENTES A REFORMA, DISOLUCION LIQUIDACION O NOMBRAMIENTOS DE REPRESENTANTES LEGALES DE LA MENCIONADA ENTIDAD.

CERTIFICA:

EL REGISTRO ANTE LAS CAMARAS DE COMERCIO NO CONSTITUYE APROBACION DE ESTATUTOS. (DECRETO 2150 DE 1995 Y DECRETO 427 DE 1996).

LA PERSONA JURIDICA DE QUE TRATA ESTE CERTIFICADO SE ENCUENTRA SUJETA A LA INSPECCION, VIGILANCIA Y CONTROL DE LAS AUTORIDADES QUE EJERCEN ESTA FUNCION, POR LO TANTO DEBERA PRESENTAR ANTE LA AUTORIDAD CORRESPONDIENTE, EL CERTIFICADO DE REGISTRO RESPECTIVO, EXPEDIDO POR LA CAMARA DE COMERCIO, DENTRO DE LOS 10 DIAS HABLES SIGUIENTES A LA FECHA DE INSCRIPCION, MAS EL TERMINO DE LA DISTANCIA CUANDO EL DOMICILIO DE LA PERSONA JURIDICA SIN ANIMO DE LUCRO QUE SE REGISTRA ES DIFERENTE AL DE LA CAMARA DE COMERCIO QUE LE CORRESPONDE. EN EL CASO DE REFORMAS ESTATUTARIAS ADEMAS SE ALLEGARA COPIA DE LOS ESTATUTOS.

TODA AUTORIZACION, PERMISO, LICENCIA O RECONOCIMIENTO DE CARACTER OFICIAL, SE TRAMITARA CON POSTERIORIDAD A LA INSCRIPCION DE LAS PERSONAS JURIDICAS SIN ANIMO DE LUCRO EN LA RESPECTIVA CAMARA DE COMERCIO.

CERTIFICA:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABLES DESPUES DE LA FECHA DE LA CORRESPONDIENTE ANOTACION. SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSO. (LOS SABADOS NO SON TENIDOS EN CUENTA COMO DIAS HABLES PARA LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE VIRTUAL

CODIGO VERIFICACION: A184471846515D

08 DE AGOSTO DE 2021 HORA 15:31:21

AA18447184 PAGINA: 4 de 4

*** EL PRESENTE CERTIFICADO NO CONSTITUYE PERMISO DE ***
 *** FUNCIONAMIENTO EN NINGUN CASO ***

 ** ESTE CERTIFICADO REFLEJA LA SITUACION JURIDICA DE LA **
 ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO HASTA LA FECHA Y HORA DE SU EXPEDICION.

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA,
 VALOR : \$ 5,500

 PARA VERIFICAR QUE EL CONTENIDO DE ESTE CERTIFICADO CORRESPONDA CON LA
 INFORMACION QUE REPOSA EN LOS REGISTROS PUBLICOS DE LA CAMARA DE
 COMERCIO DE BOGOTA, EL CODIGO DE VERIFICACION PUEDE SER VALIDADO POR
 SU DESTINATARIO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

 ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRONICAMENTE CON FIRMA DIGITAL Y
 CUENTA CON PLENA VALIDEZ JURIDICA CONFORME A LA LEY 527 DE 1999.

 FIRMA MECANICA DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y LA
 AUTORIZACION IMPARTIDA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y
 COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996.

Anexo 5. Cámara de comercio Tecnología Senior S.A.S.



Debido a que la compañía proyecta sus ventas en \$36.600.000, ósea un valor entre \$32.142.113 y \$47.753.997, representado en UVT's como de 845,76 a 1.256,55, se deben cancelar \$417.000 pesos colombianos, lo que es lo mismo a 10,97 UVT.

10.7. Impuestos y Tasas.

“Los servicios de educación prestados por establecimientos de educación preescolar, primaria, media e intermedia, superior y especial o no formal, reconocidos como tales por el Gobierno nacional” (Gerencie.com, 2022) y debido a que Tecnología Senior S.A.S. tiene como objeto social un servicio de educación, más específicamente capacitación, debe presentarse al Ministerio de Educación, para que este de su autorización para que la compañía no se vea obligada a pagar IVA.

Complementando, Tecnología Senior S.A.S. es responsable del impuesto de industria y comercio (ICA), en este, según el código 8530 que incluye a los establecimientos que combinan diferentes niveles de educación, el valor ronda los \$145.000.

(Secretaria Distrital de Hacienda, 2022)

Finalmente, el impuesto sobre la renta *“que se genera cuando la suma de los ingresos de una persona produce un incremento en su patrimonio a lo largo de un año.”* (Mis abogados.com, 2016) , el cual es el 35% para el año 2022.

En Tecnología Senior S.A.S., si las ventas totales son \$36.600.000, las ganancias rondan los \$9.882.000, por lo que el 35% de la renta líquida corresponde a \$3.458.700, y este valor, es el que la empresa paga a la DIAN.



11. Pensamiento Estratégico.

11.1 Estrategias de Mercadeo.

A continuación, se encuentra la propuesta de valor de Tecnología Senior S.A.S., en donde se idéntica los factores que hacen a la compañía única y diferente frente a la competencia indirecta y los clientes.

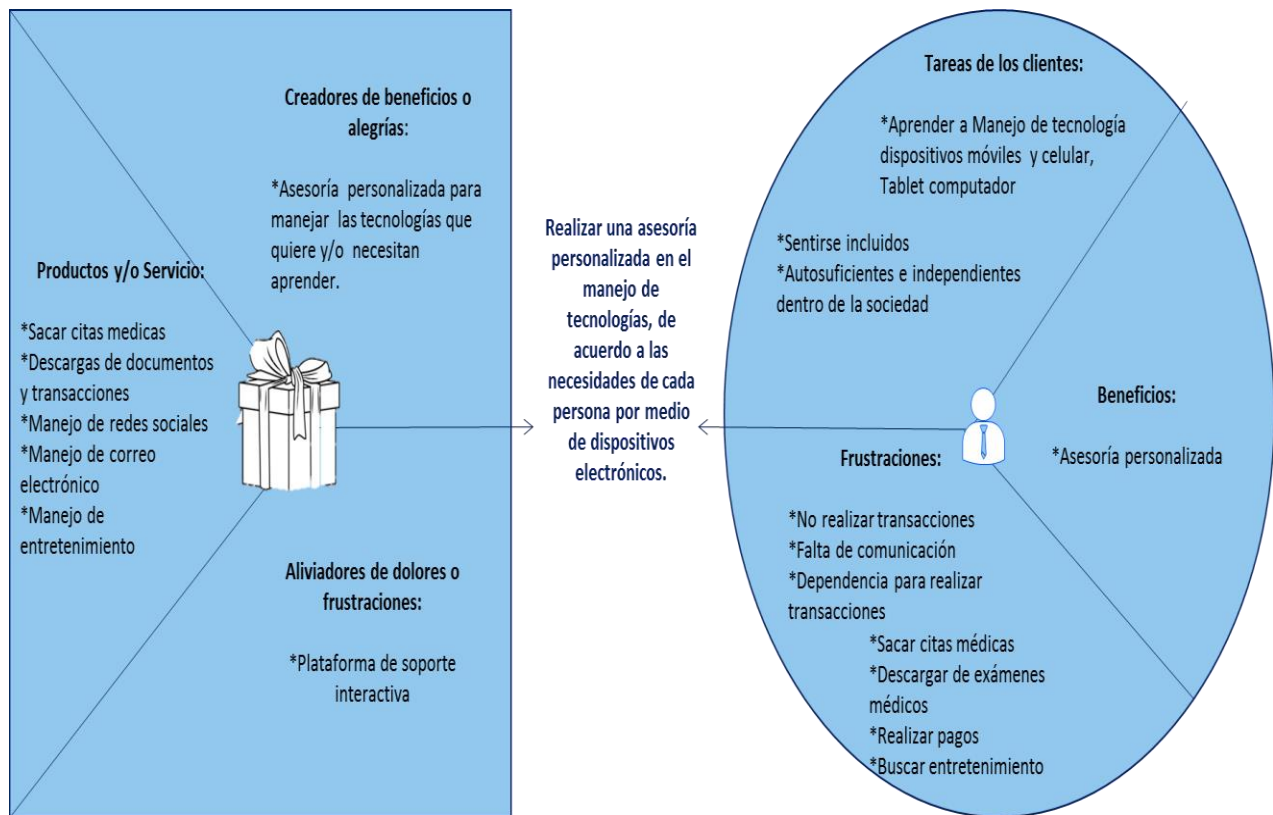


Tabla 35. Propuesta de valor Tecnología Senior S.A.S.



En la determinación de las estrategias de mercado de Tecnología Senior S.A.S. se hace la diferencia de la importancia de las 4 P's como parte de la innovación y búsqueda del éxito en el sector. Por lo que, se explica las diferentes estrategias para cada una de estas, en este caso, comenzando por el plan de acción producto (o servicio) de la compañía.

PLAN DE ACCIÓN PRODUCTO						
ESTRATEGIA	OBJETIVO	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS		TIEMPO
				ITEM	VALOR	
Hacer notar al cliente sobre los servicios prestados en la empresa, y definir las habilidades y falencias que posee	Fidelizar a los clientes	Al comienzo de la capacitación hacer una introducción de la empresa.	Capacitador	Tiempo	\$ 1.111	5 minutos
		Al final de la capacitación, preguntar al cliente sobre las habilidades y falencias que vio en la empresa.				5 minutos
		Antes de comenzar la capacitación, se hacen preguntas para saber los conocimientos previos del cliente.		Conocimiento	\$ 1.666	15 minutos
		Dar a conocer los resultados de las anteriores preguntas al cliente y los familiares interesados.		Tiempo	\$ 555	5 minutos
Ofrecer a los clientes una capacitación de manera personalizada y de calidad según la necesidad y ritmo de cada persona.	Fidelizar a los clientes	Contratación de personal capacitado.	Auxiliar RH	Cadidatos	\$ 500.000	15 días
		Tener consciencia de los conocimientos previos del cliente.	Capacitador	Conocimiento	\$ 20.000	Permanente
		Cada capacitador atenderá a solo un cliente en cada periodo de contratación.		Conocimiento		Permanente
Realizar campaña para capacitación por la generación de documentos como recibos de impuestos, recibos del fondo nacional del ahorro, recibos de créditos, recibos de servicios, entre otros.	Aumento de venta por servicio estacional	Llevar volantes e información correspondiente a los servicios a nuevas localidades para ampliar el mercado.	Gerente y analista	Volantes	\$ 100.000	1 semana
		Al final de la capacitación por servicio de correo y demás, hacer una inducción para el portal digital.		Conocimiento	\$ 1.527	10 minutos
		Promocionar este servicio como el principal para la empresa.		Tiempo	\$ -	Estacional
		Campaña voz a voz por medio de los clientes satisfechos.		Usuarios	\$ -	Permanente
Creación de plataforma interactiva en donde se realice seguimiento al aprendizaje.	Fidelizar a los clientes	En esta se hace las preguntas de conocimiento previo.	Gerente	Programador	\$ 50.000	1 vez
		En momentos fuera de la capacitación, la plataforma puede ayudar a repasar los temas vistos durante la misma. Aquí se encontrara el progreso del cliente para los familiares interesados. Una vez el usuario tenga mayor conocimiento de la plataforma, realice la encuesta de servicio, para cuando el cliente ya tiene un gran proceso de avance.		Internet	\$ 20.000	1 vez
				Usuarios	\$ -	Permanente
				Usuarios	\$ -	Permanente
				Usuarios	\$ -	Permanente
Para comodidad de las personas, el capacitador se dirige al sitio (casa, apartamento) en donde el usuario se sienta comodo para recibir dicha capacitación personalizada.	Fidelizar a los clientes	Contratación de personal capacitado.	Gerente y analista	Candidatos-capacitadores	\$ 500.000	15 días
		El precio incluye el transporte para el capacitador.	Capacitador	Trasporte público	\$ 10.000	Cada que se requiera
		Organización del espacio de estudio del cliente.		Espacio de estudio (domicilio)	\$ -	Cada que se requiera
		Dar consejos a los clientes para que ese espacio sea mas eficiente para su aprendizaje.		Tiempo	\$ 1.111	10 minutos

Tabla 36. Plan de acción de servicio Tecnología Senior S.A.S.



Como segunda P, se encuentran las estrategias de precio que son aquellas que afectan a la parte financiera de la compañía y como se establecen los servicios en Tecnología Senior S.A.S.

PLAN DE ACCIÓN PRECIO						
ESTRATEGIA	OBJETIVO	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS		TIEMPO
				ITEM	VALOR	
Se realiza descuento del 5% por inicio de la empresa para los clientes nuevos	Captar clientes	Determinar los servicios que tengan el 5% de descuento.	Gerente y contador	Tiempo	\$ 105.000	1 hora
		Determinar los días en que se realizó el descuento de esta estrategia		Megáfono	\$ 10.000	1 semana
		Promocionar el descuento a los posible clientes		Salario	\$ 7.500	1 hora
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.		Tiempo	\$ 5.000	
Descuento para los clientes que traen compradores nuevos a la empresa.	Aumento de ventas	Determinar los clientes a los cuales se les realiza el descuento.	Gerente y contador	Tiempo	\$ 105.000	1 hora
		Definir el porcentaje de descuento		Megáfono	\$ 10.000	1 semana
		Promocionar el descuento a los posible clientes		Salario	\$ 7.500	1 hora
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.		Tiempo	\$ 105.000	
Descuento para los usuarios que compren varios de los servicios de la empresa.	Aumento de ventas	Determinar los clientes a los cuales se les realiza el descuento.	Gerente y contador	Tiempo	\$ 105.000	1 hora
		Definir el porcentaje de descuento		Megáfono	\$ 10.000	1 semana
		Promocionar el descuento a los posible clientes		Salario	\$ 7.500	1 hora
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.		Tiempo	\$ 105.000	
Con la creación de la pagina web de Tecnología Senior SAS, se pueda realizar el pago en línea de las capacitaciones.	Aumento de ventas	Contratar a programador para la creación de la página web	Gerente y analista	Programador	\$ 50.000	1 vez
		Colocar información de la empresa		Internet	\$ 20.000	
		Colocar los servicios que ofrece la empresa				
		En esta se hace las preguntas de conocimiento previo.				
En el pots - servicio preguntar si el precio es correspondiente con el servicio adquirido.	Aumento de ventas	Diseñar encuesta	Gerente	Salario	\$ 7.500	1 vez
		Relizar la capacitación	Capacitador	Salario	\$ 6.667	Cada que se requiera
		Aplicar encuesta		Tiempo	\$ 555	5 minutos
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.	Gerente	Salario	\$ 7.500	1 hora
Tiempo	\$ 5.000					

Tabla 37. Plan de acción de precio Tecnología Senior S.A.S.



La tercera P a conocer es la de plaza, en este se establecen las estrategias del lugar en que la empresa hace sus producciones, en el caso de Tecnología Senior S.A.S, el lugar de operaciones no está establecido, por lo que las estrategias son más a nivel digital.

PLAN DE ACCIÓN PLAZA						
ESTRATEGIA	OBJETIVO	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS		TIEMPO
				ITEM	VALOR	
Creación de la pagina web con la información de Tecnología Senior SAS	Aumento de ventas	Contratar a programador para la creación de la pagina web	Gerente y analista	Programador	\$ 50.000	1 vez
		Colocar información de la empresa				
		Colocar los servicios que ofrece la empresa		Internet	\$ 20.000	
		En esta se hace las preguntas de conocimiento previo.				
Ofrecer nuestro servicio por medio de vistas a domicilio.	Fidelizar a los clientes	Tener contratado el capacitador	Gerente y analista	Cadidatos	\$ 500.000	15 días
		Realizar las capacitación a domicilio según disponibilidad del usuario	Capacitador	Tiempo	\$ -	3 horas
				Salario	\$ 20.000	Cada que se requiera
		Realizar el pago para la movilización de los capacitadores	Analista	Tiempo	\$ 694	
		Entregar al capacitador el kit de bioseguridad		Tiempo		
Realizar alianzas con otros negocios de la zona para colocar anuncios con información de Tecnología Senior SAS.	Aumento de ventas	Realizar reuniones con los negocios que se pueda realizar alianzas	Gerente	Tiempo	\$ -	1 semana
		Estudiar alianza a proponer				
		Definir alianza a ejecutar		Salario	\$ 300.000	
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.				
Lograr que los capacitadores amplien el porcentaje de clientes, dandoles un incentivo por cada cliente que consigan	Aumento de ventas	Definir el incentivo	Gerente	Tiempo	\$ 10.000	2 horas
		Realizar campaña a los capacitadores por esta labor		Tiempo	\$ 2.500	30 minutos
		Corroborar los clientes que trae los capacitadores		Tiempo	\$ 5.000	1 hora
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.		Salario	\$ 7.500	
Este servicio se ofrece en la localidad de San Cristóbal, con posibilidad de ampliación en resto de las localidades.	Aumento de ventas	Realizar la encuesta donde se encuentra ubicada la persona.	Gerente	Tiempo	\$ 5.000	1 hora
		Encuesta post- servicio para mantener calidad en el servicio		Tiempo	\$ 5.000	1 hora
		Definir otras localidades para ampliación		Tiempo	\$ 5.000	1 hora
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.		Salario	\$ 7.500	1 hora

Tabla 38. Plan de acción de plaza Tecnología Senior S.A.S.



Finalmente, se habla de la P de promoción, donde se ve la publicidad, el alcance y el contacto que la empresa Tecnología Senior S.A.S tiene a su nicho, y específicamente a sus clientes.

PLAN DE ACCIÓN PROMOCIÓN						
ESTRATEGIA	OBJETIVO	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS		TIEMPO
				ITEM	VALOR	
Entrega de volantes en la zona con la información de Tecnología Senior SAS	Captar clientes	Diseñar el volante	Gerente	Tiempo	\$ -	1 día
		Contratar persona que imprima los volantes.		Salario	\$ 60.000	
		Contratar intermediario que entrega los volantes	Intermediario	Honorarios	\$ 100.000	1 semana
		Entrega de los volantes en zona definida		Honorarios	\$ 50.000	
Se espera que luego del servicio prestado por la empresa, los clientes difundan este por medio del voz a voz generando referidos.	Fidelizar a los clientes	Definir promoción de descuento por referidos	Clientes	Tiempo	\$ -	Permanente
		Realizar campaña a los clientes por esta labor				
		Corroborar los clientes que trae.				
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.				
Promociones por medio de redes sociales para llegar a más personas.	Aumento de ventas	Diseñar el catálogo publicitario	Gerente	Tiempo	\$ -	1 semana
		Definir nicho de las personas que se envía la pieza publicitaria				
		Enviar la pieza publicitaria a las potenciales clientes		Salario	\$ 60.000	
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.				
Corroborar de que las personas que tengan contacto directo con el cliente posean el perfil de servicio necesario.	Fidelizar a los clientes	Contratación de personal capacitado.	Gerente	Cadidatos	\$ 600.000	15 días
		Tener consciencia de los conocimientos previos del cliente.		Conocimiento	\$ -	Permanente
		Completar todo el proceso de selección				
		Hacer un seguimiento continuo a la atención al cliente				
Teniendo en cuenta el nicho de la empresa, crear una excelente Administración de base datos de los clientes.	Fidelizar a los clientes	Diseñar la base de datos según la necesidad de la empresa.	Analista	Tiempo	\$ -	Permanente
		Hacer un piloto con los datos de los capacitadores				
		Solicitar los datos a los clientes				
		Verificar que la estrategia cumpla con el objetivo propuesto.		Salario	\$1.000.000	

Tabla 39. Plan de acción de promoción Tecnología Senior S.A.S.



11.2. Estrategia Organizacional.



Figura 44. Misión Tecnología Senior S.A.S.



Figura 45. Visión Tecnología Senior S.A.S.



Figura 46. Valores institucionales Tecnología Senior S.A.S.

Nuestra cultura

Profesionales en la enseñanza personalizada del uso de la tecnología reinventándonos para ser dinámica, creativa y con calidad en los procesos.

Figura 47. Cultura Tecnología Senior S.A.S.

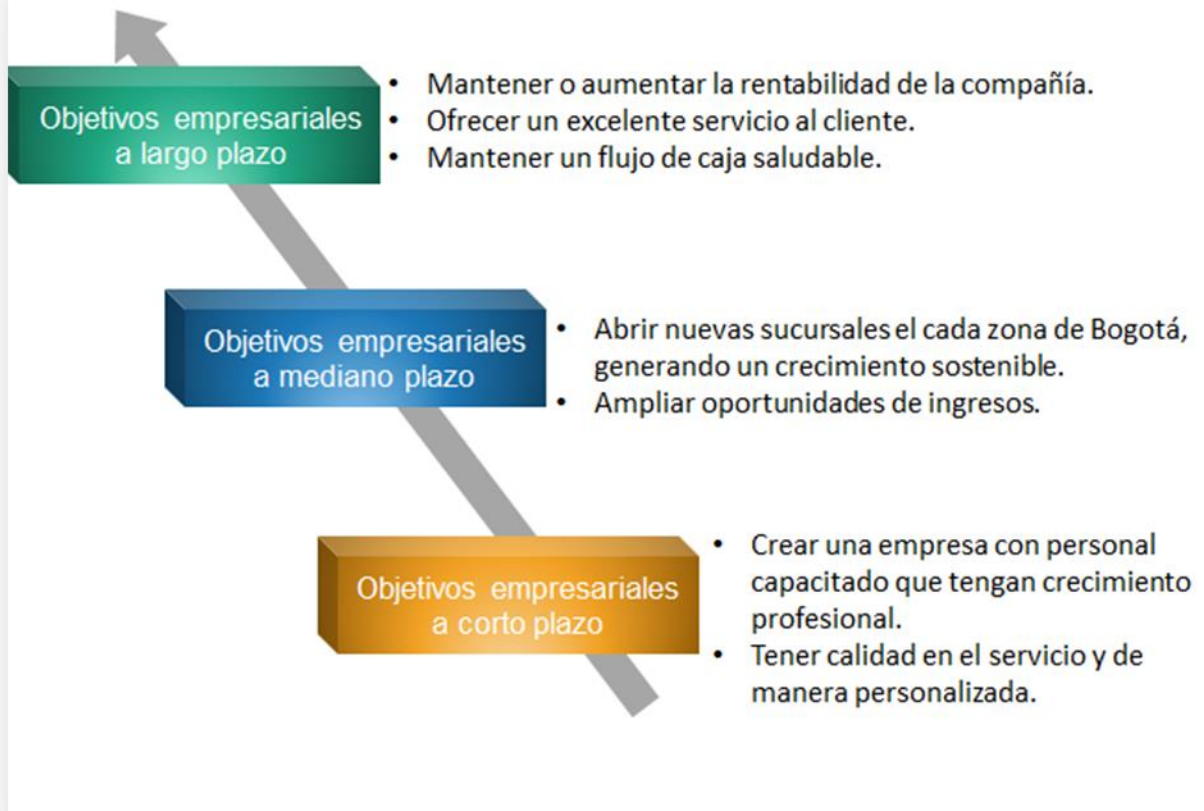


Figura 48. Objetivos de Tecnología Senior S.A.S.

Teniendo en cuenta que la empresa Tecnología Senior es un emprendimiento de alto Impacto, ubicado en la ciudad de Bogotá, con un público objetivo de personas mayores a 45 años con necesidad de aprendizaje acerca de la tecnología y sus respectivas estrategias, tomando en cuenta ese nicho, se encuentran dificultades para la publicidad de la empresa, debido a que específicamente, esta población no cuenta con el conocimiento requerido para buscar y promover a la compañía a través de internet o redes sociales.



En la siguiente figura, el DAFO, se encuentran aspectos como los factores internos (Fortalezas y Debilidades) y factores externos (Oportunidades y Amenazas), que para el caso nos presentan para cada combinación 3 estrategias para mejorar la empresa.

Factores internos (IFAS)		
	Fortalezas	Debilidades
	1. Calidad del servicio ofrecida compatible con la recibida. 2. Precios asequibles para los clientes. 3. Generar sentimientos positivos en los clientes luego del aprendizaje. 4. Asignación de un capacitador dependiendo del perfil del cliente. 5. Incentivos para los capacitadores con un mayor índice de satisfacción.	1. Al ser una empresa nueva la estrategia de adaptación no se ha realizado. 2. La falta de una plataforma interactiva adicional para la revisión de lecciones con los clientes. 3. Debido a que el foco es personas que comienzan en el mundo de la tecnología, el desarrollo de nuevas tecnologías es básico. 4. No todo el personal es directamente contratado en planta. 5. Los clientes no pueden compararnos con otras empresas.
Factores externos (EFAS)	Estrategias FO (Fortalezas / Oportunidades)	Estrategias DO (Debilidades / Oportunidades)
Oportunidades	F1-O1. Demostrar la excelente calidad de Tecnología Senior, para subir el estándar en la competencia. F3-O4. Mantener la aceptación de los clientes y capacitadores, mediante sentimientos positivos a los primeros e incentivos a los últimos. F2-O2. Mantener precios asequibles por medio del apoyo gubernamental para el emprendimiento.	D1-O5. La empresa puede crear su estándar y estrategia de adaptación luego de llevar cierto tiempo en el mercado. D2-O3. Se puede crear una plataforma adicional al servicio para que los clientes encuentren satisfacción y sentimientos positivos, al tiempo que puedan repasar las lecciones hechas en clase. 3. Los clientes encuentran en su primera opción, Tecnología Senior, la relación Calidad - Precio que necesitan, sin necesidad de buscar competencia en el sector.
Amenazas	Estrategias FA (Fortalezas / Amenazas)	Estrategias DA (Debilidades / Amenazas)
1. La globalización que puede generar rápidamente el servicio. 2. Subida de precio en los proveedores indirectos. 3. Aumento en cantidad de competidores indirectos. 4. Debido a la inflación para obtener ganancias puede que deban subir los precios. 5. El poco crecimiento económico puede hacer que el poder adquisitivo disminuya, y con ella la cantidad de clientes.	F2-A4. Mantener precios dentro del estándar esperado de los clientes para así mantener la mayor cantidad de clientes fidelizados. F1-A3. Mantener la calidad alta para disminuir el riesgo a competidores indirectos en el mercado por medio del incentivo a clientes y capacitadores. F5-A2. Si se da el caso aumentar el presupuesto para proveedores indirectos e incentivos a capacitadores, disminuyendo el personal en planta para generar el equilibrio en precios.	D1-A1. Debido a la globalización rápida a darse las estrategias de adaptación deben hacerse con más frecuencia, generando actualizaciones constantes en la empresa. D4-A3. Debido a que la mayoría del personal no es directamente de planta la contratación es directamente afectada por la cantidad de clientes, por lo que se debe crear un programa de fidelización a los clientes para mantener al mayor número de capacitadores. D5-A5. Se puede hacer un acuerdo con los clientes para que el precio sea dinámico, debido a que no pueden comparar el precio en el mercado.

Tabla 40. FODA Tecnología Senior S.A.S.

11.3. Análisis de Procesos Organizacionales.

A continuación, se encuentra el Flujo grama de procesos comerciales de la compañía Tecnología Senior S.A.S., en esta se encuentra la técnica utilizada en la determinación, organización y ejecución de la capacitación en servicios tecnológicos, adicionalmente, del proceso de pago y el transporte del capacitador al lugar indicado.

Tecnología Senior S.A.S., cree que, complementando con la excelente calidad de los servicios, el post mantenimiento del cliente es un factor clave para la fidelización de los mismos a la compañía, siguiendo el proceso explicado anteriormente.

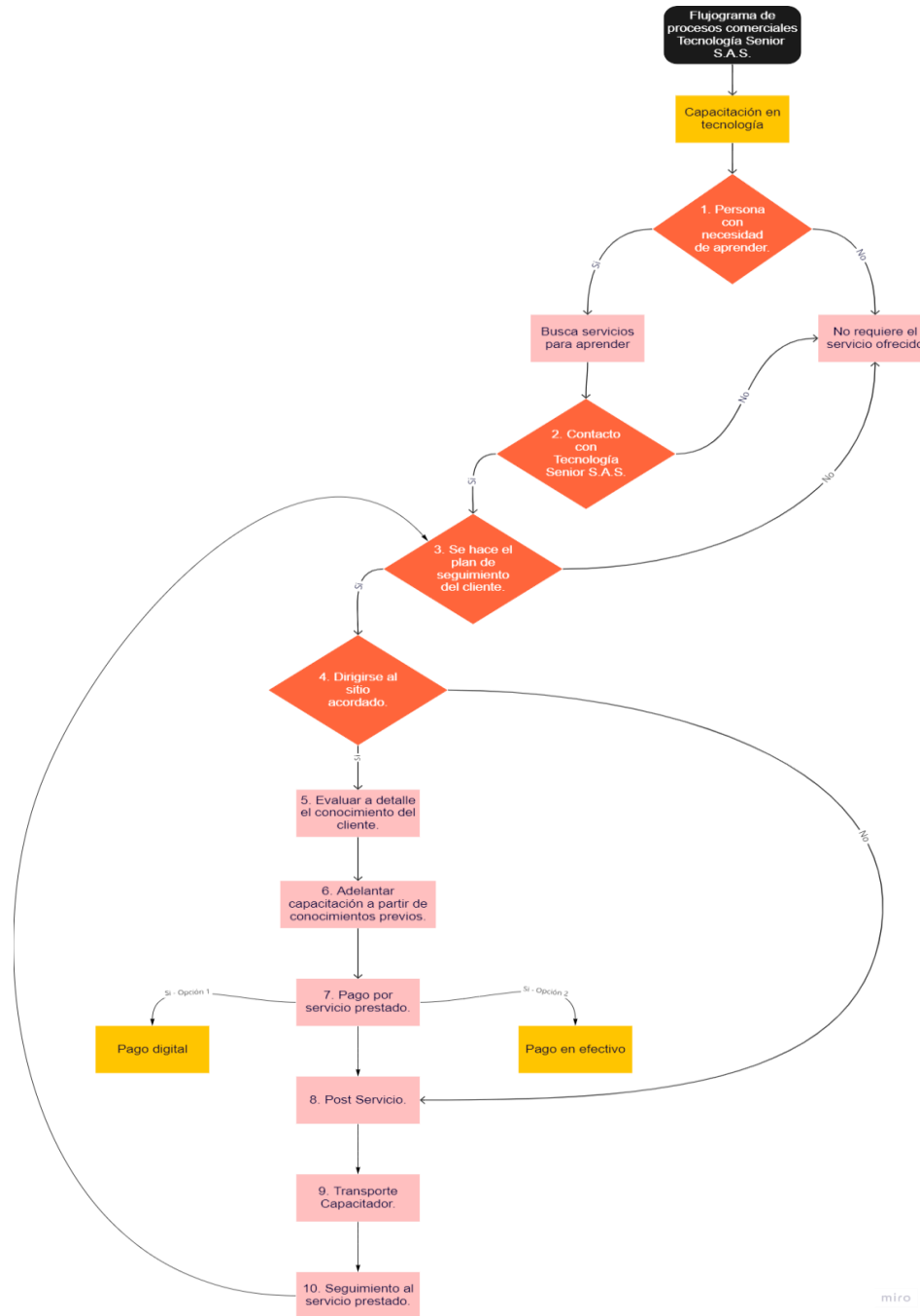


Figura 49. Flujograma de procesos comerciales Tecnología Senior S.A.S.



Luego, se encuentra el Flujograma de procesos de selección de personal en la compañía Tecnología Senior S.A.S., puntualmente para el cargo de capacitador, y se encuentra la explicación del depuramiento que se le hace a cada capacitador para ser considerado apto para representar a la compañía frente a los clientes, donde se tiene el descriptivo del cargo mencionado anteriormente.

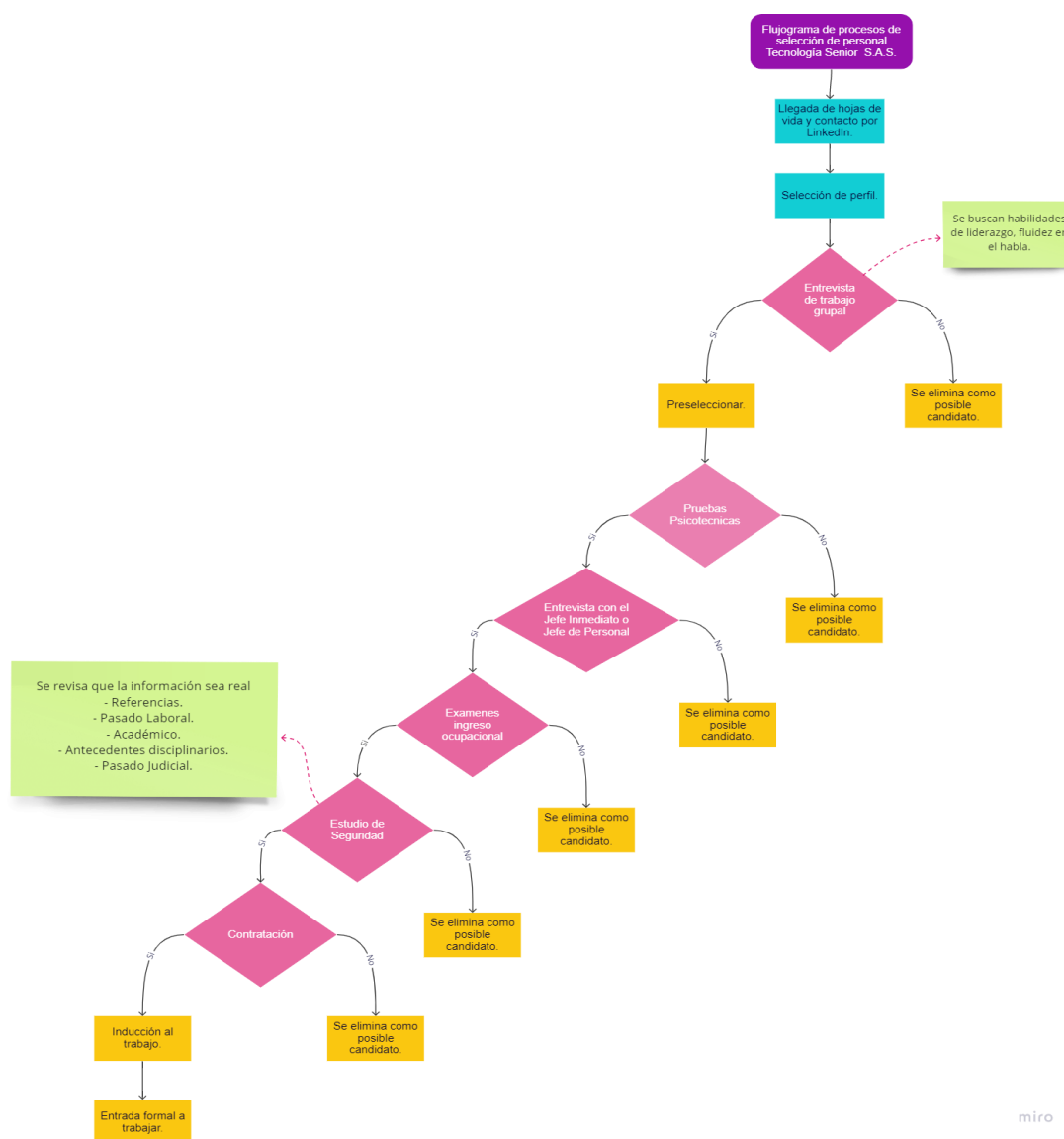


Figura 50. Flujograma de procesos de selección de personal Tecnología Senior S.A.S.



12. Formulación y Evaluación Financiera

12.1. Estudio Económico

Servicio Prestado	Valor Unitario	Tiempo sesión	\$Ventas 1 año	\$Ventas 2 año	\$Ventas 3 año	\$Ventas 4 año	\$Ventas 5 año
Sacar citas medicas por plataforma	\$ 75.000	3 horas	\$ 13.248.000	\$ 14.287.703	\$ 15.438.292	\$ 16.689.102	\$ 18.186.782
Descargas documentos y transacciones	\$ 75.000	3 horas	\$ 9.936.000	\$ 10.715.777	\$ 11.578.719	\$ 12.516.827	\$ 13.640.087
Manejo de redes sociales	\$ 75.000	3 horas	\$ 12.696.000	\$ 13.692.382	\$ 14.795.030	\$ 15.993.723	\$ 17.429.000
Capacitación correo electronico	\$ 75.000	3 horas	\$ 8.280.000	\$ 8.929.814	\$ 9.648.932	\$ 10.430.689	\$ 11.366.739
Entretenimiento	\$ 75.000	3 horas	\$ 11.040.000	\$ 11.906.419	\$ 12.865.243	\$ 13.907.585	\$ 15.155.652
		Total	\$ 55.200.000	\$ 59.532.096	\$ 64.326.216	\$ 69.537.926	\$ 75.778.259

Tabla 41. Proyección de ventas para cinco(5) años Tecnología Senior S.A.S

12.2. Costos

12.2.1. Proyección de Costos

Servicio Prestado	2023	2024	2025	2026	2027
Sacar citas medicas por plataforma	\$ 5.528.832	\$ 5.962.735	\$ 6.442.914	\$ 6.964.919	\$ 7.589.950
Descargas documentos y transacciones	\$ 4.146.624	\$ 4.472.051	\$ 4.832.185	\$ 5.223.689	\$ 5.692.463
Manejo de redes sociales	\$ 5.298.464	\$ 5.714.287	\$ 6.174.459	\$ 6.674.714	\$ 7.273.703
Capacitación correo electronico	\$ 3.455.520	\$ 3.726.709	\$ 4.026.821	\$ 4.353.074	\$ 4.743.719
Entretenimiento	\$ 4.607.360	\$ 4.968.946	\$ 5.369.095	\$ 5.804.099	\$ 6.324.959
Total	\$ 23.036.800	\$ 24.844.728	\$ 26.845.474	\$ 29.020.494	\$ 31.624.793

Tabla 42. Proyección de costos para cinco(5) años Tecnología Senior S.A.S



12.2.2. Costo Unitario capacitación para citas médicas por plataforma

Análisis de costos capacitación sacar citas medicas por plataforma Tecnología Senior

Costos Directos Citas Médicas					
Descripción	Unidad de medida	Consumo	Valor unitario	Valor total	Valor Anual
Transporte	uni	2	\$5.000	\$10.000	\$7.360.000
			Total	\$ 10.000	\$7.360.000

Mano de obra directa Citas Médicas				
Descripción	Tiempo en horas de capacitación	Asignación salarial	Valor total	Nómina Total
Capacitador	3	\$6.667	\$20.000	\$3.532.800

Costos Indirectos Citas Médicas			
Descripción	Consumo	Valor unitario	Valor total
Gel antibacterial	1	\$1.100	\$1.100
Tapabocas	1	\$200	\$200
Total			\$1.300

TOTAL CD	\$10.000
TOTAL MOD	\$20.000
TOTAL CIF	\$1.300
COSTO TOTAL	\$31.300
COSTO UNITARIO CITAS MÉDICAS	\$ 31.300

Tabla 43. Costo Unitario capacitación para citas médicas por plataforma Tecnología Senior S.A.S



12.2.3. Costo Unitario capacitación descargas documentos y transacciones

Análisis de costos capacitación descargas documentos y transacciones Tecnología Senior

Costos Directos Descargas documentos y Transacciones					
Descripción	Unidad de medida	Consumo	Valor unitario	Valor total	Valor Anual
Transporte	uni	2	\$5.000	\$10.000	\$7.360.000
			Total	\$ 10.000	\$7.360.000

Mano de obra directa Descargas documentos y Transacciones				
Descripción	Tiempo en horas de capacitación	Asignación salarial	Valor total	Nómina Total
Capitador	3	\$6.667	\$20.000	\$2.649.600

Costos Indirectos Descargas documentos y Transacciones			
Descripción	Consumo	Valor unitario	Valor total
Gel antibacterial	1	\$1.100	\$1.100
Tapabocas	1	\$200	\$200
Total			\$1.300

TOTAL CD	\$10.000
TOTAL MOD	\$20.000
TOTAL CIF	\$1.300
COSTO TOTAL	\$31.300
COSTO UNITARIO DESCARGAS DOCUMENTOS Y TRANSACCIONES	\$ 31.300

Tabla 44. Costo Unitario capacitación para descargas documentos y transacciones

Tecnología Senior S.A.S



12.2.4. Costo Unitario capacitación manejo de redes sociales

Análisis de costos capacitación manejo de redes sociales Tecnología Senior

Costos Directos manejo de redes sociales					
Descripción	Unidad de medida	Consumo	Valor unitario	Valor total	Valor Anual
Transporte	uni	2	\$5.000	\$10.000	\$7.360.000
			Total	\$ 10.000	\$7.360.000

Mano de obra directa manejo de redes sociales				
Descripción	Tiempo en horas de capacitación	Asignación salarial	Valor total	Nómina Total
Capacitador	3	\$6.667	\$20.000	\$3.385.600

Costos Indirectos manejo de redes sociales			
Descripción	Consumo	Valor unitario	Valor total
Gel antibacterial	1	\$1.100	\$1.100
Tapabocas	1	\$200	\$200
Total			\$1.300

TOTAL CD	\$10.000
TOTAL MOD	\$20.000
TOTAL CIF	\$1.300
COSTO TOTAL	\$31.300
COSTO UNITARIO MANEJO DE REDES SOCIALES	\$31.300

Tabla 45. Costo Unitario capacitación para manejo de redes sociales Tecnología Senior S.A.S



12.2.5. Costo Unitario capacitación correo electrónico

Análisis de costos capacitación correo electrónico Tecnología Senior

Costos Directos correo electrónico					
Descripción	Unidad de medida	Consumo	Valor unitario	Valor total	Valor Anual
Transporte	uni	2	\$5.000	\$10.000	\$7.360.000
			Total	\$ 10.000	\$7.360.000

Mano de obra directa correo electrónico				
Descripción	Tiempo en horas de capacitación	Asignación salarial	Valor total	Nómina Total
Capacitador	3	\$6.667	\$20.000	\$2.208.000

Costos Indirectos correo electrónico			
Descripción	Consumo	Valor unitario	Valor total
Gel antibacterial	1	\$1.100	\$1.100
Tapabocas	1	\$200	\$200
Total			\$1.300

TOTAL CD	\$10.000
TOTAL MOD	\$20.000
TOTAL CIF	\$1.300
COSTO TOTAL	\$31.300
COSTO UNITARIO CORREO ELECTRONICO	\$31.300

Tabla 46. Costo Unitario capacitación para correo electrónico Tecnología Senior S.A.S



12.2.6. Costo Unitario capacitación entretenimiento

Análisis de costos capacitación entretenimiento Tecnología Senior

Costos Directos entretenimiento					
Descripción	Unidad de medida	Consumo	Valor unitario	Valor total	Valor Anual
Transporte	uni	2	\$5.000	\$10.000	\$7.360.000
			Total	\$ 10.000	\$7.360.000

Mano de obra directa entretenimiento				
Descripción	Tiempo en horas de capacitación	Asignación salarial	Valor total	Nómina Total
Capacitador	3	\$6.667	\$20.000	\$2.944.000

Costos Indirectos entretenimiento			
Descripción	Consumo	Valor unitario	Valor total
Gel antibacterial	1	\$1.100	\$1.100
Tapabocas	1	\$200	\$200
Total			\$1.300

TOTAL CD	\$10.000
TOTAL MOD	\$20.000
TOTAL CIF	\$1.300
COSTO TOTAL	\$31.300
COSTO UNITARIO ENTRETENIMIENTO	\$31.300

Tabla 47. Costo Unitario capacitación para entretenimiento Tecnología Senior S.A.S



12.3. Punto de Equilibrio

Para el servicio de capacitación de sacar citas médicas en plataformas el punto de equilibrio es de 149 capacitaciones, lo que nos lleva a pensar que se necesita una alta demanda para lograr costear tanto los costos fijos como los variables.

Análisis del Punto de Equilibrio Capacitación Sacar Citas Medicas Tecnología Senior

Criterio	Valor	Valor por Servicio
Costos fijos	\$32.448.800	\$6.489.760
Costos variable unitario	\$31.300	
Precio de venta unitario	\$75.000	
Punto de equilibrio en unidad =		\$6.489.760
		\$43.700
Punto de equilibrio en unidad =		149
Punto de equilibrio en pesos =		\$11.138.032

Tabla 48. Análisis Punto de equilibrio capacitación de sacar citas médicas Tecnología Senior S.A.S.

En la tabla a continuación, encontramos el valor de utilidad que tiene Tecnología Senior S.A.S. con esta capacitación realizada a un mes.

Unidades	Ventas	Costo fijo	Costo variable	Costo total	Utilidad
20	\$1.500.000	\$6.489.760	\$626.000	\$7.115.760	- \$5.615.760
60	\$4.500.000	\$6.489.760	\$1.878.000	\$8.367.760	- \$3.867.760
100	\$7.500.000	\$6.489.760	\$3.130.000	\$9.619.760	- \$2.119.760
149	\$11.138.032	\$6.489.760	\$4.648.272	\$11.138.032	\$0
150	\$11.250.000	\$6.489.760	\$4.695.000	\$11.184.760	\$65.240
200	\$15.000.000	\$6.489.760	\$6.260.000	\$12.749.760	\$2.250.240
250	\$18.750.000	\$6.489.760	\$7.825.000	\$14.314.760	\$4.435.240

Nota: El punto de equilibrio identificado es de 149 capacitaciones anuales de citas

Tabla 49. Tabla punto de equilibrio para servicio de capacitación de sacar citas médicas.



Adicionalmente, se remite la figura del punto de equilibrio según especificaciones dadas anteriormente, tomando en cuenta variables como ventas, costo fijo, variable y total.

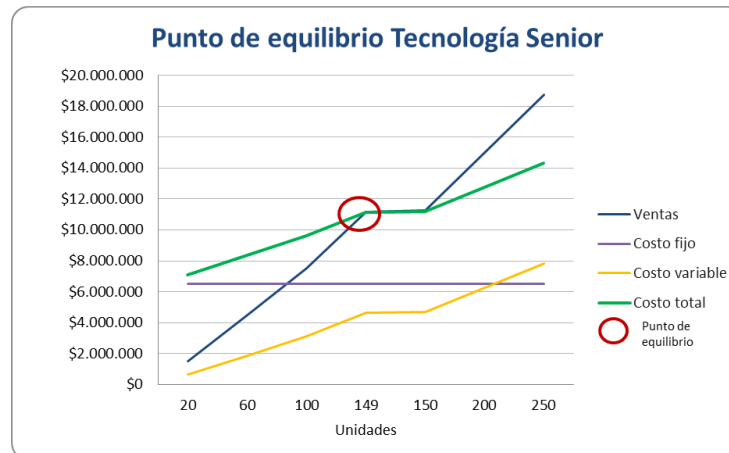


Figura 51. Grafica Punto de equilibrio servicio de capacitación de sacar citas médicas Tecnología Senior S.A.S.

Para el servicio de capacitación de descargas de documentos y transacciones el punto de equilibrio es de 149 capacitaciones, lo que nos lleva a pensar que se necesita una alta demanda para lograr costear tanto los costos fijos como los variables.

Análisis del Punto de Equilibrio Capacitación Descargas documentos y transacciones Tecnología Senior

Criterio	Valor	Valor por Servicio
Costos fijos	\$32.448.800	\$6.489.760
Costos variable unitario	\$31.300	
Precio de venta unitario	\$75.000	
Punto de equilibrio en unidad =	\$6.489.760	
	\$43.700	
Punto de equilibrio en unidad =	149	
Punto de equilibrio en pesos =	\$11.138.032	

Tabla 50. Análisis Punto de equilibrio capacitación descargar documentos y transacciones Tecnología Senior S.A.S.



En la tabla a continuación, encontramos el valor de utilidad que tiene Tecnología Senior S.A.S. con esta capacitación realizada a un mes.

Unidades	Ventas	Costo fijo	Costo variable	Costo total	Utilidad
20	\$1.500.000	\$6.489.760	\$626.000	\$7.115.760	-\$5.615.760
60	\$4.500.000	\$6.489.760	\$1.878.000	\$8.367.760	-\$3.867.760
100	\$7.500.000	\$6.489.760	\$3.130.000	\$9.619.760	-\$2.119.760
149	\$11.138.032	\$6.489.760	\$4.648.272	\$11.138.032	\$0
150	\$11.250.000	\$6.489.760	\$4.695.000	\$11.184.760	\$65.240
200	\$15.000.000	\$6.489.760	\$6.260.000	\$12.749.760	\$2.250.240
250	\$18.750.000	\$6.489.760	\$7.825.000	\$14.314.760	\$4.435.240

Nota: El punto de equilibrio identificado es de 149 capacitaciones anuales de descargas documentos y transacciones .

Tabla 51. Tabla Punto de equilibrio para servicio de capacitación de descargas de documentos y transacciones.

Adicionalmente, se remite la figura del punto de equilibrio según especificaciones dadas anteriormente, tomando en cuenta variables como ventas, costo fijo, variable y total.

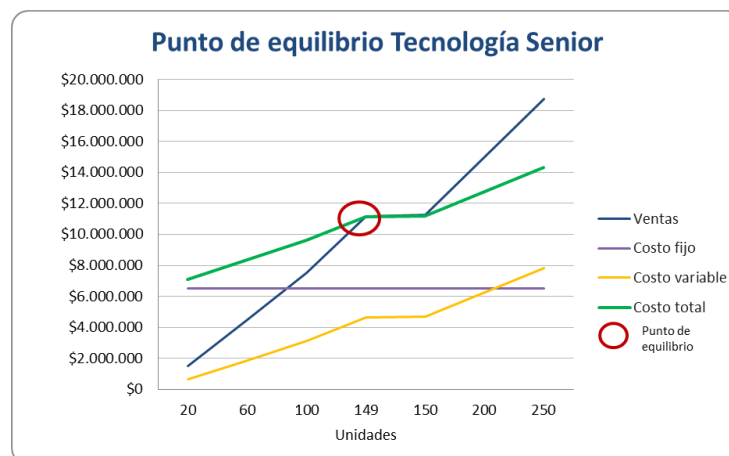


Figura 52. Grafica punto de equilibrio servicio de capacitación de descargas de documentos y transacciones Tecnología Senior S.A.S.



Para el servicio de capacitación de manejo de redes sociales el punto de equilibrio es de 149 capacitaciones, lo que nos lleva a pensar que se necesita una alta demanda para lograr costear tanto los costos fijos como los variables.

Análisis del Punto de Equilibrio Capacitación Manejo de redes sociales
Tecnología Senior

Criterio	Valor	Valor por Servicio
Costos fijos	\$32.448.800	\$6.489.760
Costos variable unitario	\$31.300	
Precio de venta unitario	\$75.000	

Punto de equilibrio en unidad =	\$6.489.760
	\$43.700
Punto de equilibrio en unidad =	149
Punto de equilibrio en pesos =	\$11.138.032

Tabla 52. Análisis Punto de equilibrio capacitación Manejo de redes sociales Tecnología Senior S.A.S.

En la tabla a continuación, encontramos el valor de utilidad que tiene Tecnología Senior S.A.S. con esta capacitación realizada a un mes.

Unidades	Ventas	Costo fijo	Costo variable	Costo total	Utilidad
20	\$1.500.000	\$6.489.760	\$626.000	\$7.115.760	- \$5.615.760
60	\$4.500.000	\$6.489.760	\$1.878.000	\$8.367.760	- \$3.867.760
100	\$7.500.000	\$6.489.760	\$3.130.000	\$9.619.760	- \$2.119.760
149	\$11.138.032	\$6.489.760	\$4.648.272	\$11.138.032	\$0
150	\$11.250.000	\$6.489.760	\$4.695.000	\$11.184.760	\$65.240
200	\$15.000.000	\$6.489.760	\$6.260.000	\$12.749.760	\$2.250.240
250	\$18.750.000	\$6.489.760	\$7.825.000	\$14.314.760	\$4.435.240

Nota: El punto de equilibrio identificado es de 149 capacitaciones anuales de manejo de redes sociales.

Tabla 53. Tabla punto de equilibrio para servicio de capacitación de manejo de redes sociales.



Adicionalmente, se remite la figura del punto de equilibrio según especificaciones dadas anteriormente, tomando en cuenta variables como ventas, costo fijo, variable y total.

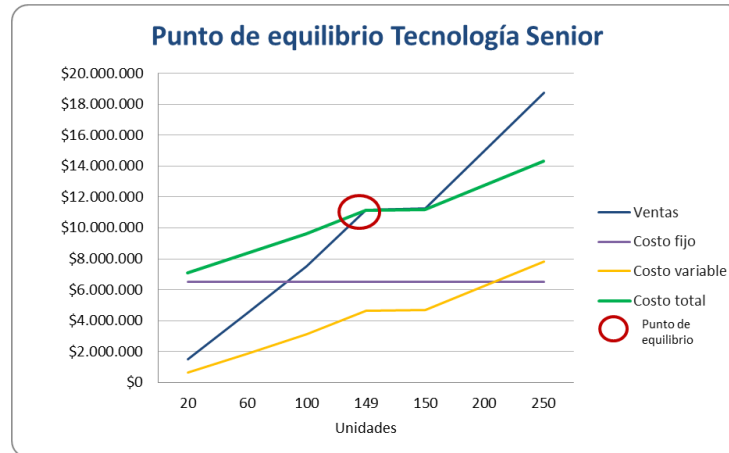


Figura 53. Grafica Punto de equilibrio servicio de capacitación de manejo de redes sociales Tecnología Senior S.A.S.

Para el servicio de capacitación de correo electrónico el punto de equilibrio es de 149 capacitaciones, lo que nos lleva a pensar que se necesita una alta demanda para lograr costear tanto los costos fijos como los variables.

Análisis del Punto de Equilibrio Capacitación Correo Electronico Tecnología Senior

Criterio	Valor	Valor por Servicio
Costos fijos	\$32.448.800	\$6.489.760
Costos variable unitario	\$31.300	
Precio de venta unitario	\$75.000	

Punto de equilibrio en unidad =	\$6.489.760
Punto de equilibrio en unidad =	\$43.700
Punto de equilibrio en unidad =	149
Punto de equilibrio en pesos =	\$11.138.032

Tabla 54. Análisis Punto de equilibrio capacitación Correo electronico Tecnología Senior S.A.S.



En la tabla a continuación, encontramos el valor de utilidad que tiene Tecnología Senior S.A.S. con esta capacitación realizada a un mes.

Unidades	Ventas	Costo fijo	Costo variable	Costo total	Utilidad
20	\$1.500.000	\$6.489.760	\$626.000	\$7.115.760	- \$5.615.760
60	\$4.500.000	\$6.489.760	\$1.878.000	\$8.367.760	- \$3.867.760
100	\$7.500.000	\$6.489.760	\$3.130.000	\$9.619.760	- \$2.119.760
149	\$11.138.032	\$6.489.760	\$4.648.272	\$11.138.032	\$0
150	\$11.250.000	\$6.489.760	\$4.695.000	\$11.184.760	\$65.240
200	\$15.000.000	\$6.489.760	\$6.260.000	\$12.749.760	\$2.250.240
250	\$18.750.000	\$6.489.760	\$7.825.000	\$14.314.760	\$4.435.240

Nota: El punto de equilibrio identificado es de 149 capacitaciones anuales de correo electrónico.

Tabla 55. Tabla punto de equilibrio para servicio de capacitación de correo electrónico. Adicionalmente, se remite la figura del punto de equilibrio según especificaciones dadas anteriormente, tomando en cuenta variables como ventas, costo fijo, variable y total.

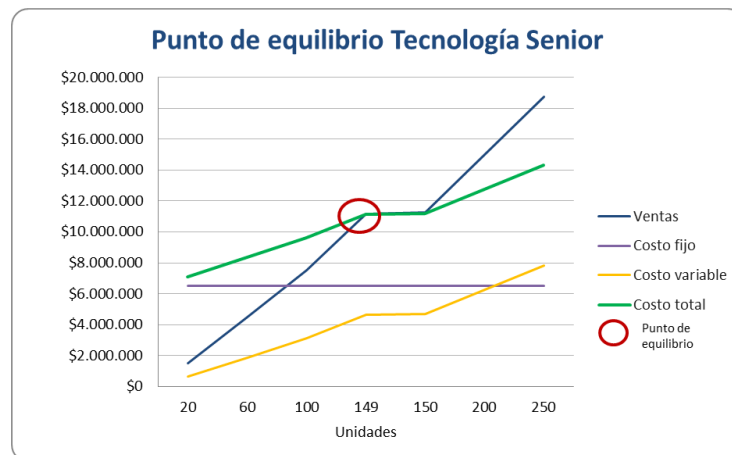


Figura 54. Grafica punto de equilibrio servicio de capacitación de manejo correo electrónico Tecnología Senior S.A.S.



Para el servicio de capacitación de entretenimiento el punto de equilibrio es de 149

capacitaciones, lo que nos lleva a pensar que se necesita una alta demanda para lograr costear tanto los costos fijos como los variables.

Análisis del Punto de Equilibrio Capacitación Entretenimiento Tecnología Senior

Critero	Valor	Valor por Servicio
Costos fijos	\$32.448.800	\$6.489.760
Costos variable unitario	\$31.300	
Precio de venta unitario	\$75.000	

Punto de equilibrio en unidad =	\$6.489.760
	\$43.700
Punto de equilibrio en unidad =	149
Punto de equilibrio en pesos =	\$11.138.032

Tabla 56. Análisis Punto de equilibrio capacitación Entretenimiento Senior S.A.S.

En la tabla a continuación, encontramos el valor de utilidad que tiene Tecnología Senior S.A.S. con esta capacitación realizada a un mes.

Unidades	Ventas	Costo fijo	Costo variable	Costo total	Utilidad
20	\$1.500.000	\$6.489.760	\$626.000	\$7.115.760	- \$5.615.760
60	\$4.500.000	\$6.489.760	\$1.878.000	\$8.367.760	- \$3.867.760
100	\$7.500.000	\$6.489.760	\$3.130.000	\$9.619.760	- \$2.119.760
149	\$11.138.032	\$6.489.760	\$4.648.272	\$11.138.032	\$0
150	\$11.250.000	\$6.489.760	\$4.695.000	\$11.184.760	\$65.240
200	\$15.000.000	\$6.489.760	\$6.260.000	\$12.749.760	\$2.250.240
250	\$18.750.000	\$6.489.760	\$7.825.000	\$14.314.760	\$4.435.240

Nota: El punto de equilibrio identificado es de 149 capacitaciones anuales de entretenimiento.

Tabla 57. Tabla Punto de equilibrio para servicio de capacitación de entretenimiento.



Adicionalmente, se remite la figura del punto de equilibrio según especificaciones dadas anteriormente, tomando en cuenta variables como ventas, costo fijo, variable y total.

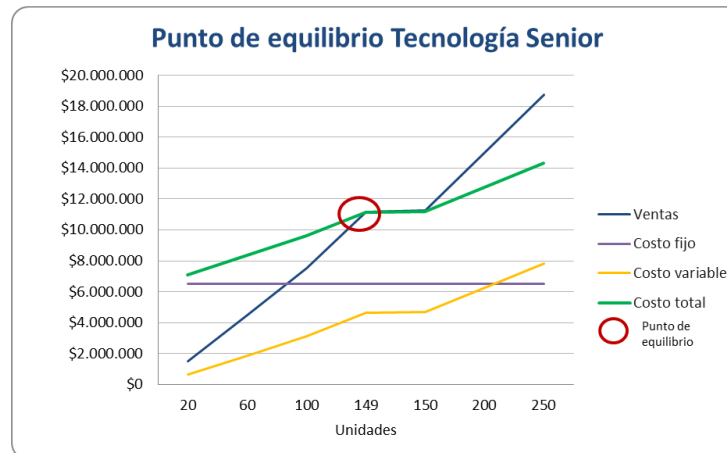


Figura 55. Grafica punto de equilibrio servicio de capacitación de entretenimiento Tecnología Senior S.A.S.

12.4. Presupuestos

Gastos de Administración y Ventas			
Empleados	Sueldos	Valor a 12 meses	Carga prestacional
Gerente General	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000	\$ 16.560.000
Auxiliar RH	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 13.800.000
Contador	\$ 100.000	\$ 1.200.000	
Dotación Auxiliar RH	\$ 27.500	\$ 330.000	
Total	\$ 2.300.000	\$ 27.600.000	\$ 30.360.000

Costos Fijos	Valor	Valor a 12 meses
Internet	\$ 59.900	\$ 718.800

Publicidad	Valor	Valor a 12 meses
Volantes	\$ 83.333	\$ 1.000.000
Página Web	\$ 3.333	\$ 40.000
Total	\$ 86.667	\$ 1.040.000

Total mensual	\$ 2.446.567
Total anual	\$ 32.448.800

Tabla 58. Gastos administrativos y ventas Tecnología Senior S.A.S.

Items	2023	2024	2025	2026	2027
Total Sueldos	\$ 30.690.000	\$ 31.917.600	\$ 33.353.892	\$ 34.938.202	\$ 36.964.618
Costos Fijos	\$ 718.800	\$ 747.552	\$ 781.192	\$ 818.298	\$ 865.760
Publicidad	\$ 1.040.000	\$ 1.081.600	\$ 1.130.272	\$ 1.183.960	\$ 1.252.630
Total	\$ 32.448.800	\$ 33.746.752	\$ 35.265.356	\$ 36.940.460	\$ 39.083.007

Tabla 59. Gastos proyectados a cinco (5) años administrativos y ventas Tecnología Senior S.A.S.



12.5. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA Tecnología Senior S.A.S						
Periodos del 2022 al 2027						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
ENTRADAS						
Aporte social	\$ 55.000.000					
Prestamo bancario						
Ingresos (ventas)		\$ 55.200.000	\$ 59.532.096	\$ 64.326.216	\$ 69.537.926	\$ 75.778.259
TOTAL ENTRADAS	\$ 55.000.000	\$ 55.200.000	\$ 59.532.096	\$ 64.326.216	\$ 69.537.926	\$ 75.778.259
SALIDAS						
Gastos de constitucion	\$ 161.250					
Gastos de adecuacion	\$ -					
Gastos de apertura	\$ 42.320.000					
Costos		\$ 23.036.800	\$ 24.844.728	\$ 26.845.474	\$ 29.020.494	\$ 31.624.793
Gastos administrativos y de ventas		\$ 32.448.800	\$ 33.746.752	\$ 35.265.356	\$ 36.940.460	\$ 39.083.007
Intereses						
Depreciacion		\$ 1.568.175	\$ 1.568.175	\$ 1.568.175	\$ 1.568.175	\$ 1.568.175
Abono a capital						
Inventario	\$ 396.400					
Maquinaria y equipo	\$ 8.462.600					
Tasa Impositiva		-\$ 648.821	-\$ 219.646	\$ 226.524	\$ 703.079	\$ 1.225.799
TOTAL SALIDAS	\$ 51.340.250	\$ 56.404.954	\$ 59.940.009	\$ 63.905.529	\$ 68.232.208	\$ 73.501.775
SALDO	\$ 3.659.750	-\$ 1.204.954	-\$ 407.913	\$ 420.687	\$ 1.305.717	\$ 2.276.484
Depreciacion		\$ 1.568.175	\$ 1.568.175	\$ 1.568.175	\$ 1.568.175	\$ 1.568.175
Flujo de Fondo Neto	\$ 3.659.750	\$ 363.221	\$ 1.160.262	\$ 1.988.862	\$ 2.873.892	\$ 3.844.659

Tabla 60. Flujo de caja proyectado a cinco (5) años Tecnología Senior S.A.S

12.6. Estados Financieros

ESTADO DE RESULTADOS						
Tecnología Senior S.A.S.						
Periodos del 2023 al 2027						
		2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS		\$ 55.200.000	\$ 59.532.096	\$ 64.326.216	\$ 69.537.926	\$ 75.778.259
(-) COSTOS		\$ 23.036.800	\$ 24.844.728	\$ 26.845.474	\$ 29.020.494	\$ 31.624.793
UTILIDAD BRUTA		\$ 32.163.200	\$ 34.687.368	\$ 37.480.742	\$ 40.517.431	\$ 44.153.466
(-) GASTOS ADMIN Y VENTAS		\$ 32.448.800	\$ 33.746.752	\$ 35.265.356	\$ 36.940.460	\$ 39.083.007
UTILIDAD OPERACIONAL		-\$ 285.600	\$ 940.616	\$ 2.215.386	\$ 3.576.971	\$ 5.070.459
(-) INTERESES						
(-) DEPRECIACION		\$ 1.568.175	\$ 1.568.175	\$ 1.568.175	\$ 1.568.175	\$ 1.568.175
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-\$ 1.853.775	-\$ 627.559	\$ 647.211	\$ 2.008.796	\$ 3.502.284
(-) TASA IMPOSITIVA		-\$ 648.821	-\$ 219.646	\$ 226.524	\$ 703.079	\$ 1.225.799
UTILIDAD NETA		-\$ 1.204.954	-\$ 407.913	\$ 420.687	\$ 1.305.717	\$ 2.276.484

Tabla 61. Estados financieros a cinco (5) años Tecnología Senior S.A.S



BALANCE GENERAL						
Tecnología Senior S.A.S.						
Períodos del 2022 al 2027						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja	\$ 3.659.750	\$ 4.022.971	\$ 5.183.233	\$ 7.172.095	\$ 10.045.987	\$ 13.890.647
Inventarios	\$ 396.400					
Gastos preoperativos (Diferidos)	\$ 42.481.250	\$ 35.401.042	\$ 28.320.833	\$ 21.240.625	\$ 14.160.417	\$ 7.080.208
Gastos pagados por anticipado		\$ 6.827.787	\$ 15.542.125	\$ 23.476.416	\$ 30.612.492	\$ 36.909.704
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 46.537.400	\$ 46.251.800	\$ 49.046.191	\$ 51.889.136	\$ 54.818.896	\$ 57.880.559
ACTIVO NO CORRIENTE						
Maquinaria y equipo	\$ 8.462.600	\$ 8.462.600	\$ 8.462.600	\$ 8.462.600	\$ 8.462.600	\$ 8.462.600
(-) Depreciación acumulada		\$ 1.568.175	\$ 3.136.350	\$ 4.704.525	\$ 6.272.700	\$ 7.840.875
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 8.462.600	\$ 6.894.425	\$ 5.326.250	\$ 3.758.075	\$ 2.189.900	\$ 621.725
TOTAL ACTIVOS	\$ 55.000.000	\$ 53.146.225	\$ 54.372.441	\$ 55.647.211	\$ 57.008.796	\$ 58.502.284
PASIVOS						
Obligacion financiera						
Impuestos por pagar(tasa impositiva)		-\$ 648.821	-\$ 219.646	\$ 226.524	\$ 703.079	\$ 1.225.799
TOTAL PASIVOS	\$ -	-\$ 648.821	-\$ 219.646	\$ 226.524	\$ 703.079	\$ 1.225.799
PATRIMONIO						
Capital	\$ 55.000.000	\$ 55.000.000	\$ 55.000.000	\$ 55.000.000	\$ 55.000.000	\$ 55.000.000
Resultados del ejercicio		-\$ 1.204.954	-\$ 407.913	\$ 420.687	\$ 1.305.717	\$ 2.276.484
TOTAL PATRIMONIO	\$ 55.000.000	\$ 53.795.046	\$ 54.592.087	\$ 55.420.687	\$ 56.305.717	\$ 57.276.484
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 55.000.000	\$ 53.146.225	\$ 54.372.441	\$ 55.647.211	\$ 57.008.796	\$ 58.502.284

Tabla 62. Balance General proyectado a cinco (5) años Tecnología Senior S.A.S

12.7. TIR- VPN - TIO

TIR	33%
TIO(ROE)	6,9%
VPN	\$ 4.278.134

VPN>0	Viable
TIR>TIO	Viable
VPN con TIR=0	Viable

Tabla 63. TIR-VPN-TIO Tecnología Senior S.A.S



Conclusiones

Para el emprendimiento de alto impacto sobre la empresa Tecnología Senior S.A.S. se realizó estudio de mercado, manejando herramientas como encuesta a la población nicho, teniendo en cuenta la información y análisis del sector económico y de mercado con instrumentos como pestle, precio de venta, análisis de competidores, el análisis de la demanda, la segmentación objetivo, el análisis de la oferta, análisis de los precios, costos, la proyección de venta.

Otros análisis realizados para la viabilidad de la empresa Tecnología Senior S.A.S. es el estudio técnico, por medio de la ficha técnica, el análisis de producción, el plan de compras, el análisis de costos y el análisis de la infraestructura, y con anteriormente descrito se determina que la empresa Tecnología Senior S.A.S. ubicada en la ciudad de Bogotá es viable y sostenible en el tiempo.

Finalmente, se presentaron las estrategias de marketing por medio de las 4P's (Producto, Precio, Plaza y promoción), adicional a la plataforma estratégica, donde se encontró la misión, visión, objetivos y demás información relevante para Tecnología Senior S.A.S., teniendo claro que esta es una empresa autorizada legalmente, llamada sociedad anónima simplificada.



Lista de Anexos

Anexo 1. Acto Unilateral autenticado Tecnología Senior S.A.S.....	132
Anexo 2. Registro Mercantil Tecnología Senior S.A.S.....	134
Anexo 3. RUT (Registro Unico Tributario) Tecnología Senior S.A.S.....	135
Anexo 4. RIT (Registro de Información Tributaria) Tecnología Senior S.A.S.....	136
Anexo 5. Cámara de comercio Tecnología Senior S.A.S.	140



Bibliografía

Mis abogados.com. (23 de May de 2016). Obtenido de

<https://www.misabogados.com.co/blog/que-es-el-impuesto-sobre-la-renta>

Secretaría Distrital de Hacienda. (29 de Jun de 2022). Obtenido de

<https://www.shd.gov.co/shd/industria-y-comercio>

Secretaría Distrital de Hacienda. (20 de May de 2022). Obtenido de

https://www.shd.gov.co/shd/registro_informacion_tributaria_rit

Alcaldía Mayor de Bogotá. (2020). *Caracterización del sector educativo*. Obtenido de

https://www.educacionbogota.edu.co/portal_institucional/sites/default/files/2021-03/Informe_04_San%20Cristo%CC%81bal.pdf

Arrieta, E. (2018). *Método inductivo y deductivo*. Obtenido de

<https://www.diferenciador.com/diferencia-entre-metodo-inductivo-y-deductivo/>

Biblioteca Nacional de Medicina. (2022). *MedlinePlus*. Obtenido de

<https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/001958.htm>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2021). *Crecimiento económico*. Obtenido de

<https://www.ccb.org.co/observatorio/Análisis-Economico/Análisis-Economico/Crecimiento-economico>



Canal Institucional TV. (20 de 02 de 2022). *¿Cómo la tensión entre Rusia y Ucrania*

afectaría al bolsillo colombiano? Obtenido de

<https://www.canalinstitucional.tv/conflicto-rusia-ucrania-como-afecta-colombia>

Cerem Comunicación. (31 de 05 de 2018). *¿QUÉ ES EL CICLO DE VIDA DE UN*

PRODUCTO? <https://www.cerembs.co/blog/que-es-el-ciclo-de-vida-de-un-producto#:~:text=Introducci%C3%B3n.,demanda%20que%20justifique%20su%20aparici%C3%B3n.>

COPEME. (03 de 2009). *Ciclo de Servicio*. https://sptf.info/images/ciclo_de_servicio.pdf.

Correa Páez, J. P. (21 de 07 de 2021). *Otra pandemia moderna: la basura eléctrica y*

electrónica. <https://www.javeriana.edu.co/pesquisa/desechos-electronicos-electricos-aparatos/>.

CRHoy.com. (31 de 07 de 2021). *Destacan avances tecnológicos como respuesta ante*

pandemia . Obtenido de <https://www.crhoy.com/tecnologia/destacan-avances-tecnologicos-como-respuesta-ante-pandemia/>

Custódio, M. (22 de 02 de 2021). *Mapa de Empatía: qué es y cómo hacerlo en 6 pasos*.

Obtenido de <https://www.rdstation.com/es/blog/mapa-de-empatia/>

Douglas da Silva, Web Content & SEO Associate, LATAM. (18 de 06 de 2021).

Arquetipo de cliente: 12 tipos de personalidad. Obtenido de

<https://www.zendesk.com.mx/blog/arquetipo-de-cliente/>

Economipedia. (2022). *Investigación aplicada*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-aplicada.html>



Editorial Ecoprensa, S.A. (24 de 01 de 2021). *La industria de la educación crece un*

30%. Obtenido de <https://www.eleconomista.es/retail->

[consumo/noticias/11778024/05/22/La-hosteleria-salva-las-ventas-del-sector-](https://www.eleconomista.es/retail-consumo/noticias/11778024/05/22/La-hosteleria-salva-las-ventas-del-sector-servicios-con-un-alza-del-84-.html)

[servicios-con-un-alza-del-84-.html](https://www.eleconomista.es/retail-consumo/noticias/11778024/05/22/La-hosteleria-salva-las-ventas-del-sector-servicios-con-un-alza-del-84-.html)

Educaedu. (2022). Educaedu. <https://formacionmania.com/educaedu-colombia-cursos/>.

El Espectador. (02 de 05 de 2022). *Expiden la nueva Política de Envejecimiento y*

Vejez de Colombia. Obtenido de [https://www.elespectador.com/salud/expiden-la-](https://www.elespectador.com/salud/expiden-la-nueva-politica-de-envejecimiento-y-vejez-de-colombia/)

[nueva-politica-de-envejecimiento-y-vejez-de-colombia/](https://www.elespectador.com/salud/expiden-la-nueva-politica-de-envejecimiento-y-vejez-de-colombia/)

El Tiempo. (20 de 10 de 2021). *Presupuesto del sector Educación vuelve a incrementar*

en 2022. Obtenido de [https://www.eltiempo.com/vida/educacion/asi-sera-el-](https://www.eltiempo.com/vida/educacion/asi-sera-el-presupuesto-de-educacion-para-2022-626556)

[presupuesto-de-educacion-para-2022-626556](https://www.eltiempo.com/vida/educacion/asi-sera-el-presupuesto-de-educacion-para-2022-626556)

EMayores. (2022). EMayores. <https://emayores.com/>.

encolombia.com. (2022). *Educación en Colombia*. Obtenido de

<https://encolombia.com/economia/economicolombiana/estructuradelaeconomia>

[colombiana4/](https://encolombia.com/economia/economicolombiana/estructuradelaeconomia)

Euromonitor International. (17 de 1 de 2022). *Euromonitor revela las 10 principales*

tendencias globales de consumo para 2022. Obtenido de

[https://www.euromonitor.com/press/press-releases/euromonitor-revela-las-10-](https://www.euromonitor.com/press/press-releases/euromonitor-revela-las-10-principales-tendencias-globales-de-consumo-para-2022)

[principales-tendencias-globales-de-consumo-para-2022](https://www.euromonitor.com/press/press-releases/euromonitor-revela-las-10-principales-tendencias-globales-de-consumo-para-2022)

Falabella. (2022). *Falabella*. Obtenido de <https://www.falabella.com.co/falabella->

[co/category/cat8650979/Celulares-](https://www.falabella.com.co/falabella-co/category/cat8650979/Celulares-)



Motorola?sred=motorola&kid=se579fa&gclid=Cj0KCQjwz96WBhC8ARIsAATR25

244RjYqwpmmLsVju5yhovxPoXXJ0RHIWxl2sopR_hTGXvTe7-

2w8aAjlzEALw_wcB&gclsrc=aw.ds

Findeter. (09 de 2021). ESTUDIO DEL SECTOR TICS COLOMBIANO.

[https://repositorio.findeter.gov.co/bitstream/handle/123456789/9701/%282%29%](https://repositorio.findeter.gov.co/bitstream/handle/123456789/9701/%282%29%20ESTUDIO%20SECTORIAL%20TICS%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[20ESTUDIO%20SECTORIAL%20TICS%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y.](https://repositorio.findeter.gov.co/bitstream/handle/123456789/9701/%282%29%20ESTUDIO%20SECTORIAL%20TICS%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Fundación telefónica Movistar. (08 de 03 de 2022). *Tendencias tecnológicas en*

Colombia, para este 2022. Obtenido de

[https://www.fundaciontelefonica.co/noticias/tendencias-tecnologicas-en-](https://www.fundaciontelefonica.co/noticias/tendencias-tecnologicas-en-colombia-para-este-2022/)

[colombia-para-este-2022/](https://www.fundaciontelefonica.co/noticias/tendencias-tecnologicas-en-colombia-para-este-2022/)

fundacompucesco. (2022). Fundacompucesco. <https://fundacompucesco.org.co/>.

Gerencie.com. (07 de Abr de 2022). *Gerencie.com.* Obtenido de

[https://www.gerencie.com/principales-caracteristicas-de-una-sociedad-por-](https://www.gerencie.com/principales-caracteristicas-de-una-sociedad-por-acciones-simplificada-sas.html)

[acciones-simplificada-sas.html](https://www.gerencie.com/principales-caracteristicas-de-una-sociedad-por-acciones-simplificada-sas.html)

Gerencie.com. (28 de Mar de 2022). *Gerencie.com.* Obtenido de

<https://www.gerencie.com/servicios-de-educacion-excluidos-del-iva.html>

Grupo Bancolombia. (04 de 03 de 2022). *Conflicto entre Rusia y Ucrania: efectos para*

la economía colombiana. Obtenido de

[https://www.bancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-](https://www.bancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/guerra-rusia-ucrania-efectos-economia-colombia)

[inteligente/actualidad-economica-sectorial/guerra-rusia-ucrania-efectos-](https://www.bancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/guerra-rusia-ucrania-efectos-economia-colombia)

[economia-colombia](https://www.bancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/guerra-rusia-ucrania-efectos-economia-colombia)



Hammond, A. (13 de 01 de 2020). *Las 20 mejores innovaciones tecnológicas de los últimos 20 años*. Obtenido de [https://fee.org.es/articulos/las-20-mejores-](https://fee.org.es/articulos/las-20-mejores-innovaciones-tecnol%C3%B3gicas-de-los-%C3%BAltimos-20-a%C3%B1os/)

[innovaciones-tecnol%C3%B3gicas-de-los-%C3%BAltimos-20-a%C3%B1os/](https://fee.org.es/articulos/las-20-mejores-innovaciones-tecnol%C3%B3gicas-de-los-%C3%BAltimos-20-a%C3%B1os/)

HP Development Company. (2022). *HP Development Company*. Obtenido de

<https://www.hp.com/co->

[es/pavilion.html?jumpid=va_de2f05da53&utm_source=google&utm_medium=cpc](https://www.hp.com/co-es/pavilion.html?jumpid=va_de2f05da53&utm_source=google&utm_medium=cpc)

[&utm_campaign=HP-](https://www.hp.com/co-es/pavilion.html?jumpid=va_de2f05da53&utm_source=google&utm_medium=cpc)

[Mktg_CO_UNBR_PS_CPS_Consideration_Premium_Local_Intel_MDF_Google_](https://www.hp.com/co-es/pavilion.html?jumpid=va_de2f05da53&utm_source=google&utm_medium=cpc)

[All_SEM_AWR_HP&gclid=Cj0KCQjwz96WBhC8ARIsAATR250SMw8E-Pd-](https://www.hp.com/co-es/pavilion.html?jumpid=va_de2f05da53&utm_source=google&utm_medium=cpc)

[mhZQti6cLAAF58hIhAeT1MWc](https://www.hp.com/co-es/pavilion.html?jumpid=va_de2f05da53&utm_source=google&utm_medium=cpc)

IBERO Tijuana. (24 de 09 de 2020). *¿Qué es la investigación aplicada y cuáles son sus principales características?* Obtenido de

<https://blogposgrados.tijuana.iberomx.com/investigacion-aplicada/>

IDEPA. (2019). El sector tecnologías de la información y la comunicación.

[https://www.idepa.es/conocimiento/flash-sectorial/sector-](https://www.idepa.es/conocimiento/flash-sectorial/sector-tic#:~:text=El%20Sector%20TIC%20est%C3%A1%20formado,la%20informaci%C3%B3n%20y%20las%20comunicaciones.)

[tic#:~:text=El%20Sector%20TIC%20est%C3%A1%20formado,la%20informaci%](https://www.idepa.es/conocimiento/flash-sectorial/sector-tic#:~:text=El%20Sector%20TIC%20est%C3%A1%20formado,la%20informaci%C3%B3n%20y%20las%20comunicaciones.)

[C3%B3n%20y%20las%20comunicaciones.](https://www.idepa.es/conocimiento/flash-sectorial/sector-tic#:~:text=El%20Sector%20TIC%20est%C3%A1%20formado,la%20informaci%C3%B3n%20y%20las%20comunicaciones.)

Industria y Comercio, Superintendencia. (s.f de 2021). *ANÁLISIS DEL SECTOR 2021*.

Obtenido de

[https://community.secop.gov.co/Public/Archive/RetrieveFile/Index?DocumentId=](https://community.secop.gov.co/Public/Archive/RetrieveFile/Index?DocumentId=92727705)

[92727705](https://community.secop.gov.co/Public/Archive/RetrieveFile/Index?DocumentId=92727705)



Internauta sin pausa. (27 de Oct de 2011). *POSTS ETIQUETADOS 'MÉTODO*

INDUCTIVO DEDUCTIVO'. Obtenido de

<https://filotecnologa.wordpress.com/tag/metodo-inductivo-deductivo/>

La Republica. (21 de 07 de 2021). *La economía colombiana se contrajo 5,8% en mayo, luego de nueve meses de estar al alza*. Obtenido de

<https://www.larepublica.co/economia/la-economia-colombiana-se-contrajo-58-en-mayo-luego-de-nueve-meses-al-alza-3204004>

La Universidad Cuauhtémoc. (19 de 05 de 2021). *Importancia de la Tecnología en el desarrollo de la pandemia* . Obtenido de <https://blog.ucq.edu.mx/importancia-de-la-tecnologia-en-el-desarrollo-de-la-pandemia>

LR la Republica . (12 de 11 de 2021). *Iván Duque sancionó la Ley del Presupuesto General de la Nación para 2022*. Obtenido de

[https://www.larepublica.co/economia/presidente-ivan-duque-sanciono-ley-del-presupuesto-general-de-la-nacion-de-2022-](https://www.larepublica.co/economia/presidente-ivan-duque-sanciono-ley-del-presupuesto-general-de-la-nacion-de-2022-3261551#:~:text=El%20presidente%20de%20la%20Rep%C3%ABlica,6%20billones%20son%20para%20inversi%C3%B3n.)

[3261551#:~:text=El%20presidente%20de%20la%20Rep%C3%ABlica,6%20billones%20son%20para%20inversi%C3%B3n.](https://www.larepublica.co/economia/presidente-ivan-duque-sanciono-ley-del-presupuesto-general-de-la-nacion-de-2022-3261551#:~:text=El%20presidente%20de%20la%20Rep%C3%ABlica,6%20billones%20son%20para%20inversi%C3%B3n.)

marcosff. (24 de Mar de 2020). *Rd Station*. Obtenido de

<https://www.rdstation.com/es/blog/home-office/>

Mercado Libre. (2022). *Botiquín Morral*. Obtenido de

<https://listado.mercadolibre.com.co/seguridad-industrias-botiquines/>



Mercado Libre. (2022). *Mercado Libre*. Obtenido de

[https://listado.mercadolibre.com.co/memoria-usb-8-gigas-kiston#D\[A:memoria%20usb%208%20gigas%20kiston%20](https://listado.mercadolibre.com.co/memoria-usb-8-gigas-kiston#D[A:memoria%20usb%208%20gigas%20kiston%20)

MicTic. (27 de 11 de 2020). Colombia se destaca con crecimiento de las TIC.

<https://mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-prensa/MinTIC-en-los-medios/160575:Colombia-se-destaca-con-crecimiento-de-las-TIC>.

MicTIC. (27 de 12 de 2021). *Así avanzó Colombia en conectividad durante 2021*.

Obtenido de <https://mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-prensa/Noticias/197438:Asi-avanzo-Colombia-en-conectividad-durante-2021>

Mincomercio. (04 de 2022). *El progreso es de todos* . Obtenido de

<https://www.mipymes.gov.co/>

Montagud Rubio, N., & Psicología y Mente. (2021). *Investigación documental: tipos y características*. Obtenido de

<https://psicologiymente.com/miscelanea/investigacion-documental>

Negocios y Empresa. (s.f.). *10 métodos de fijación de precios | Asignación de precios estratégica*. Obtenido de <https://negociosyempresa.com/metodos-fijacion-de-precios/>

Observatorio de la Democracia. (27 de 06 de 2017). *La situación de los adultos mayores en Colombia*. Obtenido de

<https://www.vanderbilt.edu/lapop/news/063017-observatoriodelademocracia.pdf>



Peiró, R. (19 de Feb de 2020). *Economipedia*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/trabajo-a-domicilio.html>

Perfil.com - Editorial Perfil S.A. (14 de 07 de 2020). *Las 10 tecnologías que se*

acelerarán luego de la pandemia. Obtenido de

<https://www.perfil.com/noticias/economia/las-10-tecnologias-que-se-aceleraran-luego-de-la-pandemia.phtml>

Publicaciones Semana S.A. (2 de 10 de 2017). *Las tecnologías que están*

transformando a Colombia. Obtenido de <https://www.semana.com/hablan-las-marcas/articulo/las-tecnologias-que-estan-transformando-a-colombia/542444/>

QuestionPro. (2021). *¿Qué es la investigación documental?* Obtenido de

<https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-documental/>

RCN Radio. (19 de 11 de 2021). *Población de Colombia se está envejeciendo*

rápidamente: Dane. Obtenido de <https://www.rcnradio.com/colombia/poblacion-de-colombia-se-esta-envejeciendo-rapidamente-dane>

Revista Portafolio . (30 de 01 de 2022). *La incertidumbre económica que traen las*

elecciones en el país. Obtenido de <https://www.portafolio.co/revista-portafolio/la-incertidumbre-economica-que-traen-las-elecciones-en-el-pais-561119>

Revista Portafolio. (11 de 01 de 2022). *Desafíos y oportunidades para emprendedores colombianos en 2022*. Obtenido de

<https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/desafios-y-oportunidades-para-emprendedores-colombianos-en-2022-560399>



Rodas, R. (2013). *Revista de Investigación sobre comportamiento humano aplicado*.

Obtenido de <https://mktadstrategies.wordpress.com/2016/01/27/estructura-centralizada-vs-descentralizada/>

RUES. (2015). *RUES*. Obtenido de <https://www.rues.org.co/RM>

Secretaria de integración social de Bogotá. (12 de 06 de 2021). *¿Cómo usan la tecnología las personas mayores?* Obtenido de <https://www.integracionsocial.gov.co/index.php/noticias/116-otras-noticias/4517-como-usan-la-tecnologia-las-personas-mayores>

Secretaria de Salud. (2022). *Datos de Salud Demografía y Salud*. Obtenido de <https://saludata.saludcapital.gov.co/osb/index.php/datos-de-salud/demografia/piramidepoblacional/>

Sena. (2022). Sena. <https://www.sena.edu.co/es-co/Paginas/default.aspx>.

Valora Inversiones S.A.S. (04 de 09 de 2021). Colombia es el cuarto mercado TIC más importante de América Latina. <https://www.valoraanalitik.com/2021/09/04/colombia-es-el-cuarto-mercado-tic-mas-importante-de-america-latina/>.