

SALAS DE LACTANCIA PARA EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS DENTRO DEL MARCO DE LEY 1823 de 2017

Samuel Alejandro Muñoz Fuentes ID 775279

Sandra Marcela Perea Caro ID 150584

Alejandro Rey Triana ID 775883

Yessica Villamil Polanco ID 410150

Corporación Universitaria Minuto de Dios Rectoría Virtual y a Distancia Programa Especialización en Gerencia de Proyectos Abril de 2021

SALAS DE LACTANCIA PARA EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS DENTRO DEL MARCO DE LEY 1823 de 2017

Samuel Alejandro Muñoz Fuentes ID 775279

Sandra Marcela Perea Caro ID 150584

Alejandro Rey Triana ID 775883

Yessica Villamil Polanco ID 410150

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Especialista en Gerencia de Proyectos

Asesor(a) Jhony Alexander Barrera Liévano

Magister en Administración y Dirección de Empresas

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Virtual y a Distancia

Programa Especialización en Gerencia de Proyectos

Abril de 2021

Contenido

Lis	ta de tablas	5	7
List	ta de figura	ıs	9
Lis	ta de anexo	os	10
Res	sumen		11
Ab	stract		12
Int	roducción.		13
1.	Plantean	niento del problema	14
:	1.1 Des	cripción del problema	14
	1.1.1	Árbol del problema	16
	1.1.2	Análisis del Árbol del problema	17
2.	Objetivo	S	19
2	2.1. Obj	etivo general	19
:	2.2. Obj	etivos específicos	19
3.	Justificac	ión	20
4.	Estudio d	de mercado	22
4	4.1. Des	cripción del servicio	22
	4.1.1.	Atributos	22
	4.1.2.	Beneficios	22
	4.1.3.	Clasificación	23
	4.1.4.	Asignación de la marca	23
	4.1.5.	Presentación	23
4.1	.6. Serv	vicio de apoyo	28
	4.1.7.	Ficha técnica del servicio	28
4	4.2. Des	cripción del sector económico donde se enmarca el proyecto	30
	4.2.1.	Sector y generalidades del sector	30
	4.2.2.	Estadísticas del sector	31
	4.2.3.	Estructura del mercado	34

4.3. Es	tructura del mercado local donde se ubica el proyecto	34
4.3.1.	Ubicación y zona de influencia	34
4.3.2.	Mercado proveedor	35
4.3.3.	Mercado distribuidor	37
4.4. An	álisis de la oferta	38
4.4.1.	Factores determinantes de la oferta	38
4.4.2.	Matriz de competidores	38
4.4.3.	Identificación de servicios sustitutos y servicios complementarios	39
4.5. An	álisis de la demanda	40
4.5.1.	Mercado objetivo	40
4.5.2.	Perfil del consumidor	40
4.5.3.	Proyección de demanda potencial a 10 años	40
4.5.4.	Proyección de ventas a 10 años	41
4.6. Pr	ecio	42
4.6.1.	Precio de venta de la competencia	42
4.6.2.	Estimación de gastos asociados a la prestación del servicio (un solo servicio)	43
4.6.3.	Gastos de producción total	47
4.6.4.	Asignación de precio	47
4.6.5.	Punto de equilibrio	47
4.7. Pro	omoción y distribución	48
4.7.1.	Canales de comunicación	48
4.7.2.	Fuerza de ventas	48
4.7.3.	Estrategia publicitaria	49
4.8. De	la encuesta	49
4.8.1.	De la construcción del instrumento	49
4.8.2.	De la validación del instrumento	51
4.8.3.	De la población total y la muestra	52
4.8.4.	Resultados	52
4.8.5.	Análisis de la información y conclusiones	65
5. Estudio	técnico	66
E 1 10	calización del provecto	66

SALAS DE LACTANCIA EN EL ENTORNO LABORAL

5.1.1	l. Macro localización	66
5.1.2	2. Micro localización	67
5.2.	Proceso de producción	70
5.2.1	l. Descripción del proceso de producción	70
5.2.2	2. Diagrama de flujo proceso de producción	71
5.2.3	3. Tecnología para el desarrollo del proyecto	72
5.2.4	1. Descripción de personal para el proceso de producción	72
5.2.5	5. De la planta	72
5.2.6	5. Control de calidad y seguridad industrial	75
5.2.7	7. Resumen de la inversión necesaria para la puesta en marcha	75
6. Estu	dio administrativo – organizacional	78
6.1.	Identificación de la organización	78
6.1.1	l. Nombre	78
6.1.2	2. Slogan	78
6.1.3	3. Logotipo	78
6.2.	Planeación estratégica	78
6.2.1	l. Misión	78
6.2.2	2. Visión	79
6.2.3	3. Valores organizacionales	79
6.2.4	1. Objetivos organizacionales	79
6.2.5	5. Políticas organizacionales	79
6.3.	Estructura organizacional	81
6.3.1	l. Organigrama	81
6.3.2	2. Marco legal de vinculación	81
6.4.	Inversión en adecuación administrativa	82
6.5.	De la constitución de la sociedad	83
6.5.1	Acta de constitución y estatutos de la sociedad	84
6.5.2	2. Costos de constitución	84
6.5.3	B. Estructura patrimonial	84
7. Estu	dio legal	85
7.1.	Legislación que afecta al provecto por su ubicación	85

SALAS DE LACTANCIA EN EL ENTORNO LABORAL

	7.2.	Legi	slación que afecta el desarrollo y/o venta del servicio	87
	7.3.	Legi	slación que afecta los procesos de contratación y vinculación laboral según el proyecto	87
	7.4.	Legi	slación tributaria que afecta el proyecto.	89
8.	Estu	ıdio a	ımbiental	90
9.	Estu	ıdio e	económico – financiero	93
	9.1.	Defi	nición de inversiones diferidas	93
	9.2.	Defi	nición de inversiones fijas	94
	9.3.	Estr	uctura de capital	94
	9.3.	1.	Recursos propios	94
	9.3.	2.	Recursos con terceros	95
	9.4.	Proy	yección de presupuestos a 10 años	95
	9.4.	1.	Presupuesto de ventas	96
	9.4.	2.	Presupuesto de gastos operacionales, no operacionales e ingresos no operacionales	96
	9.5.	Proy	yección de estados financieros a 10 años	99
	9.5.	1.	Estado de situación financiera	99
	9.5.	2.	Estado de resultados	103
	9.6.	Proy	yección de flujo de caja a 10 años	105
10). Eval	uació	ón financiera del proyecto	108
	10.1.	E	valuación financiera - Valor Presente Neto y TIR	108
	10.1	L. 1 .	Determinación de la tasa de descuento	108
	10.1	.2.	Cálculo del Valor Presente Neto	108
	10.1	L.3.	Cálculo de la Tasa Interna de Retorno	109
11	L. Con	clusio	ones	110
Re	eferenc	ias		112
Δr	nexos			115

Lista de tablas

Tabla 1. Materiales sala lactante. Elaboración propia	26
Tabla 2. Ficha técnica. Elaboración propia	29
Tabla 3. Matriz de precios de materias primas	35
Tabla 4. Factores determinantes de oferta	38
Tabla 5. Matriz de competidores	
Tabla 6. Proyección de demanda potencial a 10 años	41
Tabla 7. Proyección de venta a 10 años.	42
Tabla 8. Precio de venta de la competencia.	42
Tabla 9. Estimación de gastos asociados a la prestación del servicio (un solo servicio)	43
Tabla 10. Mano de obra todo costo elaboración producto	45
Tabla 11. Costo de producción unitario.	46
Tabla 12. Gastos de producción total.	
Tabla 13. Resultados pregunta 1 encuesta.	53
Tabla 14. Resultados pregunta 2 encuesta.	54
Tabla 15. Resultados pregunta 3 encuesta.	55
Tabla 16. Resultados pregunta 4 encuesta	56
Tabla 17. Resultados pregunta 5 encuesta	57
Tabla 18. Resultados pregunta 6 encuesta.	58
Tabla 19. Resultado pregunta 7 encuesta.	
Tabla 20. Resultado pregunta 8 encuesta	60
Tabla 21. Respuesta pregunta 9 encuesta.	61
Tabla 22. Resultado pregunta 10 encuesta.	62
Tabla 23. Respuesta pregunta 11 encuesta.	63
Tabla 24. Resultado pregunta 12 encuesta.	64
Tabla 25. Tabla Elección de Predios.	68
Tabla 26. Tabla Elección de ubicación.	69
Tabla 27. Inversión en maquinaria.	76
Tabla 28. Resumen de inversión puesta en marcha.	77
Tabla 29. Marco legal de vinculación.	81
Tabla 30. Inversión en adecuación administrativa.	82
Tabla 31. Costos de constitución.	84
Tabla 32. Legislación que afecta el proyecto por su ubicación	85
Tabla 33. Legislación que afecta el desarrollo y/o venta del servicio.	87
Tabla 34. Legislación que afecta los procesos de contratación y vinculación laboral según el proyecto	o. 88
Tabla 35. Legislación tributaria que afecta el proyecto.	89
Tabla 36. Inversiones Diferidas	93

SALAS DE LACTANCIA EN EL ENTORNO LABORAL

Tabla 37. Inversiones Fijas.	. 94
Tabla 38. Tabla Condiciones del Crédito.	.95
Tabla 39. Tabla Amortización Crédito Financiero Resumen Pago Anual	. 95
Tabla 40. Tabla Presupuesto de ventas	.96
Tabla 41. Tabla Gastos operacionales de administración	.97
Tabla 42. Tabla Gastos operacionales de venta	.97
Tabla 43 Tabla Gastos no operacionales financieros	.98

Lista de figuras

Figura. 1. Arbol del problema. Elaboración propia	16
Figura. 2. Logotipo extracción de amor. Elaboración propia	23
Figura. 3 Mobiliario.	24
Figura. 4. Mobiliario 2	25
Figura. 5. Sillas antifluido	25
Figura. 6. Mobiliario	26
Figura. 7. Imagen sala de lactancia.	30
Figura. 8. Tasas de crecimiento en volumen	32
Figura. 9. Valor agregado por actividad económica tasa de crecimiento en volum	en 1 2020pr- segundo
semestre.	33
Figura. 10. Actividad profesional científica y técnicas	33
Figura. 11. Resultado pregunta 1 encuesta.	53
Figura. 12. Resultados pregunta 2 encuesta	54
Figura. 13.Resultados pregunta 3 encuesta	55
Figura. 14. Resultados pregunta 4 encuesta	56
Figura. 15. Resultados pregunta 5 encuesta	57
Figura. 16. Resultados pregunta 6 encuesta	59
Figura. 17. Resultado pregunta 7 encuesta.	60
Figura. 18. Resultado pregunta 8 encuesta.	61
Figura. 19. Respuesta pregunta 9 encuesta	61
Figura. 20. Resultado pregunta 10 encuesta.	63
Figura. 21. Respuesta pregunta 11 encuesta	64
Figura. 22. Resultado pregunta 12 encuesta.	65
Figura. 23. Mapa Localidad de Bogotá	66
Figura. 24. Mapa localidad de Chapinero	67
Figura. 25. Ubicación Oficina	69
Figura. 26. Diagrama de flujo procesos de prestación de servicio	71
Figura. 27. Modelo oficina 2d	72
Figura. 28. Modelo oficina vista 3d. 1	73
Figura. 29.Modelo oficina vista 3d. 2	73
Figura. 30. Modelo oficina vista 3d. 3	74
Figura. 31. Modelo oficina vista 3d. 4	74
Figura, 32. Logotipo.	78

Lista de anexos

1.	Acta de constitución de la empresa.	120
2.	Tabla de amortización del crédito	128

11

SALAS DE LACTANCIA EN EL ENTORNO LABORAL

Resumen

El presente proyecto cuyo objetivo es mostrar el diseño y la importancia que tienen a nivel

social la pertinencia de las salas amigas de lactancia materna y evidenciar la necesidad que

tienen las empresas para crear y apoyar dicho proyecto en el marco legal, por medio de un

estudio de viabilidad para la creación de una empresa que dé respuesta a una necesidad de índole

social y normativo.

Palabras clave:

Salas de lactancia; implementación; nutrición

12

SALAS DE LACTANCIA EN EL ENTORNO LABORAL

Abstract

The present project whose objective is to show the design and the social importance of the

relevance of friendly breastfeeding rooms and to demonstrate the need for companies to create

and support said project within the legal framework, through a study of viability for the creation

of a company that responds to a need of a social and regulatory nature.

Keywords:

Lactation rooms; implementation; nutrition

Introducción

Este proyecto aborda la necesidad que surge desde una problemática social, al identificar que las mujeres lactantes al retorno de la licencia de maternidad no cuentan con un espacio adecuado para garantizar el proceso de lactancia materna, problemática que también identifico el gobierno nacional y que reguló por medio de la Ley 1823 de 2017, emitida por la Secretaria de Integración Social, que garantiza el hecho de establecer de manera legal la implementación de dichas salas amigas de lactancia en el entorno laboral.

En virtud de lo anterior, es relevante realizar el análisis de la viabilidad para la creación de una empresa que preste el servicio de la implementación de Salas de Lactancia en las organizaciones, lo cual beneficia en primera línea a las madres lactantes y brinda una solución empresarial, esto apoyado con las competencias profesionales desarrolladas y las herramientas técnicas necesarias para el estudio de las fases de un proyecto.

Luego del análisis desarrollado se evidencia que el planteamiento de la información da como resultado la viabilidad del proyecto, adicionalmente este análisis permite afianzar y desarrollar conocimientos que como líderes de proyecto se deben tener en cuenta desde la fase de planeación hasta el cierre de la evaluación.

1. Planteamiento del problema

1.1 Descripción del problema

La ley 1823 de 2017 sobre lactancia materna establece que a partir de enero del 2019, todas las entidades públicas, las secretarías de salud y las empresas privadas con capitales iguales o superiores a 1.500 salarios mínimos legales vigentes o con más de 50 empleados, deberán tener adecuadas salas dedicadas, exclusivamente, a que sus colaboradoras en periodo de lactancia puedan extraer leche materna, almacenarla y luego llevarla a casa dando la posibilidad de beneficio al menos para 125.000 mujeres trabajadoras cada año. (Comercio- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia [UNICEF], 2.019). El propósito principal es mejorar el indicador de lactancia materna exclusiva en los primeros seis meses de vida de los bebés.

En Colombia ha caído de manera preocupante este indicador; según la Encuesta Nacional de Situación Nutricional (ENSIN), solo el 36 por ciento de bebés recibieron leche materna como alimento exclusivo; en el estudio anterior el porcentaje estaba en 42 puntos Estos estudios demuestran la reducción casi de 6 puntos en la disminución de las madres lactantes que ven la importancia y continuar los derechos que tienen para continuar con el proceso de lactancia, teniendo en cuenta que la leche materna es el mejor y único alimento que una madre puede ofrecer a su hijo tan pronto nace, no solo por su contenido nutricional, sino también por su contribución emocional (Salamanca y López, 2017).

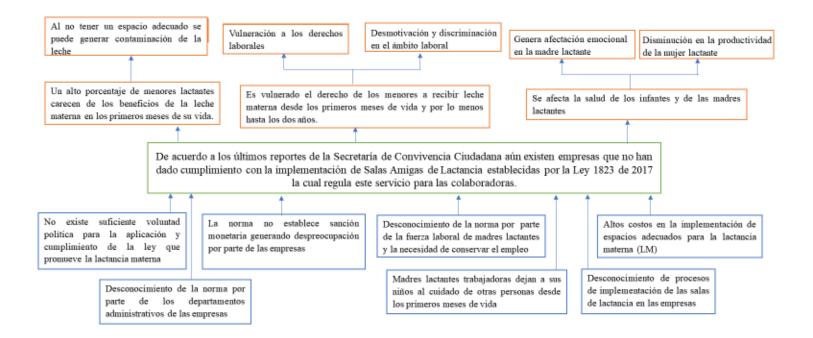
La ENSIN 2015 también reveló que la recomendación de que la lactancia materna esté presente en la dieta del bebé junto a la alimentación complementaria hasta los 2 años de

edad solo se cumple en el 50 por ciento de los casos (Ferrer, 2.015). Esto evidencia la implementación de las salas amigas de lactancia dentro de las organizaciones.

De acuerdo con el Ministerio de Salud y Protección Social "Gran parte de las mujeres trabajadoras tienen serias dificultades en sus lugares de trabajo para realizar las prácticas adecuadas de lactancia materna, entre ellas, condiciones no ideales y la distancia entre el lugar de residencia y el sitio de trabajo" (Ministerio de Salud y Protección Social, 2018, párr.1). Sin embargo, pese a la expedición de la ley y el periodo de tres años que se ha dado a las empresas para cumplir con el requerimiento de la ley, sólo un pequeño porcentaje de empresas nacionales tanto públicas como privadas han gestionado el desarrollo de estos espacios dentro de las entidades.

1.1.1 Árbol del problema

Figura. 1. Árbol del problema. Elaboración propia.



1.1.2 Análisis del Árbol del problema

Al realizar la formulación del problema de este estudio; se evidencian las causas que llevan a las empresas a no dar cumplimiento a la implementación de las Salas Amigas de Lactancia y continúen dando incumplimiento a la regulación. Uno de los factores principales es que la Ley 1823 de 2017 indica la obligación de la implementación de este espacio más no genera algún tipo de sanción lo que es similar a la Resolución 2423 de 2018 que determina los elementos y características que deben cumplir estos espacios, pero tampoco indica una sanción para las empresas que incumplan esta condición; desafortunadamente la realidad del país es que hasta que no exista una sanción no se da cumplimiento a las normas.

Por otro lado tenemos también el desconocimiento de estas disposiciones por parte de la población trabajadora pues no hay una divulgación permanente en medios sobre estos beneficios a los que deben dar alcance las empresas y se vuelve a encontrar que no hay voluntad por parte de las empresas para que se conozcan pues estas implementaciones generan una inversión económica aunque para ello represente un beneficio tributario y pocas veces se realiza un análisis de la ganancia que la inversión genera en pro de la compañía, incluso pueden encontrarse casos en que las mismas empresas desconocen la regulación ya que no tienen dentro de su estructura departamentos jurídicos que hagan reporte de este tipo de novedades o es débil la asesoría que prestan sus áreas para este fin.

Estos aspectos dan origen a que las empresas aún no cuenten con este servicio y se continúe con el alto índice de la no lactancia dando lugar a las siguientes consecuencias: la afectación en la salud del bebé en su proceso de nutrición y desarrollo, puede generar enfermedades crónicas

relacionadas con la alimentación en edad adulta, en la madre lactante por las infecciones que generan la falta de extracción oportuna de la leche, en el aspecto emocional por no poder alimentar de forma adecuada a su bebé adicional a esto (SOCIAL, 2012); Sin duda alguna encontramos que el incumplimiento de esta norma está dando paso directo a la vulneración de derechos al menor por restringir el consumo de leche materna desde los primeros meses de vida y su prolongación hasta por lo menos los dos años de edad y la vulneración a los derechos laborales.

2. Objetivos

2.1.Objetivo general

Determinar la factibilidad de la creación de una empresa que preste el servicio de implementación y construcción de salas de lactancia en la ciudad de Bogotá.

2.2.Objetivos específicos

- Desarrollar el estudio de mercado para la creación de una empresa que preste el servicio de implementación y construcción de salas de lactancia en la ciudad de Bogotá.
- Desarrollar el estudio técnico para la creación de una empresa que preste el servicio de implementación y construcción de salas de lactancia en la ciudad de Bogotá.
- Desarrollar el estudio administrativo para la creación de una empresa que preste el servicio de implementación y construcción de salas de lactancia en la ciudad de Bogotá.
- Determinar el estudio legal, ambiental y de SG-SST para la creación de una empresa que preste el servicio de implementación y construcción de salas de lactancia en la ciudad de Bogotá.
- Determinar el estudio económico y financiero requerido para la creación de una empresa que preste el servicio de implementación y construcción de salas de lactancia en la ciudad de Bogotá.
- Determinar la evaluación financiera para la creación de una empresa que preste el servicio de implementación y construcción de salas de lactancia en la ciudad de Bogotá.

3. Justificación

Dentro del entorno laboral, en los diferentes sectores económicos una de las problemáticas que se presenta para las madres que retornan a sus labores luego de la licencia de maternidad es encontrar un sitio apropiado y condiciones ideales para la extracción, manipulación y conservación de leche. Aun cuando el Código Sustantivo de Trabajo en su Art. 238 estipula que todo empleador debe otorgar a las madres lactantes 2 descansos de 30 minutos durante los primeros seis meses de edad del bebé e indico: "Para dar cumplimiento a la obligación consagrada en este artículo, los (empleadores) deben establecer en un local contiguo a aquel en donde la mujer trabaja, una sala de lactancia o un lugar apropiado para guardar al niño" algunas empresas a la fecha no han dado cumplimiento con la disposición legal. (Código Sustantivo del Trabajo, 1950, Art. 238, párr.3).

Según uno de los reportes de la Secretaría de Salud y de integración social, revela que el tiempo de lactancia al menor se reduce de 6 a 2.2 meses generado por las circunstancias laborales de las madres lactantes; esto sin lugar a duda afecta la nutrición y el sano desarrollo del menor; el acceso a la lactancia materna y a la adecuada nutrición es un derecho humano fundamental; la Organización Mundial de la Salud y UNICEF recomiendan la lactancia materna hasta los seis meses de edad y su prolongación hasta los dos años. Se debe recordar que la leche materna es uno de los alimentos más completos y el único necesario pues cuenta con alta calidad de proteínas, aporta el porcentaje necesario de agua, carbohidratos, probióticos y vitaminas; todo lo necesario para el crecimiento y desarrollo del niño. (Mora, 2019).

Por el contexto analizado y al revisar la Ley 1823 los plazos establecidos para empresas de más de 1000 empleados hasta 2019 y menos de 1000 para 2022, el planteamiento de nuestro proyecto es ofrecer el servicio para la implementación de las salas de lactancia donde en conjunto se pueda establecer el espacio adecuado para realizar la implementación; dar la asesoría técnica a la empresa, suministro del equipamiento necesario de la sala, construcción de la documentación y gestionar los procesos para la habilitación ante las entidades reguladoras; como valor agregado realizar evento de lanzamiento, servicio post venta mantenimiento del área y dejar material necesario para que la empresa realice el entrenamiento a las usuarias sobre el servicio.

4. Estudio de mercado

En el estudio de mercado se desarrollan los aspectos que se esperan considerar en la empresa, se realiza la evaluación de la población objeto a la que está dirigido el servicio, también de la competencia que se tiene actualmente y demás aspectos relevantes para constituir una empresa que brinde el servicio de implementación y construcción de salas de lactancia en Bogotá.

Teniendo en cuenta la premisa de siempre procurar por el bienestar de las madres lactantes y promover la sana alimentación de los bebés.

4.1. Descripción del servicio

4.1.1. Atributos

Se inicia con el acompañamiento y asesoría técnica en el área suministrada por la compañía para la adecuación del espacio cumpliendo las normas y leyes colombianas; asesoría técnica en la georreferenciación; asesoría en la gestión documental; proceso de acompañamiento en la inscripción ante la Secretaría de Salud; el proceso de certificación de la sala; el evento para inauguración de la misma dando la bienvenida a las usuarias, incluye protocolo y conferencia.

El servicio que ofrecemos es confiable, desarrollado por personal idóneo y eficiente para mejorar las condiciones de lactancia a las usuarias de la empresa y asegurar su bienestar en el retorno del período de licencia de maternidad a la organización.

4.1.2. Beneficios

La competencia directa no sólo es escasa sino que carece de servicios que prestará la empresa, específicamente el servicio de postventa y asesoría sobre la adecuación de la sala materna, material didáctico para las madres lactantes (videos, copias, ayudas didácticas con material informativo sobre la lactancia, además de la ambientación visual de la sala para proveer un

ambiente agradable adecuado) por un año y a su vez obtener apoyo con nuestros aliados estratégicos y profesionales en el campo nutricional para el cuidado de la madre y el bebé.

4.1.3. Clasificación

Según clasificación dentro de los sectores económicos determinados, la empresa **EXTRACCIÓN DE AMOR** está ubicada en el sector terciario dado que se encarga de las actividades de servicios y a diferencia de los sectores primario y secundario, no se encarga de producir sino de ofrecer productos que generan un beneficio a través de un servicio.

4.1.4. Asignación de la marca

4.1.4.1. Nombre.

Extracción de amor

4.1.4.2. Logotipo.

Figura. 2. Logotipo extracción de amor. Elaboración propia.



Nota: Logo empresa. Elaboración propia.

4.1.5. Presentación

Se realizará entrega a cada empresa prospecto de un brochure con la información detallada de los servicios ofrecidos por *EXTRACCIÓN DE AMOR*.

Terminado el montaje de la sala de lactancia será entregado el espacio cumpliendo con los parámetros definidos en la Resolución 2423 de 2018, agregando los elementos decorativos

coordinados con la empresa contratante asegurando un ambiente agradable y coherente con el propósito del proyecto y material gráfico informativo.

4.1.5.1. *Diseño*.

El diseño de cada sala depende de lo coordinado con la empresa, sin embargo, se presenta registro de una propuesta inicial de cómo quedaría dispuesta la sala de lactancia, atendiendo luego a los ajustes en cada caso:

• Mobiliario para el almacenamiento de los elementos de cada usuaria.

Figura. 3 Mobiliario.



Nota: Mobiliario (Artiflexplanejados, s.f.)

 Nevera para la conservación de la leche durante la jornada, gabinetes para el depósito de los elementos de higiene que requieran las usuarias, lavamanos para la adecuada desinfección de manos y realizar el proceso de extracción:

Figura. 4. Mobiliario 2.



Nota: Figura Mobiliario (Artiflexplanejados, s.f.)

 Sillas en material antifluido, cada puesto tiene dispuesta un tomacorriente para conexión en caso de tener extractor eléctrico y una mesa para apoyo de los elementos empleados para la extracción; cada puesto tendrá un elemento divisorio para garantizar la privacidad de la usuaria.

Figura. 5. Sillas antifluido.



Nota: Sillas antifluido (Artiflexplanejados, s.f.)

• Las paredes y techo quedan pintados con pintura lavable, instalación de vinilos decorativos para ambientar el espacio y hacerlo más agradable.

Figura. 6. Mobiliario.



Nota: Mobiliario (Artiflexplanejados, s.f.)

Para la dotación de una sala de lactancia los elementos que se requieren son los relacionados en la siguiente tabla.

Tabla 1. Materiales sala lactante. Elaboración propia.

Elemento	Descripción		
Mueble de 1 metro con lavamanos	Mesón en acero inoxidable, con poceta, mueble en fórmica blanca 4 puertas con entrepaño, patas en acero inoxidable, incluye grifería		
Televisor LED pantalla plana	Televisor Led pantalla plana de 32 pulgadas, incluye soporte e instalación a pared.		
Nevera no Frost	Tipo minibar, 2 servicios, 121 litros		
1 termómetro digital para nevera	Adecuado para manipulación de alimentos		
1 vinilo de ambientación pared de 3 mts x 2.20 mts	Motivo a elección		
1 vinilo pequeño para la puerta	"Sala de Lactancia" incluye logo de la compañía		
2 sillas de lactancia con posa brazos	Fácil limpieza y desinfección		
2 muebles descansan pies	Fácil limpieza y desinfección		
1 Mesa de centro en formica blanca	Fácil limpieza y desinfección		

Elemento	Descripción	
1 caneca plástica de pedal, rectangular verde	Capacidad 12 litros	
1 USB de 32 GB	Con música de ambientación y videos educativos en lactancia materna	
1 muñeco bebe en tela y plástico de 65 cm	Didáctico fácil limpieza y desinfección, boca ajustable, extremidades móviles	
2 senos didácticos de tela	Didácticos fácil limpieza y desinfección, con impresión anatómica de los conductos lactíferos	
1 esterilizador eléctrico AVENT	De fácil limpieza y desinfección	
1 bandeja de acero inoxidable	Mediana 50 x 35	
Frascos de vidrio de 6 onzas	Boca ancha, tapa plástica, 8 unidades	
1 pinzas de acero inoxidable	Tipo tijera	
1 dispensador de jabón líquido	Incluye jabón líquido, soporte e instalación en pared	
1 dispensador de toallas desechables	Incluye toallas desechables para manos	
	Incluye soporte e instalación en pared	
ADICIONALES	Extractor de leche materna manual	
	Extractor de leche materna eléctrico	
KIT DE LACTANTE	Lonchera térmica tipo canguro con logo de la compañía	
	4 frascos de vidrio de 6 onzas, boca ancha, tapa plástica	
	2 unidades de gel refrigerante	
	1 tubo de gel glicerinado antibacterial de 100ml	

Nota. Elaboración propia.

4.1.6. Servicio de apoyo

4.1.6.1. **Garantía**.

Un elemento indispensable que ofrece la seguridad sobre la propuesta realizada en cada empresa es el contrato que se suscribirá entre la empresa *Extracción de Amor* con cada una de ellas, dentro de las cláusulas legales establecidas y las condiciones pactadas.

Adicional a ello y como parte de lo contratado, se brindará acompañamiento a todo el proceso de inscripción ante secretaría de salud y alistamiento para la obtención de la certificación de la sala y se le otorgará a cada proyecto una garantía de un (1) año.

4.1.6.2. Servicio post venta.

Se proporcionará un formato, base de datos y un número de ayuda telefónica, para dar solución a los tickets de los daños (iluminación, neveras, interruptores, componentes de la adecuación y locativos.) presentados por el tema de garantía el cual se brindará por un tiempo establecido de tres meses.

4.1.7. Ficha técnica del servicio

Para la implementación de las Salas Amigas de Lactancia de Extracción de Amor SAS, las adecuaciones locativas de infraestructura deben ser realizadas previamente y con las condiciones de la normatividad vigente para garantizar la habilitación del servicio teniendo en cuanta las especificaciones relacionadas en la siguiente fecha técnica.

Tabla 2. Ficha técnica. Elaboración propia.

Ficha técnica			
Servicios Diseño e implementación de sala de lactancia			
	Servicio principal: Asesoría para la adecuación de un espacio al interior de la		
Descripción del	empresa con los lineamientos indicados bajo la Resolución 2423 de 2018,		
servicio	construcción de la documentación y trámite para la habilitación ante la Secretaría		
	de Salud,		
	Servicios adicionales: en caso de que se requiera el suministro de los elementos		
Descripción del	solicitados para la habilitación, ambientación de la sala y organización del evento		
servicio	para el lanzamiento de la sala. Suministro de material de capacitación a la empresa		
	para las usuarias de la sala.		
Lugar de prestación	El servicio se presta todo el tiempo en instalaciones de la empresa.		
de servicio	21 servicio se presta todo el tiempo en instalaciones de la empresa.		
Población objeto del	Mujeres en gestación y madres lactantes colaboradoras de la empresa contratante		
servicio			
Plazo de ejecución de	La propuesta se estima en un desarrollo de 2 meses de acuerdo a los tiempos de		
la propuesta	aprobación de diseño y puesta en marcha.		

Nota. Ficha técnica, Elaboración propia

Figura. 7. Imagen sala de lactancia.



Nota: *Imagen sala de lactancia*

4.2.Descripción del sector económico donde se enmarca el proyecto

4.2.1. Sector y generalidades del sector

El proyecto hace parte del sector terciario dentro del subsector de servicios de asesorías y consultoría dado que se encuentra enfocado en la prestación del servicio de asesoría e implementación de la sala de lactancia a las empresas que a la fecha no han dado cumplimiento con la Ley 1823 de 2017.

El sub sector de servicios de asesorías y consultoría viene creciendo de forma porcentual a pesar de los inconvenientes que se presentan en la economía, este sector ha venido evolucionando de forma sorpresiva incluso para los grandes empresarios de esta área. Dentro de las principales características de la consultoría se encuentran dos muy relevantes para la economía actual que son la globalización y la gestión de conocimiento; es así como grandes empresas de consultoría perfectamente hoy se pueden ver asesorando la industria Cementera de Colombia y al otro día la reestructuración financiera de una empresa en Corea. Aunque este sector tiene un nicho pequeño aún en Colombia viene tomando gran relevancia, las empresas

clasificadas en este sector se enfocan en dos grandes productos uno es la asesoría en las grandes reorganizaciones estratégicas (cambios de fondo) y otras en el desarrollo de productos o soluciones específicas de acuerdo a la necesidad de la empresa. En este segmento el conocimiento es el activo más relevante para el desarrollo del negocio ya que se gestionan los profesionales idóneos para el desarrollo de soluciones para los clientes. (DINERO.COM, 1999)

Como se demuestra en la evaluación de competencia y en los datos presentados en las estadísticas dentro de este sector, no se encuentran muchas empresas que brinden el servicio de asesoramiento para la implementación de salas de lactancia, tal vez porque la legislación que regula este servicio es muy reciente, sin embargo se considera que el servicio de *Extracción de Amor* consta de las siguientes etapas; acompañamiento a la empresa para la definición del lugar de implementación de la sala, la asesoría técnica frente a los requerimientos normativos, la adecuación del espacio, el suministro del equipamiento necesario, la documentación para la habilitación y puesta en marcha y por último la organización del evento de lanzamiento.

4.2.2. Estadísticas del sector

En el boletín técnico PIB II Trimestre 2020 del DANE, encontramos como ha sido el comportamiento desde el 2014 al 2020.

Figura. 8. Tasas de crecimiento en volumen

^pprovisional

Producto Interno Bruto (PIB) II trimestre 2020 preliminar

Gráfico 1. Producto Interno Bruto (PIB) Tasas de crecimiento en volumen¹ 2014-I-2020^{pr}-II



Nota. Datos tomados del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2020). Producto Interno Bruto (PIB)

Dentro de este informe se indica que el PIB con respecto al mismo período de 2019 decreció en 15.7%. Dentro de las actividades que más contribuyeron a la dinámica del valor agregado se encuentran el comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida decrece 34,3% (contribuye -6,6 puntos porcentuales a la variación anual).

Figura. 9. Valor agregado por actividad económica tasa de crecimiento en volumen 1 2020pr-segundo semestre.

		Tasas de crecimiento		
Actividad económica	Serie	original	Serie corregida de efecto estacional y calendario	
	Anual	Año corrido	Trimestral	
	2020- II ^{pr} /	2020 ^{pr} /	2020 ^{pr} - II /	
	2019-II ^{pr}	2019 ^{pr}	2020 ^{pr} - I	
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	0,1	4,0	-6,1	
Explotación de minas y canteras	-21,5	-12,1	-18,5	
Industrias manufactureras	-25,4	-13,2	-21,6	
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado ²	-8,6	-2,6	-10,9	
Construcción	-31,7	-21,0	-24,8	
Comercio al por mayor y al por menor ³	-34,3	-16,5	-33,7	
Información y comunicaciones	-5,2	-2,0	-4,1	
Actividades financieras y de seguros	1,0	1,6	0,3	
Actividades inmobiliarias	2,0	2,3	0,1	
Actividades profesionales, científicas y técnicas ⁴	-10,2	-3,9	-11,8	
Administración pública, defensa, educación y salud ⁵	-3,7	-0,6	-3,8	
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios ⁶	-37,1	-20,1	-34,9	
Valor agregado bruto	-15,7	-7,4	-15,8	
Total impuestos menos subvenciones sobre los productos	-16,0	-7,5	-14,5	
Producto Interno Bruto	-15,7	-7,4	-14,9	

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

Nota. Tasas de crecimiento actividad económica (DANE, 2020)

Figura. 10. Actividad profesional científica y técnicas

Actividades profesionales, científicas y tecnicas¹ Tasas de crecimiento en volumen² 2020^{pr}– Segundo trimestre

Tasas de crecimiento				
Serie	original	Serie corregida de efecto estacional y calendario		
Anual Año corrido		Trimestral		
2020 ^{pr} - II /	2020 ^{pr} /	2020 ^{pr} - II / 2020 ^{pr} - I		
-8,5	-3,1	-8,9		
-11,6	-4,5	-13,4		
-10,2	-3,9	-11,8		
	Anual 2020 ^{pr} - II / 2019 ^{pr} -II -8,5 -11,6	Serie original		

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

Nota. Se evidencia que el sector de Actividades de servicios administrativos y de apoyo decrece el -4.5 con respecto al año inmediatamente anterior. (DANE, 2020)

En cuanto a los datos generales del sector servicios empresariales donde se tiene enmarcado el servicio que se realizara de consultorías, se evidencia que el último año relacionado de 2019 se tienen registradas 84.838 empresas, en este último año se registraron 15.827 empresas y el sector generó 861.581 empleos. El Ministerio de Salud y Protección Social informa que en el 2018 había 70 empresas con la sala de lactancia implementada con relación a las 10.000 que prevé la norma; de las cuales 54 son en empresas de Bogotá. Conforme al artículo de Secretaría de Integración Social en el 2019 se presentó un incremento a 154 salas de lactancia instaladas. (Olarte, 2019).

4.2.3. Estructura del mercado

Dentro de la revisión documental se evidencian dos compañías que a la fecha viene prestando servicios similares a los presentados por esta propuesta:

GESSA: Una de sus líneas de acción ofrece las condiciones físicas y de dotación (opcional) a las salas de lactancia; a través de la instalación de containers alquilados.

COLSUBSIDIO: Presta la asesoría a las empresas para adecuar, dotar y administrar un espacio físico asegurando la extracción, conservación y transporte de leche materna y formando a las madres gestantes y lactantes de la comunidad empresarial.

El servicio puede ubicarse en una estructura de mercado de oligopolio en el cual cada organización de un número pequeño de vendedores está en libertad de establecer sus precios mínimos o máximos.

4.3. Estructura del mercado local donde se ubica el proyecto

4.3.1. Ubicación y zona de influencia

La oficina central se encontrará ubicada en la localidad de Chapinero; lugar estratégico para lograr mayor efectividad en la gestión de visitas a los prospectos potenciales de la ciudad de

Bogotá; hoy Chapinero es considerado, más que el norte, el centro de la nueva metrópoli. Es llamada la "Suiza" bogotana por la prosperidad de su funcionamiento y su diversidad de expresiones. (Alcaldía de Bogotá, 2016)

Se busca generar impacto en empresas públicas de orden nacional y territorial del sector central y descentralizado o privadas con capitales iguales o superiores a 1.500 salarios mínimos legales mensuales vigentes o aquellas con capitales inferiores con más de 50 empleados.

4.3.2. Mercado proveedor

Los proveedores para la instalación y adecuación de las salas de lactancia se gestionan a través de contratistas y proveedores según el área específica y por implementación realizada.

Entre los principales proveedores se determinan para la compra de elementos: Innova Hogar, Vicom Technologies, Decorageek, Distribuciones Andra SAS, Visión Salud SAS, Phillips Avent y Tramontina.

4.3.2.1. Matriz de precios de materias primas.

Tabla 3. Matriz de precios de materias primas

Proveedor	Ubicación	Elemento	Unidad	Precio
Innova Hogar	Av carrera 68 43 a 36	Mueble de 1 metro con lavamanos	1 Und	\$ 129.900
Comviva Technologies Colombia S A S	CALLE 98 70 91	Televisor LED pantalla plana	1 Und	\$ 649.900
Innova Hogar	Av carrera 68 43 a 36	Nevera no Fros;Minibar Electro	1 Und	\$ 369.900
Comviva Technologies Colombia S A S	CALLE 98 70 91	Termómetro digital para nevera	1 Und	\$50.000

Proveedor	Ubicación	Elemento	Unidad	Precio
Guacamaya Diseño Interior	Cra. 58a #128b-2	Vinilo de ambientación pared de 3 mts x 2.20	1 Und	\$16.500
Guacamaya Diseño Interior	Cra. 58a #128b-2	Vinilo pequeño para la puerta	1 Und	\$21.000
Distribuciones Andra SAS	Puntos de venta distribuidos en Colombia	Sillas de lactancia con posa brazos	2 Und	\$700.000
Innova Hogar	Av carrera 68 43 a 36	Muebles descansa pies Vicom Technologies	2 Und	\$68.000
Innova Hogar	Av carrera 68 43 a 36	Mesa de centro en formica blanca	1 Und	\$ 229.900
Innova Hogar	Av carrera 68 43 a 36	Caneca plástica de pedal, rectangular verde	1 Und	\$ 48.900
Comviva Technologies Colombia S A S	CALLE 98 70 91	USB de 32 GB KINGSTON	1 Und	\$ 24.900
Visión Salud SAS	Ac. 100 #19-10	Muñeco bebe en tela y plástico de 65 cm	1 Und	\$ 450.000
Visión Salud SAS	Ac. 100 #19-10	Senos didácticos de tela	2 Und	\$50.000
Phillips Avent	Calle 93 #11A-11	Esterilizador eléctrico AVENT	1 Und	\$ 330.000
Tramontina	Cra. 58D # 146-51	Bandeja de acero inoxidable mediana 50 x 35 cm	1 Und	\$109.900
Tramontina	Cra. 58D # 146-51	Frascos de vidrio de 6 onzas	8 Und	\$133.777
Tramontina	Cra. 58D # 146-51	Pinzas de acero inoxidable tipo tijera	1 Und	\$118.000
Tramontina	Cra. 58D # 146-51	Dispensador de jabón líquido	1 Und	\$22.900
Tramontina	Cra. 58D # 146-51	Dispensador de toallas desechables	1 Und	\$54.900

Proveedor	Ubicación	Elemento	Unidad	Precio
Phillips Avent	Calle 93 #11A-11	Extractor de leche materna manual	1 Und	\$189.900
Phillips Avent	Calle 93 #11A-11	Extractor de leche materna eléctrico	1 Und	\$109.999
Visión Salud SAS	Ac. 100 #19-10	Lonchera térmica tipo Canguro con logo de la compañía	1 Und	\$144.900
Visión Salud SAS	Ac. 100 #19-10	Frasco de vidrio de 6 onzas, boca ancha, tapa plástica	4 Und	\$100.332
Visión Salud SAS	Ac. 100 #19-10	Thermogel Unidades de gel refrigerante	2 Und	\$12.000
Visión Salud SAS	Ac. 100 #19-10	Tubo de gel glicerinado antibacterial 100ml	1 Und	\$35.999

4.3.3. Mercado distribuidor

Para la dotación de las salas de lactancia en las empresas se contratará un servicio de transporte para recoger en cada uno de los puntos proveedores mobiliario, electrodomésticos, utensilios y material didáctico; para en el mismo día hacer la instalación correspondiente.

4.4.Análisis de la oferta

4.4.1. Factores determinantes de la oferta

Tabla 4. Factores determinantes de oferta

Factores Determinantes de la Oferta					
Oferentes	GESSA	Colsubsidio			
Precio competencia: Implementación de una sala de lactancia con dos puestos	\$ 8.128.800	\$ 15.324.820			
Precio de bienes sustitutos	Alquiler de containers				
Frecio de bienes sustitutos	\$7.823.970 mensual				
Costo de producción	\$ 4.064.400	\$ 8.128.800			
TOTAL, OFERTA	\$20.017.170 el primer mes más costo de alquiler	\$ 23.453.620			

Nota. Elaboración propia.

4.4.2. Matriz de competidores

 Tabla 5. Matriz de competidores

Nombre	Servicio	Características	Ubicación	Estrategia de mercado
GESSA	Brinda espacios cálidos y	Alquiler de containers	Facatativá,	Página de Internet
	amables, donde se ofrecen las	para suministrar el	Funza-	http://gessa.com.c
	condiciones adecuadas para la	espacio locativo	Cundinamar	o/
	extracción y conservación de		ca	
	la leche materna bajo normas			
	técnicas de seguridad.			

Nombre	Servicio	Características	Ubicación	Estrategia de mercado
Caja de Compensación	Se trata de una apuesta	Asesoría, adecuación	Ac. 26 #24-	página web de
Colsubsidio	empresarial integral cuyo	espacio, dotación de	34	Colsubsidio
	propósito es contribuir al	elementos, inauguración	https://www.col	
	desarrollo infantil, bienestar	de la sala, formación,		ubsidio.com/empr
	familiar y productividad de los	material educativo,		esas/educacion/bi
	trabajadores en empresas	seguimiento nutricional		enestar-para-tu-
	social y familiarmente	e informes de gestión		empresa
	responsables.			

4.4.3. Identificación de servicios sustitutos y servicios complementarios

Dentro de los servicios complementarios se oferta una alianza con GESSA para que en las empresas donde no cuente con un espacio para implementar una sala, GESSA proporciona el container y la empresa realizará la dotación, adecuación y asesoría en la gestión documental para el proceso de certificación, sumando el evento de lanzamiento y el entrenamiento a las usuarias.

Las empresas que adquieran los servicios tendrán la implementación del plan de capacitación y talleres virtuales dirigido a mujeres gestantes y madres en lactancia, con la opción de participación del padre o la familia, el cual se realizará por lo menos tres veces al año y que debe considerar como mínimo, los siguientes aspectos.

La empresa contará con la asesoría en la creación del cronograma de actividades y capacitaciones lúdicas que puedan integrar a colaboradores y familiares, adicionalmente contarán con toda la información pertinente a los beneficios, cuidados y derechos.

4.5. Análisis de la demanda

4.5.1. Mercado objetivo

El objetivo del proyecto es impactar a las empresas públicas y privadas que a la fecha no han dado cumplimiento a la resolución 2423 del 2018; para el primer año está contemplado realizar un impacto en 48 de las empresas bogotanas.

4.5.2. Perfil del consumidor

Se define el mercado objetivo como toda empresa pública y privada de Bogotá que se encuentre dentro del rango establecido por el artículo 2 de la Resolución 2423 de junio 8 del 2018 y que a la fecha no han cumplido con el requerimiento de implementar las salas de lactancia.

4.5.3. Proyección de demanda potencial a 10 años

Según la publicación en la página web de la cámara de comercio informa que al 2019 registraban 788.675 empresas y establecimientos en Bogotá reportando un incremento del 14 % con respecto al año inmediatamente anterior; sin embargo, para calcular el promedio de crecimiento se toma como referencia el informe *Bogotá cómo Vamos* que reúne las variables de la década del 2008 al 2018 teniendo un promedio de crecimiento del 7%. (BOGOTA, 2019).

El mercado objetivo se centra en las empresas pequeñas conformadas por un 6,1%, medianas empresas por el 1,8% y grandes empresas por el 0,66% con un porcentaje total de 8,6% el cual corresponde a 67.826 empresas potenciales. (Cámara de comercio Bogotá, 2019)

Al tomar la población la población objeto de 67.826 empresas potenciales y aplicando el 7% de crecimiento se relaciona la siguiente proyección por los próximos 10 años.

Tabla 6. Proyección de demanda potencial a 10 años.
--

ÍTEM	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Crecimiento anual demanda potencial del 7%	67.8	72.5	77.6	83.0	88.9	95.1	101.7	108.9	116.5	124.6

4.5.3.1. **Resultados validación de encuesta.**

Por medio de los resultados a la encuesta se aplica una encuesta cualitativa para analizar el interés que la población a evaluar pueda mostrar frente al servicio que se está ofreciendo y así determinar un posible rango de la demanda. En este caso se encuentra que el 83.8% de la población mostro interés en contratar el servicio, al tener más del 60% con respuesta positiva se evidencia un porcentaje positivo de mercado objetivo.

4.5.4. Proyección de ventas a 10 años

A continuación, se presenta el aumento del costo de ventas por sala de lactancia de acuerdo con la inflación del mercado conforme a proyección del Banco de la República a 10 años. El incremento en unidades de venta lo tomamos en una relación de 7% anual, tomando como referencia el porcentaje de incremento en los informes de Cámara de Comercio, sin embargo, para el primer año se proyecta un cumplimiento del 50% de la meta establecida de 48 salas de lactancia y para el segundo año se proyecta un cumplimiento del 70% de 51 salas.

Se establece un precio unitario de \$21.500.000 por sala de lactancia de 2 puestos; este valor no incluye IVA, este costo se encuentra en el promedio del mercado.

Tabla 7. Proyección de venta a 10 años.

Año	Precio de venta	Und vendidas por año	Valor total anual
1 - 2021	\$ 21.500.000	24	\$516.000.000
2 - 2022	\$ 23.005.000	36	\$828.180.000
3 - 2023	\$ 24.661.360	54	\$1.331.713.440
4 –2024	\$26.510.962	57	\$1.511.124.834
5 - 2025	\$ 28.472.773	60	\$1.708.366.391
6 - 2026	\$ 30.551.286	63	\$1.924.730.995
7 - 2027	\$32.689.876	66	\$2.157.531.791
8 - 2028	\$ 34.912.787	69	\$2.408.982.315
9 - 2029	\$ 37.217.031	72	\$2.679.626.241
10 - 2030	\$ 39.636.138	75	\$2.972.710.361

4.6. Precio

4.6.1. Precio de venta de la competencia

Tabla 8. Precio de venta de la competencia.

Nombre	Servicio	Características	Venta
	Brindar espacios cálidos y amables, donde		\$ 20.017.170 El valor
		Alquiler de containers	
	se ofrecen las condiciones adecuadas para la		relacionado es para el
CECCA		para suministrar el	
GESSA	extracción y conservación de la leche	_	primer mes; los meses
		espacio locativo	
	materna bajo normas técnicas de seguridad,	•	posteriores la empresa

Nombre		Servicio	Características	Venta
		para luego transportarla al hogar y disponer		pagaría \$7.823.670 por
		de ella para alimentar al bebé, en ausencia		mes de servicio.
		temporal de la madre.		
		Contribuir al desarrollo infantil, bienestar		
		familiar y productividad de los trabajadores	Asesoría, adecuación	
		en empresas social y familiarmente	del espacio, dotación de	
		responsables.	elementos,	
Caja	de	Presta asesoría a las empresas para adecuar,	inauguración de la sala,	\$22.452.620
Compensación Colsubsidio		dotar y administrar un espacio físico,	formación, material	\$23.453.620
		asegurando la extracción, conservación y	educativo, seguimiento	
		transporte de la leche materna, y formando a	nutricional e informes	
		las madres gestantes y lactantes de la	de gestión	
		comunidad empresarial		

4.6.2. Estimación de gastos asociados a la prestación del servicio (un solo servicio).

Los gastos que se estiman para la implementación de una sala de lactancia con dos puestos son los siguientes:

Tabla 9. Estimación de gastos asociados a la prestación del servicio (un solo servicio).

Costo Directo					
ltem	Cantidad	Valor	Precio		
Mueble de 1 metro, con lavamanos	1	\$ 129.900	\$ 129.900		

Costo Directo							
Televisor LED pantalla plana	1	\$ 649.900	\$ 649.900				
Nevera no Frost,	1	\$ 369.900	\$ 369.900				
Termómetro digital, para nevera	1	\$ 50.000	\$ 50.000				
Vinilo de ambientación pared de 3 mts x 2.20 mts	1	\$ 16.500	\$ 16.500				
Vinilo pequeño para la puerta	1	\$ 21.000	\$ 21.000				
Sillas de lactancia con posa brazos	2	\$ 350.000	\$ 700.000				
Muebles descansa pies	2	\$ 68.000	\$ 136.000				
Mesa de centro en formica blanca	1	\$ 229.900	\$ 229.900				
Caneca plástica de pedal, rectangular verde	1	\$ 48.900	\$ 48.900				
Usb de 32 gb	1	\$ 24.900	\$ 24.900				
Muñeco bebe en tela y plástico de 65 cm	1	\$ 55.000	\$ 55.000				
Senos didácticos de tela	2	\$ 25.000	\$ 50.000				
Esterilizador eléctrico avent	1	\$ 330.000	\$ 330.000				
Bandeja de acero inoxidable	1	\$ 109.900	\$ 109.900				
Frascos de vidrio de 6 onzas	10	\$ 16.722	\$ 167.220				

Costo	Directo		
Pinzas de acero inoxidable	1	\$ 118.000	\$ 118.000
Dispensador de jabón líquido	1	\$ 22.900	\$ 22.900
Dispensador de toallas desechables	1	\$ 54.900	\$ 54.900
Extractor de leche materna manual	1	\$ 189.900	\$ 189.900
Extractor de leche materna eléctrico	1	\$ 109.999	\$ 109.999
Lonchera térmica tipo Canguro con logo de compañía	la 1	\$ 144.900	\$ 144.900
Gel refrigerante	2	\$ 12.000	\$ 24.000
Subcontratación obra civil todo costo	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
Tubo de gel glicerinado antibacterial 100ml	1	\$ 35.999	\$ 35.999
VALOR UNITARIO MATERIA PRIMA			\$ 7.789.618

Tabla 10. Mano de obra todo costo elaboración producto.

Adecuación Obra Civil				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	T	odo costo.
Demolición	GL	1	\$	400.000
Retiro de escombro	M3	2	\$	48.000
Mampostería bloque estructural.	M2	4	\$	998.000
M.o. redes hidrosanitarias	ML	6	\$	126.000
M.o. tubería eléctrica	ML	6	\$	126.000

Adecuación Obra Civil				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	7	Γodo costo.
Rovoque sobre muro	M2	4	\$	668.000
Instalación de puertas	UNI	1	\$	350.000
Estuco en muros interiores	M2	4	\$	300.000
Pintura de vinilo sobre muros 3 manos	M2	4	\$	300.000
Duro piso incluye alistado de piso	M2	4	\$	480.000
Instalación tablero 6 ctos, incluye protecciones	GL	1	\$	200.000
Salida iluminación monofásica	Unidad	6	\$	634.884
Salida interruptores	Unidad	3	\$	211.935
Salida tomacorriente monofásico	Unidad	5	\$	763.625
Instalación aparatos eléctricos	GL	1	\$	300.000
Total			\$	5.906.444

El presupuesto de mano de obra se toma partiendo de la resolución 2423 de 2018 en la cual se define que las dimensiones del ambiente serán establecidas por cada entidad pública y empresa privada, de acuerdo con el número de empleadas en lactancia que la institución haya calculado, para la implementación se proyecta un espacio por puesto de lactancia de 2 m2 de acuerdo a lo establecido en la resolución 2400 de 1979 la cual esta direccionada a las condiciones de trabajo por colaborador, adicionalmente se tendrá en cuenta los espacios para la ubicación de mobiliario, nevera y lavamanos que establece la norma.

Tabla 11. Costo de producción unitario.

	Costo de Producción Unitario	
CPU=		\$ 5.906.444

4.6.3. Gastos de producción total

Costos de producción total por sala de lactancia.

Tabla 12. *Gastos de producción total.*

Costos directos	Mano de obra total	Mostos indirectos	Total
\$ 7.789.618	\$5.906.444	\$0	\$ 13.696.062

Nota. Elaboración propia.

Costo total de la producción: CPU* producción de venta en el primer año

Costo de producción total = \$13.696.062 *120= \$1.643527.440

4.6.4. Asignación de precio

Con respecto al precio del servicio se tomó como referencia la oferta de Colsubsidio al ser la más elevada y se determina que el precio de venta del servicio será de \$21.500.000 teniendo una reducción del 8% sobre la oferta comercial de la competencia; este valor por la implementación de una sala de lactancia con dos puestos.

4.6.5. Punto de equilibrio

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS} = \$13.696.062}{\text{Margen de contribución} = \$7.803.938}$$

$$PE = 1.75$$

Margen de contribución = Precio de venta unitario — Costo de venta unitario.

 $Margen\ de\ contribuci\'on = \$21.500.000 - \$13.696.062$

 $Margen\ de\ contribuci\'on = \$7.803.938$

Para alcanzar el punto de equilibrio de *Extracción de Amor* S.A.S es necesario vender 1,75 salas de lactancia.

4.7. Promoción y distribución

4.7.1. Canales de comunicación

- Crear boletines tradicionales o electrónicos.
- Crear carteles, volantes, presentaciones, folletos y brochure de servicios.
- Enviar correo directo a las empresas potenciales.
- Comunicación por redes sociales.
- Usar aplicaciones móviles para promocionarse a través de anuncios.
- Blog empresarial.
- Telemercadeo
- Videoconferencia

4.7.2. Fuerza de ventas

Al inicio del proyecto se estima un solo vendedor, y se realizara el incremento de la fuerza de venta de acuerdo a los proyectos que vaya adquiriendo la empresa.

Perfil: persuasivas, con facilidad de expresión verbal, proactivo, con atención al detalle, capacidad de seguimiento y negociación, trabajo en equipo, trabajo bajo presión, recursivo y dinámico. Con experiencia en ventas y atención a clientes.

Funciones: Construcción, diseño e implementación de las estrategias comerciales que garanticen el incremento de ventas de empresas con más de 50 colaboradores, implementando ofertas comerciales que soluciones las necesidades evidenciadas a fin de incrementar los ingresos de la organización.

4.7.3. Estrategia publicitaria

La estrategia está direccionada a la comunicación directa con los altos directivos de cada organización teniendo en cuenta que deben ser los más interesados en dar cumplimiento con normas establecidas por la ley.

En este sentido el rol desempeñado por el director comercial es trascendental para el alcance de los objetivos de la empresa; a su vez, emplea las herramientas de comunicación establecidas.

4.8. De la encuesta

4.8.1. De la construcción del instrumento

Cordial saludo. La presente encuesta se plantea como un instrumento de recolección de información para la investigación desarrollada por los estudiantes Samuel Alejandro Muñoz, Sandra Marcela Perea, Alejandro Rey y Yessica Villamil del programa de Especialización en gerencia de proyectos de la Corporación Universitaria Minuto de Dios - UNIMINUTO. El objeto de la aplicación de la encuesta es determinar la factibilidad de un proyecto para asesoría e implementación de salas de lactancia en empresas públicas y privadas de Bogotá. Todos los datos que se recolecten tendrán finalidad única y exclusivamente académica.

 Pertenece usted en su empresa alguno de los siguientes departamentos (recursos humanos, infraestructura, bienestar, formación, salud y seguridad en el trabajo o similar) de una empresa ubicada en la Ciudad de Bogotá.

Sí

No

2. La empresa en la cual labora o representa es:

Publica

Privada
Mixta
3. El tamaño de la empresa en la cual labora o representa es (según clasificación de ley):
Micro
Pequeña
Mediana
Grande
4. En la empresa que usted trabaja o representa ¿Tienen conocimiento de la norma 1823 de 2017?
Si
No
5. ¿Su organización ya tiene implementada la Sala Amiga de Lactancia?
Si
No
6. Indique de acuerdo al perfil sociodemográfico de su organización el porcentaje de población femenina en edad fértil (18 – 45 años):
0-60%.
61-100%.
Desconoce.
7. Indique si cuenta con un espacio para implementar una Sala Amiga de Lactancia
SI
NO

8. ¿Conoce el contenido de la Ley 1823 de 2017?
SI
NO
9. ¿Invertiría en una sala amiga, teniendo en cuenta lo contemplado en la Ley 1823 de 2017?
SI NO
10. ¿Contrataría a una empresa para realizar la implementación de una Sala Amiga de
Lactancia, de acuerdo a lo estipulado en la Ley 1823 de 2017?
SI
NO
11. ¿Presupuestalmente cuenta con recursos para adaptaciones locativas en su empresa?
SI
NO
12. ¿Conoce los beneficios tributarios por implementar las salas amigas de lactancia?
SI
NO
Agradecemos el haber participado en dar respuesta a la encuesta que contribuye a la
investigación del proyecto estudiantil Extracción de Amor S.A.S.
4.8.2. De la validación del instrumento

La construcción de la herramienta fue orientada por el asesor técnico del proyecto Jhony Alexander Barrera profesional con título Master universitario en Administración y Dirección de Empresas, teniendo en cuenta su conocimiento y su experticia en la denominación de los procesos de evaluación las preguntas de la encuesta realizada aseguran su confiabilidad.

4.8.3. De la población total y la muestra.

Validar método cualitativo

La encuesta cualitativa es el estudio de la diversidad en una población; no tiene como objetivo establecer las frecuencias promedio u otros parámetros, si no determinar la diversidad de un tema de interés dentro de una población dada. Este tipo de encuesta no tiene en cuenta el número de personas con las mismas características si no que establece la variación significativa dentro de esa población.

Se toma el muestreo por conveniencia por facilidad de acceso y la disponibilidad de las personas de formar parte de la muestra, En este estudio se toma 80 personas para la aplicación del instrumento.

4.8.4. Resultados

En el estudio realizado se determina el uso de la herramienta para encuesta aplicada por medio de Google forms, que permite obtener la viabilidad del proyecto *Extracción de Amor S.A.S.*

 Pertenece usted en su empresa alguno de los siguientes departamentos (recursos humanos, infraestructura, bienestar, formación, salud y seguridad en el trabajo o similar) de una empresa ubicada en la Ciudad de Bogotá.

Sí

No

Respuesta: Se puede analizar que el 72.5% de la población que aplico la encuesta pertenece a las áreas de recurso humano lo cual es favorable para el proyecto, teniendo en cuenta que estas áreas son las principales promotoras que permitirían dar cumplimiento a la ley 1823 del 2017 en la organización. Aun cuando el 27.5% no está asociado a esta área se evidencia una oportunidad para dar a conocer esta normatividad dentro de la organización.

Tabla 13. Resultados pregunta 1 encuesta.

Pertenece usted en su empresa a alguno de los siguientes Departamentos (Recursos		
Humanos, Infraestructura, Bienestar, Formación, Salud y Seguridad en	el	%
Trabajo o similar) de una empresa ubicada en la Ciudad de Bogotá.		
Sí	58	72,5%
NO	22	27,5%
Total, general	80	100,0%

Nota: Elaboración propia.

Figura. 11. Resultado pregunta 1 encuesta.



2. La empresa en la cual labora o representa es:

Publica

Privada

Mixta

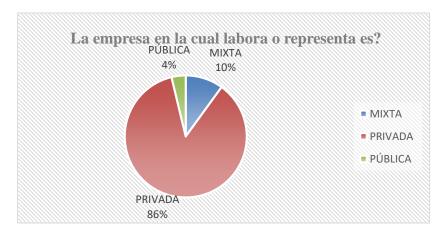
Respuesta: Al obtener el 86,3 % de participación de empresas privadas se determina que Extracción de Amor S.A.S, puede enfocar su nicho de mercado principal en las empresas privadas, seguidas de las empresas mixtas con un 10% de participación y finalizando con las empresas públicas con una participación del 3.75% que no sería el foco principal.

Tabla 14. Resultados pregunta 2 encuesta.

La empresa en la cual labora o representa es:		%
Mixta	8	10,0%
Privada	69	86,3%
Pública	3	3,75%
Total, general	80	100,0%

Nota: Elaboración propia.

Figura. 12. Resultados pregunta 2 encuesta.



3. El tamaño de la empresa en la cual labora o representa es (según clasificación de ley).

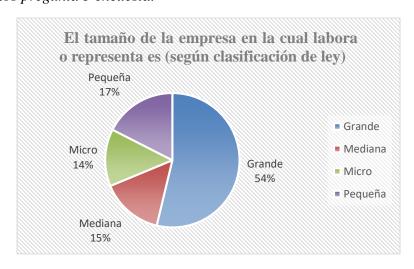
Respuesta: De acuerdo al resultado obtenido en esta pregunta se define que el mercado objetivo se debe centrar en las empresas grandes con un 53,8%. Siguiendo de las empresas pequeñas con un 17,5%. Aunque las empresas medianas y micro no hacen parte del mercado objetivo se podría contemplar como clientes potenciales para la prestación del servicio.

Tabla 15. Resultados pregunta 3 encuesta.

El tamaño de la empresa en la cual labora o representa es (según clasificación		%
de ley)		/0
Grande 43	3	53,8%
Mediana 12	2	15,0%
Micro 11	1	13,8%
Pequeña 14	4	17,5%
Total general 80	0	100,0%

Nota: Elaboración propia.

Figura. 13. Resultados pregunta 3 encuesta.



4. En la empresa que usted trabaja o representa ¿Tienen conocimiento de la Ley 1823 de 2017?:

Al evidenciar que el 45% de empresas no tienen conocimiento de la Ley 1823 del 2017, se presenta una oportunidad de mercadeo que debe generar Extracción de Amor S.A.S. para dar a conocer el servicio y los plazos establecidos para dar cumplimiento a la Ley 1823 del 2017.

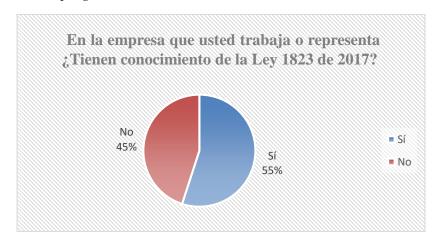
Teniendo en cuenta que el 55% de las empresas si conocen la Ley se identifica una población amplia para dar inicio al proyecto.

Tabla 16. Resultados pregunta 4 encuesta.

En la empresa que usted trabaja o representa ¿Tienen conocimiento		%
de la Ley 1823 de 2017?		/0
Sí	44	55,0%
NO	36	45,0%
Total general	80	100,0%

Nota: Elaboración propia.

Figura. 14. Resultados pregunta 4 encuesta.



Resultados pregunta 4 encuesta.

5. ¿Su organización ya tiene implementada la Sala Amiga de Lactancia?

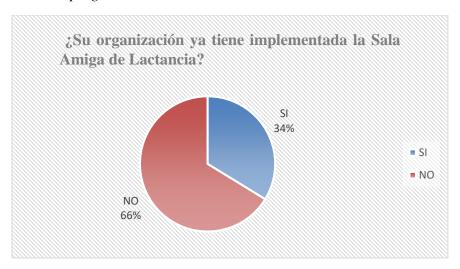
Respuesta: Se concluye que el 66.3% de la población estudiada no cuenta con este beneficio para sus colaboradoras, lo cual indica que se tiene una alta demanda a impactar. Con el 33.8% de población evaluada vemos una oportunidad de evaluar la satisfacción del servicio que tienen actualmente y una posibilidad de un plan de mejora.

Tabla 17. Resultados pregunta 5 encuesta.

¿Su organización ya tiene implementada la Sala	Amiga de	%
Lactancia?		70
SI	27	33,8%
No	53	66,3%
Total general	80	100,0%

Nota: Elaboración propia.

Figura. 15. Resultados pregunta 5 encuesta.



6. Indique de acuerdo al perfil sociodemográfico de su organización el porcentaje de población femenina en edad fértil (18 – 45 años):

0-60%.

61-100%.

Desconoce.

Respuesta: Se refleja que el 68,8% de la población encuestada prestan su servicio en empresas donde la población femenina en la edad fértil es del 0 al 60%, lo cual indica que el servicio es viable a implementar debido a que genera un buen beneficio a las empresas encuestadas.

Tabla 18. Resultados pregunta 6 encuesta.

Indique de acuerdo al perfil sociodemográfico de su organización el porcentaje de población femenina en edad fértil $(18-45~\rm a \tilde{n}os)$.

0/0	
68,8%	
16,3%	
15,0%	
100,0%	
	68,8% 16,3% 15,0%

Indique de acuerdo al perfil sociodemográfico de su organización el porcentaje de población femenina en edad fértil (18 – 45 años)

Desconoce
15%

61 al 100%
16%
0 al 60%
69%

Figura. 16. Resultados pregunta 6 encuesta.

7. Indique si cuenta con un espacio para implementar una Sala Amiga de Lactancia

Respuesta: Este resultado nos indica que el 60% cuenta con las condiciones de espacio para hacer la implementación de la sala amiga de lactancia, a pesar de que el 40% indica que no cuenta con el mismo podemos tomar esta población como oportunidad para brindar la asesoría y validación con los espacios y zonas con las que cuenta la empresa.

Tabla 19. Resultado pregunta 7 encuesta.

Indique si cuenta con un espacio para implementar una Sala Amiga		
de Lactancia		%
SI	48	60,0%
No	32	40,0%
Total general	80	100,0%

Indique si cuenta con un espacio para implementar una Sala Amiga de Lactancia

NO 40%

SI 51 60%

Figura. 17. Resultado pregunta 7 encuesta.

8. ¿Conoce la Ley 1823 de 2017?

Respuesta: Al analizar la respuesta se evidencia que el 51,3 % de la población conoce la ley lo cual nos permite generar un acercamiento al ofrecimiento del servicio en este mercado objetivo, para el 48.8% de la población restante nos ofrece una oportunidad para la implementación del plan de mercadeo y comunicación que logre impactar a este mercado.

Tabla 20. Resultado pregunta 8 encuesta

¿Conoce la Ley 1823 de 2017?		%
SI	41	51,3%
No	39	48,8%
Total general	80	100,0%

¿Conoce el contenido de la Ley 1823 de 2017?

Figura. 18. Resultado pregunta 8 encuesta.

9. ¿Invertiría en una sala amiga, teniendo en cuenta lo contemplado en la Ley 1823 de 2017?

Respuesta: Se evidencia que el 83.8% son empresas potenciales teniendo en cuenta que sí estarían dispuestos a realizar la inversión en este servicio, con el 16.3% que responde que no cuentan con el recurso económico, se identifica una oportunidad para el plan de mercadeo donde se informe los beneficios tributarios que trae la implementación de las salas amigas de lactancia.

Tabla 21. Respuesta pregunta 9 encuesta.

¿Invertiría en una sala amiga, teniendo en cuenta lo contemplado en		
la Ley 1823 de 2017?		%
SI	67	83,8%
No	13	16,3%
Total general	80	100,0%

Figura. 19. Respuesta pregunta 9 encuesta.



10. ¿Contrataría a una empresa para realizar la implementación de una Sala Amiga de Lactancia, de acuerdo a lo estipulado en la Ley 1823 de 2017?

Respuesta: Al obtener que el 71.3% de la población estudiada contrataría una empresa para este servicio se evidencia que el objeto de la empresa tiene una amplia demanda, el 28.8% indica que no realizaría la contratación allí se infiere que es el porcentaje que cuenta con el servicio unido a la población que informó no tener los recursos económicos.

Tabla 22. Resultado pregunta 10 encuesta.

¿Contrataría a una empresa para realizar la implementación de una			
Sala Amiga de Lactancia, de acuerdo a lo estipulado en la Ley 1823		%	
de 2017?			
SI	57	71,3%	
No	23	28,8%	
Total general	80	100,0%	

¿Contrataría a una empresa para realizar la implementación de una Sala Amiga de Lactancia, de acuerdo a lo estipulado en la Ley 1823 de 2017?

NO 28%

SI NO 5172%

Figura. 20. Resultado pregunta 10 encuesta.

11. ¿Presupuestalmente cuenta con recursos para adaptaciones locativas en su empresa?

Respuesta: Con este resultado se evidencia que las empresas pueden tener la disposición para invertir, sin embargo, no tienen planeado una partida presupuestal claramente identificada; esto se refleja en el resultado que está muy similar; el 58.8% refiere contar con el presupuesto y el 41.3% no tenerlo.

Tabla 23. Respuesta pregunta 11 encuesta.

¿Presupuestalmente cuenta con recursos para adaptaciones locativas		
en su empresa?		
SI	47	58,8%
No	33	41,3%
Total general	80	100,0%

¿Presupuestalmente cuenta con recursos para adaptaciones locativas en su empresa?

Figura. 21. Respuesta pregunta 11 encuesta.

12. ¿Conoce los beneficios tributarios por implementar las salas amigas de lactancia?

Resultado: Al analizar los resultados de la población objetivo se debe realizar una campaña de mercadeo que contenga los beneficios tributarios que trae la implementación de la Ley, con esto se busca promover la adquisición del servicio. Esto dado a que el 73.8% refiere el desconocimiento de estos beneficios.

Tabla 24. Resultado pregunta 12 encuesta.

¿Conoce los beneficios tributarios por implementar las salas amigas		
de lactancia?		%
SI	21	26,3%
No	59	73,8%
Total, general	80	100,0%

¿Conoce los beneficios tributarios por implementar las salas amigas de lactancia?

Figura. 22. Resultado pregunta 12 encuesta.

4.8.5. Análisis de la información y conclusiones

De acuerdo con los resultados obtenido y el análisis realizado podemos concluir que:

- Se encontró que un porcentaje de empresas aún no conoce la normativa que regula la implementación de salas amigas de lactancia, así mismo desconocen los beneficios tributarios que tendrían al tener la sala certificada.
- Un alto porcentaje de la población encuestada con sus respuestas muestra un interés por tener el servicio de la Sala Amiga de Lactancia al interior de sus empresas.
- En todos los resultados se encontró una oportunidad de venta y de mercadeo para posicionar el servicio de Extracción de Amor S.A.S.
- Se identificó una oportunidad para la prestación de servicio de asesoría en normatividad para orientar aquellas empresas que la desconocen o que consideran no tener las condiciones para asegurar una implementación adecuada.

5. Estudio técnico

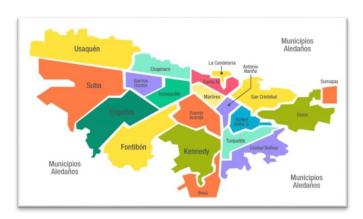
En este apartado se desarrollan las consideraciones a tener en cuenta para el desarrollo del servicio de la implementación y construcción de salas de lactancia en Bogotá, se establece el paso a paso del proceso y los recursos requeridos para la puesta en marcha.

5.1. Localización del proyecto

5.1.1. Macro localización

El estudio ubica el proyecto inicialmente para desarrollar en Bogotá, al ser la capital se considera un buen punto de partida para proyectar en caso que se quiera posteriormente un crecimiento a las demás ciudades del País. Al revisar el informe: *Bogotá Cómo Vamos* que presenta las cifras en la década del 2008 al 2018; se evidencia el significativo crecimiento en la creación de empresas en un 7% en promedio lo que conlleva a visualizar una buena proyección de desarrollo económico, otro aspecto que se considera relevante en este estudio es el indicador de desnutrición crónica para menores de 5 años en Bogotá, el cual se tiene en un promedio de 18.6% cifra considerable que a pesar de no estar directamente relacionado con la lactancia se puede inferir la relación con esta problemática.

Figura. 23. Mapa Localidad de Bogotá.



Nota. Mapa Localidad de Bogotá (Colombiana, s.f.)

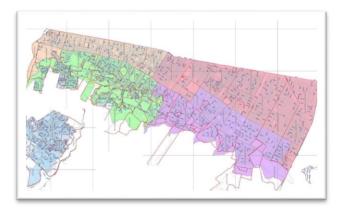
5.1.2. Micro localización

La oficina central de la empresa *EXTRACCIÓN DE AMOR* estará ubicada en la localidad de Chapinero. Se refiere esta localidad por considerarse un sector comercial y central que permitirá el contacto esporádico con los proveedores seleccionados, teniendo en cuenta además que la infraestructura vial de Chapinero representa el 3,2% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 468 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el decimoquinto puesto entre las localidades de Bogotá.

Adicional a esto en Chapinero se localiza el mayor número de empresas de Bogotá, 23.581, equivalente al 12%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (84%), industria (5,9%) y construcción (5,8%). • En la localidad hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas (23.581), 16.283 son microempresas que representaron el 69% de la localidad y el 9,3% de Bogotá. Esta información se considera relevante al permitir tener más cercanía de las empresas para ofrecer y ejecutar el servicio. (BOGOTA,

BIBLIOTECA DIGITAL, 2006)

Figura. 24. Mapa localidad de Chapinero



Nota. Mapa localidad de Chapinero (Chapinero, 2017).

5.1.2.1. Opciones de elección de ubicación.

Dentro de las alternativas estudiadas para la prestación del servicio se consideraron las localidades de Chapinero y Teusaquillo dentro de esta última se consideraron los barrios La Soledad y el de Galerías, fueron considerados por ser sectores de igual forma comerciales, algunas empresas tienen sus instalaciones principales allí por eso se evaluaron también para prestar el servicio. Dentro de los aspectos relevantes de esta localidad se encuentran en Teusaquillo, se localizan 10.928 empresas de Bogotá, equivalentes al 5%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el 77% sector servicios; 14%, la industria y el 6%, la construcción. En la localidad, hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas, 9.409 son microempresas que representan el 86% de la localidad y el 5% de Bogotá. Los sectores económicos en los que se encuentra el mayor número de empresas de la localidad Teusaquillo son: comercio y reparación de vehículos (33%), servicios inmobiliarios y de alquiler (16%), industria (14%), restaurantes y hoteles (10%) y transporte, almacenamiento y comunicaciones (7%). 1.1.2.2. Elección de ubicación. (BOGOTA, BIBLIOTECADIGITAL, 2007)

Se consideran los siguientes predios para realizar la elección de la ubicación:

Tabla 25. Tabla Elección de Predios.

Ubicación	Barrio	Estrato	Costos de canon
Calle 66 No. 14-85 Piso 4	Chapinero - Central	4	\$800.000
Calle 34 con Cra 21	Teusaquillo - La Soledad	4	\$720.000

Ubicación	Barrio	Estrato	Costos de canon
Calle 58 con Cra 28	Teusaquillo - Galerías	4	\$800.000

5.1.2.2. Elección de ubicación.

Para la elección de la ubicación se emplea la calificación a través de matriz donde se saca el promedio de los aspectos más relevantes para el servicio entre los cuales se encuentra la cercanía con los clientes, los costos de canon y la seguridad; la ubicación con calificación más alta fue la que se definió para tomar el alquiler de la oficina la cual se relaciona en la siguiente tabla:

Tabla 26. Tabla Elección de ubicación.

Ubicación	Cercanía con clientes	Costos de canon	Seguridad	Promedio calificación
Calle 66 No. 14-85 Piso 4	5	4	4	4.3
Calle 34 con Cra 21	4	5	3	4
Calle 58 con Cra 28	4	4	4	4

Nota. Elaboración propia.

Figura. 25. Ubicación Oficina.



Nota: Ubicación Oficina (Raiz, 2020). Chapinero en la Calle 66 No. 14 - 85

5.2. Proceso de producción

En este apartado se establecen los diferentes elementos que se requieren para llevar a cabo el desarrollo de la prestación del servicio para la implementación de las salas amigas de lactancia desde su comercialización hasta el proceso de certificación ante la Secretaria de Integración Social de la sala implementada de la empresa cliente.

5.2.1. Descripción del proceso de producción

El proceso inicia con la presentación del servicio a la empresa; al ser aprobado en conjunto con él se asesora y acompaña la selección del espacio, unido a esto se realiza el estudio demográfico de la población y así estimar el promedio de madres lactantes, determinar el área que requiere la sala con la cantidad de puestos y se da inicio a la implementación del manual de adecuación. En todo el proceso se atenderá lo dispuesto en las normas legales. En cada una de las empresas se buscará, adecuará y dotará el espacio físico para que sea privado, exclusivo, de fácil acceso y alejado de cualquier condición de inseguridad para la salud de las madres lactantes.

Contará con ventilación, condiciones de luminosidad natural o artificial. Los pisos y paredes (o muros) tendrán características de impermeabilidad, resistencia, de fácil limpieza y desinfección. (Social, 2018)

Las dimensiones del espacio deben ser acordes al número de usuarios que se haya calculado de tal forma que sea un espacio suficiente, cómodo y salubre. La ambientación visual será adecuada, armónica y agradable a la vista. Los elementos mencionados en los apartados anteriores, que dan cuenta de los requerimientos físicos para cada sala estarán ubicados de manera estratégica y funcional y las instalaciones eléctricas no sólo serán de la mejor calidad y disposición, sino que estarán debidamente protegidas y aisladas; cada cubículo contará con toma

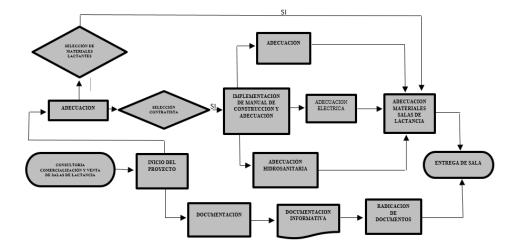
corriente que facilite la conexión para las madres que lleven extractor eléctrico. Los equipos y utensilios se encontrarán en óptimas condiciones y serán de la más alta calidad.

Dentro de la sala y para el área administrativa se entregará material informativo no sólo sobre la lactancia materna y sus beneficios, sino acerca del funcionamiento de la sala de lactancia y los procesos de limpieza y desinfección de espacios, equipos y utensilios. En cada sala permanecerán formatos de registro y control de horarios de ingresos y salida de cada madre lactante, bitácoras de aseo y desinfección del lugar y los elementos, así como de la persona o personas responsables del control de la temperatura que debe tomarse dos veces al día a intervalos regulares y comprobando su exactitud. El registro diario del uso de la sala por parte de las madres lactantes, deberá ser diligenciado cada vez que sea utilizada, esto será garantizado por el área que la empresa designe para la administración del lugar.

5.2.2. Diagrama de flujo proceso de producción

La diagramación del servicio descrito en el ítem anterior se desarrolla en la siguiente gráfica:

Figura. 26. *Diagrama de flujo procesos de prestación de servicio.*



5.2.3. Tecnología para el desarrollo del proyecto

Para la prestación del servicio se requiere contar con el software Autocad, el costo de este Software \$ 1.510.102 el cual es necesario para el diseño de las salas, brindar al cliente alternativas para su elección.

5.2.4. Descripción de personal para el proceso de producción

Para la puesta en marcha del servicio se contará con un Director de Proyecto que apoyará el concepto de la oferta realizada para las empresas usuaria, será el encargado de realizar la orientación, seguimiento del diseño y coordina la adecuación del espacio de principio a fin. Esta persona debe tener perfil de Arquitecto teniendo en cuenta los conocimientos de diseño y de obra civil.

5.2.5. De la planta.

5.2.5.1. **Distribución de la planta.**

En la oficina se desarrollará todo el proceso administrativo del servicio, a continuación, se presenta la distribución que se consideran para los puestos:

Figura. 27. Modelo oficina 2d.

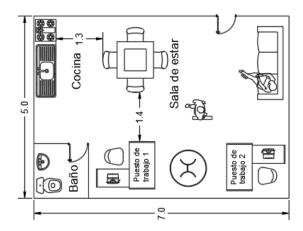


Figura. 28. Modelo oficina vista 3d. 1



Nota. Elaboración propia.

Figura. 29. Modelo oficina vista 3d. 2.



Nota. Elaboración propia.

Figura. 30. Modelo oficina vista 3d. 3.



Nota. Elaboración propia.

Figura. 31. Modelo oficina vista 3d. 4.



Nota. Elaboración propia.

5.2.5.2. Obras físicas de adecuación.

Para la prestación de servicio se cuenta con una oficina en arriendo en la localidad de Chapinero adecuada para las actividades propias a desarrollar el objeto de la empresa por esta razón no se genera ninguna adecuación locativa.

5.2.5.3. Valoración de las obras físicas.

En la elección de la oficina el espacio no requiere adecuaciones puesto que la prestación del servicio Extracción De Amor S.A.S. Por lo cual no se cuantifica el valor de obras físicas.

5.2.6. Control de calidad y seguridad industrial

Dentro del sistema de calidad, se contempla en primera instancia el proceso de evaluación de contratistas y proveedores que permita garantizar el servicio; se desarrolla el manual de implementación que contempla el paso a paso del proceso con listas de chequeo de tal forma que se garantice el cumplimiento de los estándares que permitan la habilitación inmediata de la sala.

Dentro del SG-SST de la empresa se desarrollará el Programa de Gestión de Contratistas, donde se evalúen criterios necesarios para la adjudicación del contrato; la verificación de documentación de seguridad social del personal que esté en los proyectos de implementación de la sala y los certificados correspondientes a las tareas y una supervisión que reduzca el riesgo durante el proceso. Adicional todos los programas y documentación para la gestión con el personal administrativo.

5.2.7. Resumen de la inversión necesaria para la puesta en marcha.

En este apartado se define los elementos de inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto *Extracción de Amor S.A.S.*, los cuales se presentan a continuación.

5.2.7.1. Compra o arrendamiento del lugar de operación.

Se contempla arrendar una oficina en el sector de Chapinero Central, con la finalidad de optimizar los recursos de la empresa, teniendo en cuenta que la compra de una oficina tiene un precio promedio de \$290.000.000 y para arrendamiento en promedio de \$800.000 lo que determina un gasto anual de \$10.800.000, por el primer año de servicio se pretende optimizar los recursos e invertir en la implementación de las salas de lactancia.

La oficina se encuentra en Chapinero en la Calle 66 No. 14 - 85 piso 4. Dentro de las principales características tiene que es una oficina remodelada y ubicada en un edificio en muy buenas condiciones. Oficina exterior un solo ambiente tiene en total un área de 35M2. Los pisos son en porcelanato, cuenta con buena iluminación natural, cocineta y un baño privado (RAIZ, 2020).

5.2.7.2. Inversión en maquinaria.

Para el diseño de las salas de lactancia es necesario un computador y un plotter con las siguientes características.

Tabla 27. Inversión en maquinaria.

Maquina	Descripción	Costo unitario
Plotter	Plotter Hp T250 De 24 Pulgadas, para tamaño de papel amaño A1, Medio Pliego y conectividad wifi, puerto USB.	\$ 3.300.000
Computador	Convertible 2 en 1 HP 14-dy0012la 14" Pulgadas Intel Core i7 8 GB RAM Disco Sólido 512 GB Plateado	\$4.770.000
	Total inversión maquinaria:	\$ 8.070.000

Nota: Elaboración propia.

- 5.2.7.3. **Inversión en obras físicas.** No se genera inversión inicial en obras físicas.
- 5.2.7.4. **Resumen inversión.** A continuación, se relacionan los rubros generados para la inversión inicial para el servicio.

Tabla 28. Resumen de inversión puesta en marcha.

Resumen de Inversión Puesta en Marcha			
Inversión Equipo)		
Plotter	\$ 3.300.000		
Computador	\$ 4.770.000		
Total	\$ 8.070.000		

Nota. Elaboración propia

6. Estudio administrativo – organizacional

En el siguiente capítulo se presentan los elementos relacionados a la organización administrativa de *Extracción de Amor S.A.S.* Como lo son, la identificación de la organización, planeación estratégica, valores organizacionales, los objetivos, las políticas, entre otros.

6.1. Identificación de la organización

6.1.1. *Nombre*

EXTRACCIÓN DE AMOR

6.1.2. Slogan

Alimento para la vida

6.1.3. Logotipo

Figura. 32. Logotipo.



Nota: Elaboración propia.

6.2. Planeación estratégica

6.2.1. Misión

Extracción de Amor S.A.S., es una empresa dedicada a la prestación de servicios para implementación de salas amigas de lactancia en empresas públicas y privadas basada en la mejora continua de sus procesos a fin de garantizar el bienestar de las mujeres lactantes dando cumplimiento a los requerimientos de la legislación vigente.

6.2.2. Visión

Para el año 2030 posicionarnos en el mercado Bogotano como una de las 3 principales empresas prestadoras de servicios para la implementación de salas amigas de lactancia comprometidos con la satisfacción de las necesidades del cliente, brindando servicios de calidad.

6.2.3. Valores organizacionales

- **Integridad**: Actuamos basados en la rectitud, honestidad, responsabilidad y transparencia apoyados en nuestros grupos de interés.
- **Respeto:** Reconocemos los deberes y derechos de todos nuestros grupos de interés.
- Vocación de Servicio: Nos enfocamos en satisfacer las necesidades de nuestros clientes,
 brindando un servicio diferencial e impecable.
- **Diligencia:** Comprometidos con el cumplimiento de los objetivos y de las metas trazadas, haciendo las cosas correctamente, con interés, puntualidad y efectividad.

6.2.4. Objetivos organizacionales

- Contribuir con un servicio que apoye al cierre de brechas sociales hacia las mujeres lactantes en las empresas de la ciudad de Bogotá.
- Incrementar la participación en el mercado en la implementación de salas de lactancia.
- Minimizar los riesgos de inversión en la implementación de una empresa de adecuaciones de salas amigas de lactancia.
- Expandir el mercado a las ciudades de Medellín, Barranquilla y Cali.

6.2.5. Políticas organizacionales

✓ Política de Calidad

En el cumplimiento de nuestra misión, nuestra política de calidad se basa en el compromiso que tenemos con nuestros clientes de satisfacer plenamente sus requerimientos y expectativas, para esto promoveremos en la organización una cultura de calidad basada en nuestros valores organizacionales:

- Integridad: Compromiso sincero y permanente de practicar una relación honesta y confiable.
- Respeto: Valorando siempre las diferentes opiniones que pueden tener nuestros clientes con respecto al servicio.
- Vocación al servicio: Ponemos a nuestros clientes en primer lugar prestando total atención a sus necesidades.
- **Diligencia:** Tener el más alto grado de cuidado y entrega para prestar el servicio cumpliendo con las expectativas en tiempo y calidad.

✓ Política de Seguridad y Salud en el Trabajo

En Extracción de Amor S.A.S empresa dedicada al diseño y asesoría para la implementación de Salas Amigas de Lactancia en las empresas públicas y privadas; garantizamos las condiciones laborales necesarias que aseguren la integridad física, mental y social a cada uno de nuestros colaboradores independientemente de su forma de contratación, destinando los recursos necesarios para la implementación de un sistema que busca el mejoramiento continuo de los procesos de gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo donde se administren los riesgos principales para la prevención y control de accidentes, enfermedades laborales y emergencias; cumpliendo a su vez, con la legislación vigente aplicable en Seguridad y Salud en el Trabajo.

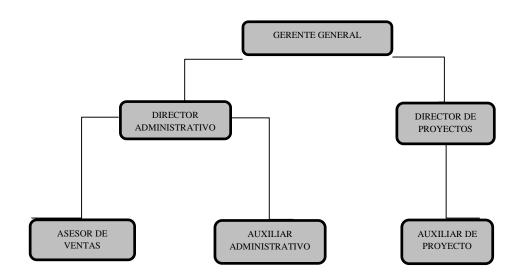
Todos los colaboradores, y contratistas tendrán la responsabilidad de cumplir con las normas y procedimientos de seguridad, con el fin de realizar un trabajo seguro y productivo. Así mismo serán responsables de notificar oportunamente todas aquellas condiciones que puedan generar consecuencias y contingencias para la organización.

6.3. Estructura organizacional

En la estructura se establecen los cargos, forma de contratación que se requiere y se define la jerarquía, adicional a esto se relacionan las inversiones y se relaciona la documentación requerida para la constitución legal de la empresa Extracción de Amor SAS para su puesta en marcha.

6.3.1. Organigrama

Organigrama de la estructura organizacional



Nota. Elaboración propia.

6.3.2. Marco legal de vinculación

Tabla 29. Marco legal de vinculación.

Tipo de contratación			
Personal directo	1- Gerente General		
	1-Director Administrativo		

Tipo de contratación					
	1-Director de	Contrato térmir	nos Código sustantivo de		
	Proyectos	indefinido	trabajo		
	1-Asesor de Ventas				
	1-Auxiliar				
	Administrativo				
	1-Auxiliar de Proyecto				
Personal indirecto	1-Contador		Art 1495 Código civil		
	1-Servicios Generales	Prestación de servici	Colombiano – Ley 57		
	1 201 (1010)	1100,0001011 00 001 110	1887		
Personal sub	1-Contratista	Obra Civil	Capitulo VIII Art 20		
contratado			53 Código civil		
			Colombiano – Ley 57		
			1887		

Nota. Elaboración propia

6.4.Inversión en adecuación administrativa

A continuación, se presentan los equipos de oficina, muebles y enseres requeridos para la adecuación y operación de la oficina administrativa para el funcionamiento del proyecto *Extracción de Amor S.A.S.*

Tabla 30. Inversión en adecuación administrativa.

Descripción	Cantidad	Va	lor Unitario	Valor Total
Escritorio / Muebles y enseres	5	\$	350.000	\$1.750.000
Silla / Muebles y enseres	5	\$	220.000	\$1.100.000
Computador / Equipo de Computo	4	\$	2.799.000	\$11.196.000
Computador Diseño de Espacios	1	\$	4.770.000	\$4.770.000
Teléfono / Equipo de Oficina	5	\$	80.000	\$400.000
Multifuncional / Equipo de oficina	1	\$	699.000	\$699.000
Plotter Impresión planos	1	\$	3.300.000	\$3.300.000

Descripción	Cantidad	Va	alor Unitario	Valor Total
Archivador / Muebles y enseres	1	\$	314.000	\$314.000
Total	23	\$	12.532.000	\$23.529.000

Nota. Elaboración propia.

6.5. De la constitución de la sociedad

En este capítulo se presenta la relación de la constitución, costos y estructura de la sociedad Extracción de Amor S.A.S.

Para extracción de Amor SAS se valida la documentación necesaria para la realización de la constitución legal de la empresa ante las diferentes entidades:

- Registro y disponibilidad del Nombre de la empresa en el sistema a de la cámara de Comercio.
- Radicación de acta de constitución y estatutos ante en una notaría.
- Firma de escritura pública de constitución de la sociedad.
- Inscribir la Empresa ante la Cámara de Comercio de Bogotá o municipio, se debe obtener y reservar copia de esta.
- Solicitar el número de identificación tributaria PRE-NIT ante la DIAN.
- Apertura de cuenta corriente o ahorros bancaria, con el fin de presentar certificación ante la DIAN y así se asigne este NIT como definitivo.
- Inscripción de libros de comercio ante la Cámara de Comercio.
- Inscripción ante la Administración de Impuestos Distritales.

- Inscribir la compañía ante Caja de Compensación Familiar, SENA e ICBF,
 Administradora de Riesgos Profesionales e inscripción de empleados al sistema Acta de constitución y estatutos de la sociedad de pensiones y sistema nacional de salud.
- Enviar notificación de apertura por correo a planeación distrital.

6.5.1. Acta de constitución y estatutos de la sociedad

En este documento se contempla la información necesaria para proceder con el registro mercantil de la sociedad *Extracción de Amor. S.A.S.* El documento del proyecto se presenta como Anexo 1.

6.5.2. Costos de constitución

En los gastos de organización, se estima un monto de \$1.135.200 considerando el pago de matrícula persona jurídica, formulario de registro mercantil e inscripción de los libros ante Cámara de Comercio; en la siguiente tabla se relacionan los gastos relacionados por Cámara de Comercio.

Tabla 31. Costos de constitución.

Inversión Constitución	Valor Total
Derechos por registro de matrícula mercantil	\$109.000
Derechos por registro de establecimiento	\$147.000
Derechos por inscripción de libros y documentos	\$ 81.900
Formulario RUES	\$ 6.200
Registro Único de Proponentes	\$ 643.100
Membresía afiliación Cámara de Comercio	\$ 148.000
Totales	\$1.135.200

Nota. Elaboración propia.

6.5.3. Estructura patrimonial

La estructura patrimonial está conformada por los aportes de \$238.627.428 la cual está distribuida por cuatro socios siendo participe del 25% por socio.

7. Estudio legal

En este capítulo se relaciona el marco legal que tiene impacto en el desarrollo del proyecto Extracción de Amor S.A.S en cada uno de los aspectos con los que tiene relación y que tiene una incidencia relevante.

7.1. Legislación que afecta al proyecto por su ubicación

En la ciudad de Bogotá se tiene establecida diferente regulación para los establecimientos comerciales, en la siguiente tabla se relacionan aquellas que inciden en el funcionamiento de la oficina que se prevé tener en la localidad de Chapinero.

Tabla 32. Legislación que afecta el proyecto por su ubicación.

Norma	Descripción	Autoridad que	Aplicabilidad de la	Aplicación en el
		lo emite	norma	proyecto
Concepto 1315 de 1992	Requisitos para el funcionamiento de establecimientos industriales, comerciales y de servicios.	Secretaría General Alcaldía Mayor de Bogotá	Completa	La oficina estará ubicada en la localidad de Chapinero.

Norma	Descripción	Autoridad que lo emite	Aplicabilidad de la norma	Aplicación en el proyecto
Decreto Ley 1250 de 1995	Suprimen y reforman regulaciones, procedimientos o trámites innecesarios existentes en la Administración Pública	Presidencia de la Republica	Art. 41. Licencia o permiso de funcionamiento.	El proyecto puede iniciar su funcionamiento sin necesidad de notificar a ninguna autoridad administrativa
Acuerdo 079 de 2003	Por el cual se expide el Código de Policía de Bogotá D.C	Concejo de Bogotá	Cap. 2. Los establecimientos industriales y comerciales Art. 111	Establecen las condiciones de funcionamiento de la oficina.

Nota. Elaboración propia.

7.2.Legislación que afecta el desarrollo y/o venta del servicio

En la siguiente tabla se relacionan las normas que nos aplican para la prestación del servicio de la implementación de Salas Amigas de Lactancia en empresas públicas y privadas.

Tabla 33. Legislación que afecta el desarrollo y/o venta del servicio.

Norma	Descripción	Autoridad que lo emite	Aplicabilidad norma	de la	Aplicación en el proyecto
Resolución 2423 de 2008	Parámetros técnicos para la operación de la estrategia Salas Amigas de la Familia Lactante del Entorno Laboral.	Ministerio de Salud y Protección Social	Completa		Regula las especificaciones
Ley 1823 de 2017	Adopta la estrategia salas amigas de la familia lactante del entorno laboral	Congreso de la República	Completa		Regula la necesidad del servicio que ofrece la empresa

Nota. Elaboración propia.

7.3.Legislación que afecta los procesos de contratación y vinculación laboral según el proyecto

La contratación y vinculación laboral que se tendrá en el proyecto se regula por la normatividad que se relaciona en la siguiente tabla, teniendo en cuenta los diferentes tipos de contratación que se tendrán durante la prestación del servicio.

Tabla 34. Legislación que afecta los procesos de contratación y vinculación laboral según el proyecto.

Norma	Descripción	Autoridad que lo emite	Aplicabilidad de la norma	Aplicación en el proyecto
Código Sustantivo del Trabajo	Atender a la regulación normal de las relaciones laborales	Presidencia de la República de Colombia	Completa	Regula la forma de contratación de los empleados a término indefinido
Código Civil Colombiano – Ley 57 de 1887	Disposiciones legales sustantivas que determinan los contratos y acciones civiles	Congreso de la República de Colombia	Art. 1495. Definición de contrato o convención. Art. 1592 Definición de cláusula penal Art. 1601 Cláusula penal enorme Art. 1613 Indemnización de perjuicios.	Regulan partes del contrato de prestación de servicios.
Código Civil Colombiano – Ley 57 de 1887	Disposiciones legales sustantivas que determinan los contratos y acciones civiles	Congreso de la República de Colombia	Capítulo VIII. De los contratos para la confección de una obra material. Art. 2053 al 2062	Este capítulo regula los contratos por obra civil.

Nota. Elaboración propia

7.4. Legislación tributaria que afecta el proyecto.

Para la gestión comercial se tendrán en cuenta las condiciones legales que se contemplen para la venta del servicio, a continuación, se relacionan las identificadas para este aspecto:

Tabla 35. *Legislación tributaria que afecta el proyecto.*

Norma	Descripción	Autoridad que lo emite	Aplicabilidad de la norma	Aplicación en el proyecto
Decreto 624 de 1989	El Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales	Presidencia de la República	Completa	Establece los aspectos tributarios que se deben tener en cuenta para la gestión comercial del servicio.
Ley 1607 de 2012	Se expiden normas en materia tributaria.	Congreso de la República	Completa	Se deben tener en cuenta los aspectos para generación tributaria durante el ejercicio de la prestación del servicio
Decreto 3032 de 2013	Requisitos para clasificar a los contribuyentes en las categorías tributaria	Presidencia de la República	Completa	Define los lineamientos para la clasificación y contribución tributaria
Decreto 099 de 2013	Retención en la fuente para empleados por rentas de trabajo	Presidencia de la República	Completa	Estipula las condiciones para la declaración que deben realizar los empleados por rentas de trabajo.

Norma	Descripción	Autoridad que lo emite	Aplicabilidad de la norma	Aplicación en el proyecto
Decreto 1828 de 2013	Por medio del cual se reglamenta parcialmente la Ley 1607 de 2012	Presidencia de la República	Completa	Lineamientos en materia tributaria
Ley 1943 de 2018	Normas de financiamiento	Congreso de la República	Completa	Relaciona los elementos para la aplicación de impuestos a las ventas e impuestos al consumo

Nota. Elaboración propia

8. Estudio ambiental

Dentro de la prestación del servicio, se debe establecer un estudio ambiental donde se evalúe el impacto que la adecuación o construcción del espacio pueda tener bajo los criterios que se obtengan de esta evaluación se definirán los diferentes controles y a la gestión ambiental que se requiera; a continuación, se relaciona la legislación que se debe tener en cuenta ya que durante el proceso pueden generarse escombros y el mismo proceso constructivo requiere toda la gestión ambiental:

Resolución 260 del 2011

En la Resolución 260 del 2011 determina requerimientos que se deben tener en cuenta al momento de la implementación de salas de lactancia en las empresas públicas y privadas con la

finalidad de no incurrir en faltas o violación a la resolución, en el Art 4° se evidencia los instrumentos de control y manejo ambiental.

- Licencia ambiental.
- Modificación de la licencia ambiental.
- Plan de manejo ambiental y/o sus modificaciones.
- Plan de recuperación o restauración ambiental y/o sus modificaciones.
- Dictamen Técnico Ambiental.

En el Art 5°. Se establece los seguimientos que se deben tener por parte de la Autoridad Nacional de Licencias Ambientales de los instrumentos de control y manejo ambiental:

- Licencia ambiental.
- Plan de manejo ambiental.
- Plan de manejo, recuperación o restauración ambiental.
- Dictamen Técnico Ambiental.
- Sistema de Recolección Selectiva y Gestión ambiental de Residuos de computadores.

✓ Decreto 2028 de 2010

En el Artículo 1°, para Extracción De Amor SAS, se debe tener en cuenta el alcance del proyecto y las actividades de obra que se generen como instalación, construcción, montaje, operación, mantenimiento, desmantelamiento, abandono, usos de espacios, actividades e infraestructura relacionados y asociados con su desarrollo.

En el Artículo 6°. La licencia ambiental se otorgará por la vida útil del proyecto, obra o actividad y cobijará las fases de construcción, montaje, operación, mantenimiento, desmantelamiento, restauración final, abandono y/o terminación.

✓ Ley 1333 de 2009

Artículo 5°. Se establecen las infracciones ambientales la comisión de un daño al medio ambiente, con las mismas condiciones que para configurar la responsabilidad civil extracontractual establece el Código Civil y la legislación complementaria, a saber: El daño, el hecho generador con culpa o intención de cometer el acto en cuestión y el vínculo causal entre los dos. Cuando estos elementos se configuren darán lugar a una sanción administrativa ambiental, sin perjuicio de la responsabilidad que para terceros pueda generar el hecho en materia civil.

9. Estudio económico - financiero

En este capítulo se desarrolla el estudio financiero en el cual se hace la proyección de los estados financieros del proyecto y se establecen los montos a invertir y los resultantes del ejercicio contable.

9.1.Definición de inversiones diferidas

Teniendo en cuenta que la inversión diferida se entiende como aquellos activos intangibles que se realizan sobre los activos constituidos por los servicios necesarios para la puesta en marcha del proyecto a continuación se relacionan los elementos que se contemplan en el desarrollo del proyecto.

Tabla 36. Inversiones Diferidas.

Inversiones diferidas								
Periodos	Estud	Gastos de constitución						
2021	\$	200.000	\$	113.520				
2022	\$	200.000	\$	113.520				
2023	\$	200.000	\$	113.520				
2024	\$	200.000	\$	113.520				
2025	\$	200.000	\$	113.520				
2026	\$	200.000	\$	113.520				
2027	\$	200.000	\$	113.520				
2028	\$	200.000	\$	113.520				
2029	\$	200.000	\$	113.520				
2030	\$	200.000	\$	113.520				
Valor total	\$	2.000.000	\$	1.135.200				

Nota. Elaboración propia

9.2. Definición de inversiones fijas

En este enunciado se presenta los bienes requeridos para el desarrollo del proyecto que no intervienen de manera directa con la prestación del servicio de implementación de las salas amigas de lactancia.

Tabla 37. *Inversiones Fijas.*

Inversión Fija	Valor
Equipos de Oficina	\$ 4.399.000
Computadores	\$ 11.196.000
Computador Diseño	\$ 4.770.000
Muebles	\$ 3.164.000
Valor total	\$ 23.529.000

Nota. Elaboración propia

Dentro de los principales bienes para poder desarrollar el proyecto se relacionan los equipos de oficina, el mobiliario que se requiere en la oficina para prestar el servicio, y los equipos de cómputo.

9.3.Estructura de capital

Un proyecto de inversión, por su naturaleza, puede ser financiado por diferentes fuentes, fenómeno que ocurre de igual manera con las empresas. Como lo mencionan Barrera y Parra (2020) la estructura de capital proviene del reconocimiento del pasivo y del patrimonio, lo cual afecta el desempeño económico, variable que es relevante para los inversionistas. A continuación, se presenta la estructura de capital del proyecto.

9.3.1. Recursos propios

Para la estructuración de capital los cuatro socios realizaran un aporte total de \$180.000.000, el cual será distribuido por el 25% de cada socio correspondiente al 58% de la inversión inicial.

9.3.2. Recursos con terceros

Se contempla un 42% a través de un crédito de libre inversión con entidad financiera (AV Villas) teniendo en cuenta para esto un plazo de 5 años, aplicando la tasa de amortización de la entidad se tendrían proyectadas los pagos anuales que se relacionan a continuación con las siguientes condiciones.

Tabla 38. Tabla Condiciones del Crédito.

Condiciones del Crédito								
Valor del Crédito	\$130.000.000							
Tasa de Interés EA	12.70%							
Interés Nominal Anual	12;015%							
Interés Nominal Mensual	1.00%							
Plazo en meses	60							

Nota. Condiciones del Crédito AV Villas. Elaboración propia

Tabla 39. Tabla Amortización Crédito Financiero Resumen Pago Anual.

Total pago de cuotas	Total amortización anual	Total intereses anual	Año
anual			
\$64.715.172	\$36.484.777	\$28.230.390	1
\$64.715.172	\$41.397.801	\$23.317.370	2
\$64.715.172	\$46.972.411	\$17.742.760	3
\$64.715.172	\$53.297.696	\$11.417.475	4
\$64.715.172	\$60.474.741	\$4.240.431	5

Nota. Amortización Crédito Financiero Resumen Pago Anual. Elaboración propia

9.4. Proyección de presupuestos a 10 años

Se establecen los presupuestos de la empresa teniendo en cuenta la capacidad instalada, las inversiones sociales y los movimientos financieros de acuerdo a las operaciones de ingresos y gastos de Extracción de Amor SAS.

9.4.1. Presupuesto de ventas

De acuerdo al estudio de mercado se estableció un precio de venta por sala básica (dos puestos) de \$21.500.000 y un incremento en producción anual del 7%, a continuación, se presenta la proyección en ventas a razón de este crecimiento y en relación a la inflación que se contempla anualmente.

Tabla 40. Tabla Presupuesto de ventas.

Presupuesto de ventas										
Períodos	Unidades a Vender	cio de Venta Unitario		Total						
2021	24	\$	21.500.000	\$	516.000.000					
2022	36	\$	23.005.000	\$	828.180.000					
2023	54	\$	24.661.360	\$	1.331.713.440					
2024	57	\$	26.510.962	\$	1.511.124.834					
2025	60	\$	28.472.773	\$	1.708.366.391					
2026	63	\$	30.551.286	\$	1.924.730.995					
2027	66	\$	32.689.876	\$	2.157.531.791					
2028	69	\$	34.912.787	\$	2.408.982.315					
2029	72	\$	37.217.031	\$	2.679.626.241					
2030	75	\$	39.636.138	\$	2.972.710.361					

Nota. Elaboración propia

9.4.2. Presupuesto de gastos operacionales, no operacionales e ingresos no operacionales

El proyecto contempla en gastos operacionales los gastos de administración y los gastos de ventas; dentro de los gastos de administración se proyectan los salarios de los cargos que se tienen contratados de forma directa con la empresa y los que se encuentran por prestación de servicios teniendo en cuenta el factor de incremento salarial definido por el gobierno, el arriendo de la oficina, los servicios públicos, elementos de aseo y cafetería y papelería y misceláneos por el factor

de inflación relacionado en Banco de la República, también se relaciona la depreciación de los activos que se contemplan para el funcionamiento del proyecto.

Tabla 41. Tabla Gastos operacionales de administración.

Gastos Administración									
Período	Valor Total								
2021	\$	188.915.220							
2022	\$	195.361.730							
2023	\$	202.413.530							
2024	\$	209.631.572							
2025	\$	217.086.849							
2026	\$	221.593.275							
2027	\$	229.489.128							
2028	\$	237.612.666							
2029	\$	245.969.622							
2030	\$	254.596.182							

Nota. Elaboración propia

En cuanto a los gastos de ventas se relacionan los gastos anuales del salario del ejecutivo de ventas por el factor de incremento salarial definido por el gobierno, se calculan las comisiones sobre el presupuesto de ventas por el 2%, la publicidad y el transporte por el factor de la inflación anual.

Tabla 42. *Tabla Gastos operacionales de venta.*

Gastos Ventas								
Período	Valor Total							
2021	\$ 149.704.640							
2022	\$ 213.757.207							
2023	\$ 316.233.173							
2024	\$ 353.940.991							
2025	\$ 395.271.110							
2026	\$ 440.483.468							
2027	\$ 489.019.539							
2028	\$ 541.333.056							
2029	\$ 597.533.302							

	Gastos Ventas
Período	Valor Total
2030	\$ 658.282.560

Nota. Elaboración propia

A continuación de registras los gastos no operacionales financieros en los cuales se establece el mantenimiento del crédito financiero por un valor de \$180.000 anuales y los intereses del crédito por un periodo de cinco años.

Tabla 43 Tabla Gastos no operacionales financieros.

Tabla Gastos No						
Operacionales	Año 2021	Año 2022	Año 2023	2023 Año 2024		Año 2025
Gastos Financieros						
(Mtto Cuentas)	\$ 180.000	\$ 185.400	\$ 185.760	\$ 186.300	\$	186.120
Gastos Financieros						
(Intereses)	\$15.379.419	\$12.702.891	\$9.665.942	\$ 6.220.039	\$	2.310.112
Total Gastos no						
operacionales	\$15.559.419	\$12.888.291	\$9.851.702	\$ 6.406.339	\$	2.496.232

Nota. Periodos del 2021 al 2025. Elaboración propia

Tabla 44. Tabla Gastos no operacionales financieros.

Tabla Gastos No										
Operacionales	Año 2026		Año 2027		Αî	Año 2028		Año 2029		o 2030
Gastos Financieros										
(Mtto Cuentas)	\$	185.940	\$	185.400	\$	185.040	\$	184.680	\$	184.500
Gastos Financieros										
(Intereses)										
Total gastos no										
operacionales	\$	185.940	\$	185.400	\$	185.040	\$	184.680	\$	184.500

Nota. Periodos 2026 al 2030. Elaboración propia

A continuación, se relaciona la proyección de los ingresos no operacionales en los cuales se contempla el valor que no se relaciona con el objeto social del proyecto para Extracción de Amor S.A.S, se calcula con el costo total de los elementos de oficina con una proyección del 20% para el valor de salvamento.

Tabla Ingresos No	Año									
Operacionales	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Año 2030
Valor de		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Salvamento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	\$ 4.705.800
Total Ingresos No	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Operacionales	-	-	-	_	-	-	-	-	-	\$ 4.705.800

Tabla 45. *Tabla Ingresos no operacionales.*

Nota. Elaboración propia

9.5. Proyección de estados financieros a 10 años

A continuación, se presentan los resultados de las operaciones financieras y su correspondiente análisis que permite evaluar y proyectar movimientos para los próximos 10 años de la empresa Extracción de Amor SAS.

9.5.1. Estado de situación financiera

Para el análisis del estado de situación financiera del proyecto se contemplan los activos, el pasivo y el patrimonio de la empresa Extracción de Amor S.AS. En el activo corriente se tienen las cuentas de Caja, se registra el monto para el continuo movimiento de acuerdo con ingresos y salidas, en Bancos los depósitos se efectuarán de acuerdo con los ingresos del proyecto, en cuentas por cobrar se relacionan los montos teniendo en cuenta la política de ventas la cual corresponde al 30% del pago inicial de venta y el 70% a los 30 días de la entrega del servicio; por política el inventario lo mantendremos en 0, ya que no se contempla dentro de la organización de la empresa bodegaje de los elementos que requieren para las salas, estos se adquieren conforme a la necesidad de cada cliente.

En el activo no corriente se relacionan los elementos equipos de oficina, los equipos de cómputo, los muebles y enseres cada uno con su depreciación acumulada.

El pasivo del proyecto está calculado teniendo en cuenta el pasivo corriente donde se estipula el monto de las obligaciones a corto plazo para este caso se registra el monto del saldo en el último período del préstamo que se tomó para el inicio del proyecto, las cuentas por pagar donde se relacionan los gastos por el pago a proveedores teniendo en cuenta negociación de crédito con el 30% a 60 días; los gastos de nómina mensuales, los impuestos por pagar aquí se registra el impuesto de declaración de renta correspondiente al 25% sobre las utilidades en el ejercicio del proyecto Extracción de Amor al tener que los 2 años están registrando pérdida no se calcula el impuesto para estos periodos; en cuanto al pasivo corriente se registran los saldos de los primeros tres años en la obligación financiera.

Con relación al Patrimonio se registran los aportes sociales que corresponde al monto aportado por cada socio de \$45.000.000 para un total de \$180.000.000, la pérdida del ejercicio para lo cual tenemos la relación de los montos obtenidos de los primeros dos años, la utilidad del ejercicio que se empieza a obtener a partir del año tres, y las utilidades acumuladas las cuales se calcularon al sumar la pérdida del ejercicio, más la utilidad más la utilidad acumulada.

Tabla 46. Tabla Estado Situación Financiera

	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Activo					
Corriente					
Caja	\$ 73.499.825	\$ 59.926.675	\$ 78.875.749	\$ 92.014.412	\$ 123.804.360
Bancos	\$ 293.999.301	\$ 239.706.699	\$ 315.502.996	\$ 368.057.646	\$ 495.217.439
Inventarios Cuentas por cobrar Inv. Finan.corto plazo	\$ 29.979.600	\$ 48.117.258	\$ 77.372.551	\$ 87.796.353	\$ 99.256.087
Total activo corriente	\$ 397.478.726	\$ 347.750.631	\$ 471.751.296	\$ 547.868.411	\$ 718.277.886
No corriente					

	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Equipos de Oficina Dep. Maquinaria	\$ 4.399.000	\$ 4.399.000	\$ 4.399.000	\$ 4.399.000	\$ 4.399.000
y equipo (acumulada) Equipos de	\$ 439.900	\$ 879.800	\$ 1.319.700	\$ 1.759.600	\$ 2.199.500
Cómputo	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000
Dep. Equipos de cómputo Equipo de	\$ 2.239.200	\$ 4.478.400	\$ 6.717.600	\$ 8.956.800	\$ 11.196.000
Cómputo Diseño Dep. Equipos de	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000
cómputo Muebles y	\$ 954.000	\$ 1.908.000	\$ 2.862.000	\$ 3.816.000	\$ 4.770.000
enseres Dep. muebles y	\$ 3.164.000	\$ 3.164.000	\$ 3.164.000	\$ 3.164.000	\$ 3.164.000
enseres Total activo no	\$ 316.400	\$ 632.800	\$ 949.200	\$ 1.265.600	\$ 1.582.000
corriente	\$ 19.579.500	\$ 15.630.000	\$ 11.680.500	\$ 7.731.000	\$ 3.781.500
Total activo	\$ 417.058.226	\$ 363.380.631	\$ 483.431.796	\$ 555.599.411	\$ 722.059.386
Pasivo Pasivo Corriente Obligaciones financieras corto					
plazo				\$ 32.569.778	0
Cuentas por pagar	\$ 9.842.570	\$ 12.873.257	\$ 37.601.361	\$ 21.706.893	\$ 41.372.772
Nomina Impuestos por	\$ 85.160.724	\$ 354.147.310	\$ 462.017.428	\$ 505.139.672	\$ 552.095.828
pagar			\$ 3.193.673	\$19.216.269	\$ 37.905.997
Total pasivo corriente	\$ 295.003.294	\$ 367.020.567	\$ 502.812.462	\$ 578.632.613	\$ 631.374.597
Pasivo no corriente Obligaciones financieras largo					
plazo	\$ 108.939.700	\$ 86.623.094	\$ 61.301.344	(0
Total pasivo no corriente	\$ 108.939.700	\$ 86.623.094	\$ 61.301.344	\$ -	\$ -
Total Pasivo	\$ 403.942.994	\$ 453.643.661	\$ 564.113.806	\$ 578.632.613	\$ 631.374.597
Patrimonio					
Aportes sociales Pérdida del	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000
ejercicio Utilidad del	-\$166.884.768	-\$103.378.263			
ejercicio Utilidades o pérdidas			\$ 9.581.020	\$ 57.648.808	\$ 113.717.991
acumuladas		- \$166.884.768	-\$270.263.030	-\$ 260.682.010	-\$203.033.202

	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Total					
Patrimonio	\$13.115.232	-\$ 92.236.030	-\$ 80.682.010	-\$ 23.033.202	\$ 90.684.788

Nota. Periodos del 2021 al 2025. Elaboración propia.

Tabla 47. Tabla Estado Situación Financiera

	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030
	Ano 2020	Ano 2027	Ano 2028	Ano 2029	Ano 2030
Activo					
Corriente	\$172.426.213	\$ 235.662.347	\$ 315,634,838	\$ 414.185.842	\$ 532.534.290
Caja	\$689.704.850	\$ 233.662.347 \$ 942.649.388	\$1.262.539.353	\$1.656.743.368	\$ 332.334.290
Bancos Inventarios	\$ -	\$ 942.049.388		·	·
Cuentas por	5 -	5 -	\$ -	\$ -	\$ -
cobrar	\$111.826.871	\$ 125.352.597	\$ 139.961.872	\$ 155.686.285	\$ 172.714.472
Inv. Finan. Corto plazo					
Total activo corriente	\$973.957.934	\$1.303.664.332	\$1.718.136.064	\$2.226.615.494	\$2.835.385.920
No corriente					
Equipos de Oficina Dep. Maquinaria	\$ 4.399.000	\$ 4.399.000	\$ 4.399.000	\$ 4.399.000	\$ 4.399.000
y equipo (acumulada)	\$ 2.639.400	\$ 3.079.300	\$ 3.519.200	\$ 3.959.100	\$ 4.399.000
Equipos de Cómputo	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000
Dep. Equipos de cómputo	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000	\$ 11.196.000
Equipo de Cómputo Diseño	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000
Dep. Equipos de cómputo	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000	\$ 4.770.000
Muebles y enseres	\$ 3.164.000	\$ 3.164.000	\$ 3.164.000	\$ 3.164.000	\$ 3.164.000
Dep. muebles y enseres	\$ 1.898.400	\$ 2.214.800	\$ 2.531.200	\$ 2.847.600	\$ 3.164.000
Total activo no corriente	\$ 3.025.200	\$ 2.268.900	\$ 1.512.600	\$ 756.300	\$ -
Total Activo	\$976.983.134	\$1.305.933.232	\$1.719.648.664	\$2.227.371.794	\$2.835.385.920
Pasivo					

	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030
Pasivo Corriente		_		_	
Obligaciones financieras corto					
plazo Cuentas por	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
pagar	\$ 44.017.601	\$ 46.787.920	\$ 49.658.292	\$ 52.626.823	\$ 55.725.311
Nomina	\$603.154.383	\$ 657.788.245	\$ 716.450.779	\$ 779.261.774	\$ 846.882.050
Impuestos por pagar	\$ 59.781.590	\$ 82.831.877	\$ 108.753.601	\$ 137.674.301	\$ 168.742.416
Total pasivo corriente	\$70 <i>C</i> 052 575	\$ 787.408.042	\$ 874.862.672	\$ 969.562.899	\$1.071.349.777
Pasivo no corriente	\$706.953.575	\$ 787.408.042	\$ 874.862.672	\$ 969.562.899	\$1.0/1.349.///
Obligaciones financieras largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
^	Φ -	J -	J -	φ -	Ф -
Total pasivo no corriente	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivo	\$706.953.575	\$ 787.408.042	\$ 874.862.672	\$ 969.562.899	\$1.071.349.777
Patrimonio					
Aportes sociales	\$180.000.000	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000	\$ 180.000.000
Pérdida del ejercicio					
Utilidad del ejercicio	\$179.344.771	\$ 248.495.631	\$ 326.260.802	\$ 413.022.903	\$ 506.227.248
Utilidades o pérdidas					
acumuladas	-\$ 89.315.212	\$ 90.029.559	\$ 338.525.190	\$ 664.785.992	\$1.077.808.895
Total Patrimonio	\$270.029.559	\$ 518.525.190	\$ 844.785.992	\$1.257.808.895	\$1.764.036.143

Nota. Periodos del 2026 al 2030. Elaboración propia.

9.5.2. Estado de resultados

Para proyectar el estado de resultado a 10 años del proyecto Extracción de Amor S.A.S con cada uno de los elementos que se han relacionado en los capítulos anteriores; calculamos la utilidad bruta la cual se obtiene restándole a los ingresos netos menos los costos de venta; a esta le restamos los gastos operacionales los cuales corresponden a los gastos administrativos más los gastos de

ventas para obtener la utilidad operacional; a esta le sumamos los ingresos no operacionales y restamos los gastos no operacionales para obtener la utilidad antes de impuestos a la cual le aplicamos el impuesto sobre la renta del 25%, el cual se paga anualmente. Se toma en cuenta este porcentaje ya que en la reforma tributaria Ley 1607 de 2012 el congreso redujo de 33% al 25% a las empresas del impuesto sobre la renta. Posterior a esta se calcula la Utilidad Neta tomando la utilidad antes de impuestos menos el valor obtenido en los impuestos.

Tabla 48. Tabla Estado de Resultados.

	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025		
Ingresos netos	\$516.000.000	\$828.180.000	\$1.331.713.440	\$ 1.511.124.834	\$ 1.708.366.391		
Costo de venta	\$328.705.488	\$509.551.035	\$ 790.440.342	\$ 864.280.855	\$ 941.888.212		
Utilidad bruta	\$187.294.512	\$318.628.965	\$ 541.273.098	\$ 646.843.979	\$ 766.478.179		
Gastos							
operacionales	\$338.619.860	\$409.118.937	\$ 518.646.703	\$ 563.572.563	\$ 612.357.960		
Gastos de							
admón	\$188.915.220	\$195.361.730	\$ 202.413.530	\$ 209.631.572	\$ 217.086.849		
Gastos en	44.40 70.4 540	***	A 24 < 222 452	A 252 0 10 001	Φ 205.254.440		
ventas	\$149.704.640	\$213.757.207	\$ 316.233.173	\$ 353.940.991	\$ 395.271.110		
Utilidad	41.71.007.01 0	Φ 00 100 0 73	4 22 52 5 2 5 7		h 15/120210		
operacional	-\$151.325.348	-\$ 90.489.972	\$ 22.626.395	\$ 83.271.416	\$ 154.120.219		
Ingresos no	\$	\$	\$	\$			
operacionales	-	-	-	-	\$		
Gastos no							
operacionales	\$ 15.559.419	\$ 12.888.291	\$ 9.851.702	\$ 6.406.339	\$ 2.496.232		
Utilidad antes							
de impuestos	-\$166.884.768	-\$ 103.378.263	\$ 12.774.693	\$ 76.865.078	\$ 151.623.988		
Impuestos (Tx)	\$	\$					
25%	-	-	\$ 3.193.673	\$ 19.216.269	\$ 37.905.997		
Utilidad Neta	-\$166.884.768	-\$ 103.378.263	\$ 9.581.020	\$ 57.648.808	\$ 113.717.991		

Nota. Periodos 2021 al 2025. Elaboración propia

Tabla 49. Tabla Estado de Resultados.

	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030
Ingresos netos	\$1.924.730.995	\$2.157.531.791	\$2.408.982.315	\$2.679.626.241	\$2.972.710.361
Costo de venta	\$1.023.341.950	\$1.107.510.216	\$1.194.837.149	\$1.285.241.432	\$1.379.971.656
Utilidad bruta	\$ 901.389.045	\$1.050.021.575	\$1.214.145.165	\$1.394.384.809	\$1.592.738.705

Gastos operacionales	\$ 662.076.744	\$ 718.508.668	\$ 778.945.722	\$ 843.502.925	\$ 912.878.742
Gastos de admón	\$ 221.593.275	\$ 229.489.128	\$ 237.612.666	\$ 245.969.622	\$ 254.596.182
Gastos en ventas	\$ 440.483.468	\$ 489.019.539	\$ 541.333.056	\$ 597.533.302	\$ 658.282.560
Utilidad operacional	\$ 239.312.301	\$ 331.512.908	\$ 435.199.443	\$ 550.881.884	\$ 679.859.963
Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.705.800
Gastos no operacionales	\$ 185.940	\$ 185.400	\$ 185.040	\$ 184.680	\$ 184.500
Utilidad antes de impuestos	\$ 239.126.361	\$ 331.327.508	\$ 435.014.403	\$ 550.697.204	\$ 674.969.663
Impuestos (Tx) 25%	\$ 59.781.590	\$ 82.831.877	\$ 108.753.601	\$ 137.674.301	\$ 168.742.416
Utilidad Neta	\$ 179.344.771	\$ 248.495.631	\$ 326.260.802	\$ 413.022.903	\$ 506.227.248

Nota. Periodos 2026 al 2030. Elaboración propia

9.6. Proyección de flujo de caja a 10 años

Dentro del flujo de caja se calcula el ingreso que afecta la contribución el cual se calcula sumando el ingreso por ventas más otros ingresos que afectan la contribución, sin embargo para el proyecto no se contempla este elemento; a este se le restan los egresos que afectan la contribución que se obtienen sumando los costos de ventas más los gastos operacionales y los otros gastos que afectan la contribución que son los mismos no operacionales; luego se suman los ingresos que afectan la contribución los cuales se calculan sumando la depreciación más la venta por venta de activos, que para el caso específico del proyecto no aplica, más el préstamo bancario; menos los egresos que no afectan la tributación los cuales se calculan sumando el pago de amortización del crédito más inversiones las cuales no se tienen durante este período evaluado del proyecto; posterior a esto se restan las inversiones diferidas menos las inversiones fijas

menos el capital de trabajo de los primeros 6 meses, a continuación se relaciona cada una de las tablas con los resultados obtenidos:

Tabla 50. Tabla Flujo de Caja a 10 Años

	Año 0	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Ingresos + Ventas Otros		\$516.000.000	\$828.180.000	\$1.331.713.440	\$1.511.124.834	\$1.708.366.391
ingresos que afectan la + contribución		\$	\$	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos que afectan la		¢ 517 000 000	¢020 100 000	¢1 221 712 440	¢1 511 124 924	\$1.700.2 <i>((</i> .201
= contribución Costos	1	\$ 516.000.000	\$828.180.000	\$1.331.713.440	\$1.511.124.834	\$1.708.366.391
+ Ventas Gastos Operacionale	a,	\$328.705.488	\$509.551.035	\$790.440.342	\$864.280.855	\$941.888.212
+ s Otros gastos que afectan la		\$338.619.860	\$409.118.937	\$518.646.703	\$563.572.563	\$612.357.960
+ contribución Egresos que		\$15.559.419	\$12.888.291	\$ 9.851.702	\$ 6.406.339	\$ 2.496.232
afectan la						
- = contribución Utilidad antes de	n \$ -	\$682.884.768	\$931.558.263	\$1.318.938.747	\$1.434.259.756	\$1.556.742.404
= impuestos		-\$166.884.768	-\$103.378.263	\$ 12.774.693	\$ 76.865.078	\$ 151.623.988
Impuestos de renta	2	\$ -	\$ -	\$ 3.193.673	\$ 19.216.269	\$ 37.905.997
Utilidad neta del						
= ejercicio	\$ -	-\$166.884.768	-\$103.378.263	\$ 9.581.020	\$ 57.648.808	\$ 113.717.991
+ Depreciación Venta de activos por venta de	1	\$3.949.500	\$ 3.949.500	\$ 3.949.500	\$ 3.949.500	\$ 3.949.500
+ libros Préstamos + bancarios	\$130.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos que no afectan la	e					
+ = contribución	n \$130.000.000	\$3.949.500	\$ 3.949.500	\$ 3.949.500	\$ 3.949.500	\$ 3.949.500
Pago de amortización	1					
+ de préstamos		\$19.876.261	\$22.552.790	\$25.589.739	\$ 29.035.642	\$ 32.945.569
+ Inversiones		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Egresos que						
no afectan la - = tributación	a \$ -	\$19.876.261	\$22.552.790	\$ 25.589.739	\$ 29.035.642	\$ 32.945.569
Inversiones		¢ 212.520				
- diferidas		\$ 313.520	\$ 313.520	\$ 313.520	\$ 313.520	\$ 313.520

		Año 0	Año 2021	Año 20	022		Año 2023	Año 2	2024	Año 2025
	Maquinaria y									
	+ equipo	\$4.399.000		\$	-	\$	-	\$	-	\$ -
	Muebles y									
	+ enseres	\$3.164.000		\$	-	\$	-	\$	-	\$ -
	Equipos de									
	+ computo	\$15.966.000		\$	-	\$	-	\$	-	\$ -
	Inversiones									
-	= fijas	\$23.529.000	\$ -	\$	-	\$	-	\$	-	\$ -
	Capital de									
-	trabajo	\$285.247.924		\$	-	\$	-	\$	-	\$ -
	Flujo de									
	caja									
=	económico	-\$178.776.924	-\$179.175.549	-\$118.345	5.573	-\$	8.423.239	\$ 36.198.	.646	\$ 88.357.902

Nota. Periodos 2021 al 2025. Elaboración propia

Tabla 51. Tabla Flujo de Caja a 10 Años

		Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030
+	Ingresos por Ventas Otros ingresos que afectan la	\$1.924.730.995	\$2.157.531.791	\$2.408.982.315	\$ 2.679.626.241 \$	\$ 2.972.710.361
+	contribución	\$	\$ -	\$ -	-	\$ 4.705.800
	Ingresos que afectan la	Φ1 024 5 20 00 5	Φ Δ 155 521 5 01	Φ2 400 002 24 5	Φ2 (3 0 (2) 241	Φ Δ ΩΕΕ 41 < 1 < 1
=	contribución	\$1.924.730.995	\$2.157.531.791	\$2.408.982.315	\$2.679.626.241	\$2.977.416.161
+	Costos de Ventas Gastos	\$1.023.341.950	\$1.107.510.216	\$1.194.837.149	\$1.285.241.432	\$1.379.971.656
+	Operacionales Otros gastos que afectan la	\$ 662.076.744	\$ 718.508.668	\$ 778.945.722	\$ 843.502.925	\$ 912.878.742
+	contribución	\$ 185.940	\$ 185.400	\$ 185.040	\$ 184.680	\$ 184.500
- =	Utilidad antes de	\$1.685.604.634	\$1.826.204.284	\$1.973.967.911	\$2.128.929.037	\$2.293.034.897
=	impuestos	\$ 239.126.361	\$ 331.327.508	\$ 435.014.403	\$ 550.697.204	\$ 684.381.263
-	Impuestos de renta	\$ 59.781.590	\$ 82.831.877	\$ 108.753.601	\$ 137.674.301	\$ 168.742.416
=	Utilidad neta del ejercicio	\$ 179.344.771	\$ 248.495.631	\$ 326.260.802	\$ 413.022.903	\$ 515.638.848
+	Depreciación Venta de activos	\$ 756.300 \$	\$ 756.300	\$ 756.300	\$ 756.300 \$	\$ 756.300
+	por venta de libros	-	\$ -	\$ -	-	\$ -
+	Préstamos bancarios					
	Ingresos que no afectan la					
+ =	contribución	\$ 756.300	\$ 756.300	\$ 756.300	\$ 756.300	\$ 756.300
	Pago de amortización de	\$				
+	préstamos	\$	\$ -	\$ -	\$ - \$	\$ \$
+	Inversiones	-	\$ -	\$ -	-	-

		Año	2026	Año	2027	Año	2028	Año 2029	Año 2030)
	Egresos que no afectan la	\$						\$	\$	
- =	tributación	-		\$	-	\$	-	•	-	
-	Inversiones diferidas Maquinaria y	\$ \$	313.520	\$	313.520	\$	313.520	\$ 313.520 \$	\$ \$	313.520
+	equipo	-		\$	-	\$	-	-	-	
		\$						\$	\$	
+	Muebles y enseres	-		\$	-	\$	-	-	-	
	Equipos de	\$						\$	\$	
+	computo	-		\$	-	\$	-	-	-	
		\$						\$	\$	
- =	Inversiones fijas	-		\$	-	\$	-	-	-	
		\$						\$	\$	
-	Capital de trabajo	-		\$	-	\$	-	-	-	
=	Flujo de caja económico	\$ 18	80.543.851	\$ 2 4	19.694.711	\$ 32	27.459.882	\$ 414.221.983	\$ 516.8	37.928

Nota. Periodos 2026 al 2030. Elaboración propia

10. Evaluación financiera del proyecto

Partiendo de la necesidad de evaluar la viabilidad en donde se determina la puesta en marcha de las fases de inversión y operación del proyecto, conociendo los montos de la inversión costos de asociados ingresos o ventas a la luz de los resultados financieros, desde el punto de vista del retorno de la inversión.

10.1. Evaluación financiera - Valor Presente Neto y TIR

10.1.1. Determinación de la tasa de descuento

Se determina la tasa de descuento en 15,78% para el proyecto Extracción de Amor S.A.S.; teniendo en cuenta que el porcentaje de rentabilidad esperado por los socios accionistas es el 18% y que la tasa de interés anual del préstamo bancario es del 12,7%.

10.1.2. Cálculo del Valor Presente Neto

Se calcula el valor presente neto (VPN) del proyecto Extracción de Amor SAS, el cual determina que el proyecto es viable teniendo en cuenta que al momento de realizar el análisis el

109

valor que nos arroja el estudio financiero es de VPN: \$138.124.320; siendo este un valor positivo el cual nos da solidez por lo tanto debe ser considerado a invertir.

VPN = \$138.124.320

10.1.3. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

La TIR o tasa de retorno es la tasa de interés o rentabilidad que genera el proyecto, para este caso contamos con una TIR de un 20,33%, siendo este el porcentaje de beneficio que tendrá Extracción De Amor S.A.S el cual supera la tasa oportunidad esperada.

TIR = 20,33%

11. Conclusiones

Durante el desarrollo del estudio de mercado se logró identificar las variables que enmarcan la segmentación, competencia, clientes potenciales y sus características, precios de la competencia, calidad de los servicios, tiempos de implementación, canales de comunicación, crecimientos anuales de la demanda para la prestación del servicio de implementación de salas de lactancia en la ciudad de Bogotá D.C, el instrumento de recolección de información implementado de las 80 muestras permite concluir la receptividad por parte de las empresas potenciales respecto a la viabilidad de la creación del proyecto Extracción de Amor SAS.

Al desarrollar el estudio técnico de Extracción de Amor SAS, se analizaron los componentes necesarios para la puesta en marcha del proyecto entre los cuales se tiene la ubicación geográfica, instalación administrativa, distribución de la oficina, los equipos, el recurso humano necesario, flujograma de procesos para la prestación del servicio de implementación de salas de lactancia en la ciudad de Bogotá.

El desarrollo del estudio administrativo permitió construir una estructura organizacional, imagen corporativa, inversiones fijas y diferidas para la constitución de la empresa, permitiendo construir una identidad, una cultura corporativa y una marca diferencial respecto a la competencia.

En este estudio se identificaron los aspectos legales necesarios para la constitución de una empresa clasificada como sociedad por acciones simplificadas, ubicada en la localidad de Chapinero, así como las normas que regulan la prestación del servicio y la legislación que regula

la contratación laboral en Colombia; se identifica el proceso que genera un impacto ambiental y los trámites necesarios para su mitigación conforme a la normatividad vigente.

Se estructura el capital necesario para la puesta en marcha del proyecto teniendo en cuenta los aportes sociales del 58% y un 42% a través de un crédito financiero, las proyecciones del presupuesto de ventas con un incremento anual del 7% a partir del tercer período anual, ingresos y gastos, proyecciones de estados financieros entre los cuales tenemos el estado de situación financiera arrojando una rentabilidad promedio del 45% en los diez años evaluados, en el estado de resultados y flujo de caja en los cuales se evidencia que para los primero dos años se tuvo un resultado de perdida que se considera normal durante el proceso de estabilización de la situación financiera del proyecto, estas proyecciones se realizaron a 10 años.

De acuerdo a los resultados de los indicadores financieros se obtuvo una tasa de descuento del 15,78% la cual se calculó promediando los pesos de las fuentes de financiación del proyecto; se obtuvo un valor presente neto de \$138.124.320 el cual demuestra solidez financiera para invertir en el proyecto y tasa interna de retorno del 20.33% la cual es superior a la tasa de descuento, con el resultado de estos indicadores se puede determinar la viabilidad de la creación de la empresa Extracción de Amor SAS.

Referencias

- Alcaldía de Bogotá. (2016). *ALCALDÍA LOCAL DE CHAPINERO*. Recuperado de http://www.chapinero.gov.co/
- Barrera Lievano, J., & Parra, S. (2020). FACTORES DETERMINANTES PARA EL ACCESO DE LAS MIPYME AL CRÉDITO GOTA A GOTA. Revista Republicana, 28(28), 217-236. Recuperado de http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/revistarepublicana/article/view/612
- BIBLIOGRAPHY Comercio-UNICEF, S. d. (diciembre de 2.019). Lactancia materna en el entorno laboral. *Lactancia materna en el entorno laboral: Guía para las empresas colombianas*. Colombia: Fondo de las Naciones Unidas para la infancia.
- BOGOTA, C. D. (2006). *BIBLIOTECA DIGITAL*. Recuperado de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2879/6222_perfil_economico_cha pinero.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- BOGOTA, C. D. (2007). *BIBLIOTECADIGITAL*. Recuperado de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2897/6240_perfil_economico_teus aquillo.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- BOGOTA, C. D. (2019). Aumentó 14 % el número de empresas creadas en Bogotá y la Región.

 Recuperado de https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2019/Diciembre2019/Aumento-14-el-numero-de-empresas-creadas-en-Bogota-y-la-Region
- Cámara de Comercio Bogotá. (Diciembre de 2019). *Cámara de comercio Bogotá*. Recuperado de https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2019/Diciembre-2019/Aumento-14-el-numero-de-empresas-creadas-en-Bogota-y-la-Region

- Código Sustantivo del Trabajo [CST]. Ley 2663 de 1950. Arts. 238. Agosto 05 de 1950. https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC/IGUB/Decreto-2663-de-1950.pdf
- Comercio, C. d. (12 de 2019). *CAMARA DE COMERCIO*. Recuperado de https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2019/Diciembre-2019/Aumento-14-el-numero-de-empresas-creadas-en-Bogota-y-la-Region
- DINERO.COM. (23 de 04 de 1999). Recuperado de https://www.dinero.com/edicionimpresa/management/articulo/la-consultoria/14019
- Ferrer, L. D. (2.015). Lactancia materna: ventajas, técnica y problemas. *Pediatría Integral*, 19 (4), 243-250.
- Olarte, M. C. (2019, mayo 10). Las salas de lactancia, una tarea pendiente de las empresas *El Tiempo*. https://www.eltiempo.com/vida/mujeres/avance-de-la-instalacion-de-salas-de-lactancia-en-colombia-360114
- RAIZ, F. (2020). *FINCA RAIZ*. Recuperado de https://www.fincaraiz.com.co/oficina-en-arriendo/bogota/chapinero-det-5769036.aspx#pnlMap
- Resolución 2423 de 2018 [Ministerio de Salud y Protección Social]. Por el cual se establece los parámetros técnicos para la operación de la estrategia Salas Amigas de la Familia Lactante del Entorno Laboral. Junio 8 de 2018.
 - https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_minsaludps_2423_2018.htm
- Salamanca, L. y López, A. (2017, noviembre 27). Más de la mitad de los bebés en Colombia no reciben leche materna. *El Tiempo*. https://www.eltiempo.com/salud/disminuyen-cifras-de-lactancia-materna-en-colombia-155506

SOCIAL, M. D. (2012). Lactancia Materna, un compromiso de todos por el bienestar de la primera infancia. *MINSALUD*.

Social, M. d. (2018). *safetya.co*. Recuperado de https://safetya.co/normatividad/resolucion-2423-de-2018/

Anexos

1. Acta de Constitución.

Estatutos Básicos Sociedad por Acciones Simplificada

Bogotá D.C., 21 de marzo de 2021

Por medio del presente documento privado, Nosotros:

IDENTIFICACIÓN

NOMBRE	Tipo de Identificación	Número	Lugar de Expedición	DOMICILIO
SAMUEL ALEJANDRO MUÑOZ FUENTEZ	Cédula de Ciudadanía	1090470888	Cúcuta	Bogotá D.C.
SANDRA MARCELA PEREA CARO	Cédula de Ciudadanía	52796719	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.
YESSICA VILLAMIL POLANCO	Cédula de Ciudadanía	52541562	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.
ALEJANRO REY TRIANA	Cédula de Ciudadanía	80817454	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.

Manifestamos con la firma de este documento nuestra voluntad de constituir una sociedad comercial del tipo: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), la cual se regirá por los siguientes estatutos:

CAPÍTULO I

NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 1. NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO.

La sociedad se denomina EXTRACCIÓN DE AMOR SAS. Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de Bogotá D.C. La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

ARTÍCULO 2. OBJETO:

La sociedad puede realizar, en Colombia cualquier actividad lícita, comercial o civil.

ARTÍCULO 3. DURACIÓN.

La sociedad tendrá vigencia indefinida.

CAPÍTULO II

CAPITAL Y ACCIONES

ARTÍCULO 4. CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO

VALOR NOMINAL DE ACCIONES	LAS	\$ 166.371.960
CLASE DE ACCIONES		Ordinarias

ARTÍCULO 5. DERECHOS DERIVADOS DE CADA ACCIÓN.

Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) 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; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) 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; y e) 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.

CAPÍTULO III.

DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN Y REVISORÍA FISCAL DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 6. ÓRGANOS SOCIALES:

La dirección de la sociedad es ejercida por la Asamblea General de Accionistas o, de modificarse su composición accionaria en tal sentido y de conformidad con la ley, lo será por su único accionista. La administración y representación legal está a cargo del Representante legal.

ARTÍCULO 7. DIRECCIÓN DE LA SOCIEDAD: ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea ejerce las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio. La asamblea será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará conformada por el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

ARTÍCULO 8. ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD

La administración y representación legal de la sociedad está en cabeza del representante legal, quien tendrá un suplente que podrá reemplazarlo en sus faltas absolutas, temporales o accidentales.

La representación legal puede ser ejercida por personas naturales o jurídicas, la Asamblea General de Accionistas, designará a los representantes legales por el período que libremente determine o en forma indefinida, si así lo dispone, y sin perjuicio de que los nombramientos sean revocados libremente en cualquier tiempo.

ARTÍCULO 9. FACULTADES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

Los representantes legales pueden celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la sociedad.

ARTÍCULO 10. 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 11. 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 12. 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 13. 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 14. CAUSALES DE DISOLUCIÓN.

La sociedad se disolverá ante la ocurrencia de cualquiera de las siguientes causales:

- 1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si los hubiere, a menos que fuera 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 las causales previstas en los estatutos.
- Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.
- 6. Por orden de autoridad competente.
- 7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo de cincuenta por ciento del capital suscrito.

ARTÍCULO 15. LIQUIDACIÓN.

Llegado el caso de disolución de la sociedad, se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito en la ley en relación con las sociedades de responsabilidad limitada.

ARTÍCULO 16. LIQUIDADOR.

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.

ARTÍCULO 17. SUJECIÓN A LAS NORMAS LEGALES.

En cuanto al desarrollo y término de la liquidación, el liquidador o los liquidadores se sujetarán a las normas legales vigentes en el momento de efectuarse la liquidación.

CAPÍTULO VI

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

ARTÍCULO 18. ARBITRAMENTO.

Todas las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, será resuelta por un tribunal arbitral compuesto por los 4 socios, designados por el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá. El tribunal sesionará en el Centro antes

mencionado y se sujetará a las tarifas y reglas de procedimiento vigentes en él para el momento en que la solicitud de arbitraje sea presentada.

CAPÍTULO VII

REMISIÓN

ARTÍCULO 19. 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 VIII

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

ARTÍCULO 1. TRANSITORIO. NOMBRAMIENTOS.

Hasta cuando la Asamblea disponga lo contrario, sin perjuicio de las facultades de elección y remoción consagradas es estos estatutos, se hacen los siguientes nombramientos:

Representante Legal

Se designa en este cargo a: SANDRA MARCELA PEREA CARO, identificado con la Cédula de Ciudadanía No. 52.796.719 de Bogotá D.C.

Firmas:

Sandra Marcela Perea Caro
Samuel Alejandro Muñoz Fuentes
Alejandro Rey Triana

Yessica Villamil Polanco

Anexo 2

TABLA DE AMORTIZACIÓN									
	CRÉDITO FINA	12,7							
					TASA				
PERI		INTERES	CUOTA	AMORTIZACION	MENSUAL	SALDO FINAL			
0	\$ 130.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	0				
1	\$ 128.437.860	\$ 1.375.833	\$ 2.937.973	\$ 1.562.140	0,010583333	\$ 127.062.027			
2	\$ 126.859.187	\$ 1.359.301	\$ 2.937.973	\$ 1.578.673	0,010583333	\$ 125.499.887			
3	\$ 125.263.807	\$ 1.342.593	\$ 2.937.973	\$ 1.595.380	0,010583333	\$ 123.921.214			
4	\$ 123.651.542	\$ 1.325.709	\$ 2.937.973	\$ 1.612.265	0,010583333	\$ 122.325.834			
5	\$ 122.022.214	\$ 1.308.645	\$ 2.937.973	\$ 1.629.328	0,010583333	\$ 120.713.569			
6	\$ 120.375.643	\$ 1.291.402	\$ 2.937.973	\$ 1.646.572	0,010583333	\$ 119.084.241			
7	\$ 118.711.645	\$ 1.273.976	\$ 2.937.973	\$ 1.663.998	0,010583333	\$ 117.437.669			
8	\$ 117.030.036	\$ 1.256.365	\$ 2.937.973	\$ 1.681.608	0,010583333	\$ 115.773.672			
9	\$ 115.330.631	\$ 1.238.568	\$ 2.937.973	\$ 1.699.405	0,010583333	\$ 114.092.063			
10	\$ 113.613.240	\$ 1.220.583	\$ 2.937.973	\$ 1.717.391	0,010583333	\$ 112.392.658			
11	\$ 111.877.674	\$ 1.202.407	\$ 2.937.973	\$ 1.735.567	0,010583333	\$ 110.675.267			
12	\$ 110.123.739	\$ 1.184.039	\$ 2.937.973	\$ 1.753.935	0,010583333	\$ 108.939.700			
13	\$ 108.351.242	\$ 1.165.476	\$ 2.937.973	\$ 1.772.497	0,010583333	\$ 107.185.765			
14	\$ 106.559.986	\$ 1.146.717	\$ 2.937.973	\$ 1.791.256	0,010583333	\$ 105.413.268			
15	\$ 104.749.772	\$ 1.127.760	\$ 2.937.973	\$ 1.810.214	0,010583333	\$ 103.622.012			
16	\$ 102.920.400	\$ 1.108.602	\$ 2.937.973	\$ 1.829.372	0,010583333	\$ 101.811.799			
17	\$ 101.071.668	\$ 1.089.241	\$ 2.937.973	\$ 1.848.732	0,010583333	\$ 99.982.427			
18	\$ 99.203.370	\$ 1.069.675	\$ 2.937.973	\$ 1.868.298	0,010583333	\$ 98.133.695			
19	\$ 97.315.299	\$ 1.049.902	\$ 2.937.973	\$ 1.888.071	0,010583333	\$ 96.265.396			
20	\$ 95.407.246	\$ 1.029.920	\$ 2.937.973	\$ 1.908.053	0,010583333	\$ 94.377.325			
21	\$ 93.478.999	\$ 1.009.727	\$ 2.937.973	\$ 1.928.247	0,010583333	\$ 92.469.272			
22	\$ 91.530.345	\$ 989.319	\$ 2.937.973	\$ 1.948.654	0,010583333	\$ 90.541.026			
23	\$ 89.561.068	\$ 968.696	\$ 2.937.973	\$ 1.969.277	0,010583333	\$ 88.592.372			
24	\$ 87.570.949	\$ 947.855	\$ 2.937.973	\$ 1.990.119	0,010583333	\$ 86.623.094			
25	\$ 85.559.768	\$ 926.793	\$ 2.937.973	\$ 2.011.181	0,010583333	\$ 84.632.976			
26	\$ 83.527.302	\$ 905.508	\$ 2.937.973	\$ 2.032.466	0,010583333	\$ 82.621.795			
27	\$ 81.473.326	\$ 883.997	\$ 2.937.973	\$ 2.053.976	0,010583333	\$ 80.589.329			
28	\$ 79.397.612	\$ 862.259	\$ 2.937.973	\$ 2.075.714	0,010583333	\$ 78.535.353			
29	\$ 77.299.930	\$ 840.291	\$ 2.937.973		0,010583333	\$ 76.459.639			
30	\$ 75.180.048	\$ 818.091	\$ 2.937.973		0,010583333	\$ 74.361.957			
31	\$ 73.037.730	\$ 795.656	\$ 2.937.973		0,010583333	\$ 72.242.074			
32	\$ 70.872.739	\$ 772.983	\$ 2.937.973		0,010583333	\$ 70.099.757			
33	\$ 68.684.836	\$ 750.070	\$ 2.937.973		0,010583333	\$ 67.934.766			
34	\$ 66.473.777	\$ 726.915	\$ 2.937.973		0,010583333	\$ 65.746.862			
35	\$ 64.239.318	\$ 703.514	\$ 2.937.973		0,010583333	\$ 63.535.803			

36	\$ 61.981.210	\$ 679.866	\$ 2.937.973	\$ 2.258.107	0,010583333	\$	61.301.344
37	\$ 59.699.205	\$ 655.968	\$ 2.937.973	\$ 2.282.006	0,010583333	\$	59.043.237
38	\$ 57.393.048	\$ 631.817	\$ 2.937.973	\$ 2.306.157	0,010583333	\$	56.761.231
39	\$ 55.062.484	\$ 607.410	\$ 2.937.973	\$ 2.330.564	0,010583333	\$	54.455.075
40	\$ 52.707.256	\$ 582.745	\$ 2.937.973	\$ 2.355.229	0,010583333	\$	52.124.511
41	\$ 50.327.101	\$ 557.818	\$ 2.937.973	\$ 2.380.155	0,010583333	\$	49.769.282
42	\$ 47.921.756	\$ 532.628	\$ 2.937.973	\$ 2.405.345	0,010583333	\$	47.389.127
43	\$ 45.490.954	\$ 507.172	\$ 2.937.973	\$ 2.430.801	0,010583333	\$	44.983.782
44	\$ 43.034.427	\$ 481.446	\$ 2.937.973	\$ 2.456.527	0,010583333	\$	42.552.981
45	\$ 40.551.901	\$ 455.448	\$ 2.937.973	\$ 2.482.526	0,010583333	\$	40.096.454
46	\$ 38.043.102	\$ 429.174	\$ 2.937.973	\$ 2.508.799	0,010583333	\$	37.613.928
47	\$ 35.507.752	\$ 402.623	\$ 2.937.973	\$ 2.535.351	0,010583333	\$	35.105.129
48	\$ 32.945.569	\$ 375.790	\$ 2.937.973	\$ 2.562.183	0,010583333	\$	32.569.778
49	\$ 30.356.269	\$ 348.674	\$ 2.937.973	\$ 2.589.299	0,010583333	\$	30.007.595
50	\$ 27.739.566	\$ 321.271	\$ 2.937.973	\$ 2.616.703	0,010583333	\$	27.418.296
51	\$ 25.095.170	\$ 293.577	\$ 2.937.973	\$ 2.644.396	0,010583333	\$	24.801.593
52	\$ 22.422.787	\$ 265.591	\$ 2.937.973	\$ 2.672.383	0,010583333	\$	22.157.197
53	\$ 19.722.122	\$ 237.308	\$ 2.937.973	\$ 2.700.666	0,010583333	\$	19.484.814
54	\$ 16.992.874	\$ 208.726	\$ 2.937.973	\$ 2.729.248	0,010583333	\$	16.784.148
55	\$ 14.234.742	\$ 179.841	\$ 2.937.973	\$ 2.758.132	0,010583333	\$	14.054.901
56	\$ 11.447.420	\$ 150.651	\$ 2.937.973	\$ 2.787.322	0,010583333	\$	11.296.769
57	\$ 8.630.598	\$ 121.152	\$ 2.937.973	\$ 2.816.822	0,010583333	\$	8.509.446
58	\$ 5.783.965	\$ 91.340	\$ 2.937.973	\$ 2.846.633	0,010583333	\$	5.692.625
59	\$ 2.907.205	\$ 61.214	\$ 2.937.973	\$ 2.876.760	0,010583333	\$	2.845.992
60	\$ 0	\$ 30.768	\$ 2.937.973	\$ 2.907.205	0,010583333	-\$	30.768