

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UN CENTRO MOVIL ESPECIALIZADO DE MANTENIMIENTO
PREVENTIVO A DOMICILIO SERVICARTMOT**

DOCENTE:

HENRY MARTINEZ VARGAS

Grupo 10108

AUTORES:

SANDRA MILENA MORENO MATEUS

CC.1012355920

DANIELA RESTREPO ZAPATA

CC. 1033732679

BENJAMIN AREVALO MURCIA

CC. 79402922

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN

SUPERIOR – CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

NOVIEMBRE 2018, BOGOTÁ, D.C

ACEPTACIÓN

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto y logro académico, principalmente a Dios por ser quien nos ha guiado en nuestro camino, dándonos la virtud de estar con excelente salud y bendiciones para lograr los propósitos de nuestras vidas. A nuestras familias, Compañías de trabajo, compañeros y demás seres queridos, por apoyarnos siempre, brindarnos su comprensión, confianza y por estar siempre dispuestos a ayudarnos de manera incondicional a pesar de las dificultades.

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer, principalmente a la universidad por darnos la oportunidad de desarrollar un trabajo de investigación, por exigirnos y permitirnos mejorar como profesionales.

Agradecemos también a los docentes y tutores que nos brindaron sus consejos y asesorías para dar mejor valor a nuestro trabajo de grado, gracias a ellos hemos adquirido mayores conocimientos y ponerlos en práctica en este proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	15
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.1 Formulación del Problema.	16
1.2 Justificación del problema.	17
1.3 Sistematización del Problema	17
MISION	19
VISION	19
2. OBJETIVOS.	19
2.1. Objetivo General.	19
2.1. Objetivo Específicos.	19
3. JUSTIFICACIÓN.	20
4. MARCO DE REFERENCIA Y SISTEMA DE HIPOTESIS	20
4.1. Marco Teórico.	20
4.2. Marco Conceptual.	29
4.3. Marco Temporal.	30
4.4. Marco Espacial.	31
5. METODOLOGÍA	39
5.1 TIPO DE ESTUDIO	39
5.2 MÉTODO DE ESTUDIO	39

5.3 MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	39
5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN	40
5.4.1. FUENTES PRIMARIAS	40
5.4.2. FUENTES SECUNDARIAS	40
5.5 POBLACIÓN UNIVERSO Y MUESTRA	41
6. ESTUDIO DE NATURALEZA DEL PROYECTO	43
6.1 LLUVIA DE IDEAS	43
6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA	43
6.3 NOMBRE DE LA EMPRESA	43
6.4 TIPO DE EMPRESA	44
7. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	44
7.1 ANÁLISIS DE FUENTES SECUNDARIAS	44
Tabla 2: Empresas	45
8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	45
8.1 MISIÓN DE LA EMPRESA	45
8.2 VISIÓN DE LA EMPRESA	45
8.3 OBJETIVOS DE LA EMPRESA	46
8.3.1 OBJETIVO GENERAL	46
8.4 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA	46
8.5 DOFA	49
8.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	52

8.7 FUNCIONES Y REQUISITOS POR PUESTOS DE TRABAJO	53
8.8 ADMINISTRACION DE SUELDOS Y SALARIOS	57
8.9 IMPACTO LEGAL	59
• Código Sustantivo del Trabajo.	59
De acuerdo a lo adoptado por el Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 “Sobre Código Sustantivo del Trabajo”, publicado en el Diario Oficial No.27.407 del 9 de septiembre de 1950, en virtud del Estado de Sitio promulgado por el Decreto Extraordinario No3518 de 1949.	59
Objeto: la finalidad primordial de este código es la lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.	59
• Ley 100 de 1993, por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones.	59
8.10 MERCADO OBJETIVO	76
El servicio que ofrece ServiCartMot está dirigido a todas las personas y empresas de transporte que tengan carros y motos que se encuentren ubicadas en la Ciudad de Bogotá.	76
9. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	76
9.1. Segmentación del mercado	76
9.2. Diseño de instrumento (Cuantitativo Encuesta o Cualitativo Entrevista)	76
9.3. Evidencias de aplicación de instrumento: 30 encuestas o 3 entrevistas.	78
9.4. Tabulación.	78
9.4.1. Gráfica	80
9.5. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN	80

RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACION	81
□ Nombre	81
□ Logotipo	82
	82
□ Slogan	82
□ Diseño Brochure	83
	83
	83
□ Tarjetas Presentación	84
	84
□ Volantes	85
	85
<p>ServiCarMot realizará la distribución de su publicidad en el vehículo de la compañía, ya que cuenta con publicidad de la empresa, adicional con personal se realizará la repartición de los volantes y tarjetas puerta a puerta, esta actividad se realizará inicialmente en la localidad de Kennedy que es donde se encuentra ubicado ServiCarMot.</p>	85
10.3. Estrategia de promoción	86
10.3.1. Promoción de ventas:	86
10.4. Plan Marketing	86
	86

	87
	87
	87
	87
	88
	88
	88
	88
11. ESTUDIO FINANCIERO	89
12. ANALISIS DE IMPACTOS	96
CIBERGRAFIA	

RESUMEN

En este proyecto se presenta y sustenta el estudio de factibilidad y viabilidad, realizado con el personal que labora en la Empresa Consorcio Express S.A.S y los compañeros de clase los autores los cuales estudian en la Corporación Unificada Nacional de Educación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN) y familiares, correspondiente a la creación de la empresa prestadora de Servicios ServiCarMot S.A.S. La cual tiene como propósito la prestación de servicio a domicilio de mantenimiento preventivo a vehículos y motocicletas. La cual se realizará con personal capacitado y experimentado en este tipo de mantenimientos.

Por lo tanto, se delimitó el estudio de factibilidad mediante el estudio de mercado en las personas que poseen vehículos o motos para ver la aceptación del Servicio en los futuros clientes y su percepción al respecto de este novedoso servicio.

INTRODUCCIÓN

El siguiente estudio se llevó a cabo a través de un plan de trabajo, estudios e investigaciones que nos permitieron obtener la información necesaria para su desarrollo.

Este, se refiere a la viabilidad de la creación de un centro móvil especializado en el mantenimiento preventivo de vehículos a domicilio, específicamente los utilizados en el sector privado o de uso personal, como automóviles y motos, evitando el traslado a sitios especializados ofreciendo facilidad y comodidad a sus propietarios, que da el ser atendidos en el sitio que ellos lo necesiten.

El mantenimiento de un vehículo requiere de tiempo tanto para el traslado como su intervención, en estos momentos donde el agite del día no deja tiempo para estas labores, el poder tener un centro móvil que ahorre este trámite se convierte en una ventaja a la hora de tomar la decisión de hacer el mantenimiento al vehículo.

La información contenida en este trabajo nos permitió conocer algunas de las necesidades apremiantes de todas aquellas personas que tienen vehículos para su transporte y nos permitió diseñar un programa de bienestar y servicios que sea de verdadera utilidad a todos los

propietarios, porque nosotros somos ¡ServiCartMot

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Será viable la creación de un centro móvil especializado en mantenimiento preventivo de vehículos a domicilio en la ciudad de Bogotá?, donde los usuarios no tengan que trasladarse a un lugar donde les presten el servicio que ofrecemos, teniendo en cuenta el tiempo de los clientes.

1.1 Formulación del Problema.

Es viable que un proyecto, que pretenda prestar un servicio de mantenimiento preventivo a domicilio pueda ser exitoso ya que beneficiaría y ahorraría tiempo de desplazamientos a usuarios de vehículos y motos realizando en su lugar de trabajo o residencia estos mantenimientos a sus vehículos, cumpliendo con todas las normas legales y ambientales vigentes. Uno de los mayores retos es venderle al cliente el servicio que se va prestar, ganar confianza y lograr la acreditación y sostenibilidad, sin duda alguna el producto final será el decisivo a la hora de ganar o no un lugar en el mercado.

1.2 Justificación del problema.

De acuerdo a la última encuesta realizada en Bogotá, Según el Registro Único Nacional de Tránsito se encuentran matriculados 700.000 vehículos particulares y 332.976 motocicletas de

los cuales el 100% requieren del servicio de mantenimiento preventivo de los cuales en algunos casos no pueden realizar los cambios de aceite, filtros y revisión de niveles dentro de los parámetros establecidos por el fabricante, en muchas ocasiones por falta de tiempo para poderse desplazar a un sitio especializado y realizar el mantenimiento. Lo que lleva a perder la garantía del vehículo o motocicleta y exponiéndose a ocasionar daños o deterioros en los vehículos o motocicletas.

1.3 Sistematización del Problema

¿Dónde se podrá encontrar la mayor competencia?

* ¿Para quién va dirigido este tipo de servicio?

*¿Cómo llegar al público?

Debido a la necesidad que en la Ciudad de Bogotá D:C cuente con un empresa de servicio de mantenimiento preventivo a domicilio, se realizará el presente diagnóstico para determinar su importancia teniendo en cuenta las teorías, principios y conceptos básicos de la administración, estudiados y aplicados en los años de experiencia laboral y académica. Se plantea:

1. ¿Cómo la implementación de ServiCarmot beneficiara a los propietarios de vehículos y motos de la Ciudad De Bogotá? Garantizando realizar los mantenimientos preventivos de sus vehículos de acuerdo a los parámetros establecidos por sus fabricantes.
2. ¿Qué efectos genera en la Ciudad de Bogotá el no contar actualmente con una empresa de este tipo de prestación de Servicio? Contribuir con el cuidado del medio ambiente.

3. ¿Cuál será la metodología utilizada y las estrategias para estructurar y diseñar la empresa ServiCarmot en la Ciudad de Bogotá? Realizando encuestas a propietarios de vehículos sobre el cumplimiento de los mantenimientos preventivos y tiempo en desplazamientos a sitios especializados para realizar esta actividad.
4. ¿Qué análisis documental y referencial se utilizará para determinar las carencias de la compañía ServiCarmot? Todas las normatividades vigentes comerciales y ambientales que se requieran para crear este tipo de empresa.
5. ¿Dónde se podrá encontrar la mayor competencia? Con los Servicentros especializados en este tipo de actividades.
6. ¿Para quién va dirigido este tipo de servicio? Todos los propietarios de carros y motos que se les dificulta el traslado a Servicentros especializados por falta de tiempo.
7. ¿Cómo llegar al público? Por medio de volantes y publicidad a través de Internet.

MISION

ServicarMot S.A.S presta un servicio confiable y seguro; orientada a garantizar los servicios ofrecidos, con un alto nivel de seguridad y limpieza, con procesos óptimos y con un equipo humano competente y comprometido, protegiendo el medio ambiente.

VISION

Para el año 2019 ser una organización sostenible en el tiempo, apoyada para lograr lo que se propone en una administración efectiva e innovadora, que brinda reconocimiento a sus

colaboradores, gestionando el talento humano, el riesgo y el conocimiento, para lograr cumplir las necesidades de nuestros usuarios y grupos de interés.”

2. OBJETIVOS.

2.1. Objetivo General.

Crear una empresa de atención especializada y garantizada a domicilio orientada en el mantenimiento preventivo de vehículos y motocicletas, que permita disminuir los desplazamientos de los propietarios a Servicentros. Cumpliendo con los requisitos legales.

2.1. Objetivo Específicos.

- Realizar estudios de Mercadeo y de factibilidad.
- Constitución Empresa
- Consolidar el financiamiento de nuestra empresa
- Garantizar un equipo humano competente e idóneo
- Garantizar la prestación de un servicio eficientemente y confiable.
- Optimizar el uso de los recursos minimizando el impacto ambiental.

3. JUSTIFICACIÓN.

Basados en la problemática de falta de tiempo de los propietarios para llevar los vehículos a centros automotores y realizar los mantenimientos preventivos a vehículos y motos de acuerdo a lo recomendado por las compañías ensambladoras de vehículos y motos para el cuidado de los motores.

Se pretende minimizar el incumplimiento de los mantenimientos preventivos por la falta de tiempo de los propietarios de dichos vehículos facilitando con la creación de ServiCarmot.

Lo anterior se dará con la prestación de servicios de mantenimientos preventivos a domicilio a vehículos y motos con accesorios certificados y técnicos especializados.

4. MARCO DE REFERENCIA Y SISTEMA DE HIPOTESIS

4.1. Marco Teórico.

En la actualidad la administración de empresas, nos facilita demostrar que como gerentes desempeñamos diferentes funciones en determinada organización las cuales requieren de la responsabilidad, estrategia y motivación constante de los empresarios, si notamos en el entorno donde se desempeña nos damos cuenta de los movimientos y criterios que como emprendedores desarrollamos. Si retomamos el significado de la administración nos damos cuenta que es lo que los gerentes hacen una mejor explicación nos da Coulter (2013) nos menciona que “la administración constituye el proceso de conseguir que las cosas se hagan, de manera eficiente y eficaz” (p.6).

Los gerentes pueden supervisar a los empleados de manera eficiente y eficaz por medio del alcance del control en años anteriores los primeros teóricos de la administración establecían que

se desarrollaba en no más de seis trabajadores con el fin de mantener un control estrecho, no obstante varios escritores reconocieron el nivel que se ocupa en la organización como variables de contingencia por lo cual argumentaban que a medida que un gerente ascendía en la jerarquía organizacional, tendría que lidiar con una mayor cantidad de problemas no estructurados.

(Robbins Decenzo Coulter, 2013, p.139)

Para la toma de decisiones en la organización se describe según como Coulter (2013) una “elección entre alternativas, pero esta concepción es demasiado simplista, porque la toma de decisiones se basa en un proceso más que un simple acto de elegir entre alternativas el cual se refleja por medio de la identificación de un problema, identificación de criterios de decisiones, asignación de prioridades a los criterios, desarrollo de alternativas, análisis de alternativas selección de una alternativa implementación de la alternativa y nos genera un resultado la cual es la evaluación de la eficiencia de la decisión” (p.72)

Las funciones administrativas están conformadas por:

“Planear, lo cual permite definir metas establecer estrategias y desarrollar planes para coordinar actividades. Organizar, determinar lo que se necesita hacer, como se hará y quien lo va hacer.

Liderar, dirigir y coordinar las actividades laborales de los miembros de una organización

Controlar monitorear las actividades para garantizar que se llevan a cabo según lo planeado, y así poder alcanzar el propósito expresado por la organización.” (Coulter 2013, p.8)

Los gerentes usan diferentes tipos de planes para ayudar a aclarar y especificar como se logran las metas los que se utilizan;

Envergadura, planes estratégicos, son aquellos aplicable a toda organización y abarcan las metas generales, los planes tácticos u operacionales, especifican los detalles de cómo se logran las metas generales. Plazo, es el número de años utilizados para definir los planes a corto y largo plazo, por lo tanto son planes de largo y corto plazo. Especificidad, planes específicos es decir los de direccionamiento o flexibles. Frecuencia de uso, un plan de uso está diseñado para satisfacer las necesidades de una sola situación. Los planes se desarrollan por medio de la planeación estratégica, planeación operacional y se reflejan en tres niveles altos ejecutivos, mandos medios, gerentes de primer nivel. (Robbins Decenzo Coulter, 2013, p.77)

Hoy en día el riesgo de accidentalidad en las empresas y haciendo referencia a la prestación de servicios de ServicarMot S.A.S se ha tenido un auge de protección por medio de ordenamientos legales permiten una cobertura de colaboración por el realiza miento de las actividades laborales: Lo cual permite que los empresarios sean obligados a evitar y reducirlos los accidentes en cuanto sea posible, esto se logra mediante buenos programas de higiene y seguridad que eliminen las situaciones que provocan enfermedades o accidentes laborales, y cuya coordinación corresponde al departamento de seguridad e Higiene Industrial. El aspecto más importante en la moderna administración de recursos humanos es el cuidado de la vida, la integridad y la salud de los trabajadores por ende en los países existen varios organismos de carácter nacional dedicados al estudio de la higiene y seguridad industrial como la secretaria de salud, secretaria del trabajo, y prevención social (Arturo Villanueva Valera, 2010, p.56).

En la empresa ServiCarmot y demás, es fundamental la motivación individual ya que con ella cada uno de los miembros desarrolla y cumple sus actividades con un mayor rendimiento, sin motivación no hay resultados por lo cual se denomina como una prioridad que deben tener los

integrantes de toda organización para que se refleje un resultado óptimo en la prestación del servicio, hacemos referencia según Arturo Villanueva Valera, (2010) “al estudio de la conducta que en el ambiente empresarial es fundamental. Por lo cual la psicología nos enseña que son tres los principios relacionados con la conducta: dirección del fin, motivación, causalidad. El éxito está en fijar metas y alcanzarlas, por ende para poder motivar adecuadamente a los recursos humanos de una empresa se requieren investigaciones profundas, pues el trabajo es considerado por mucha gente como un medio para obtener otras cosas, por lo que en la mayoría el trabajo en sí mismo no logra ser suficientemente motivador” (p.106).

Haciendo énfasis en las teorías interesantes que nos ayudan al fortalecimiento de la iniciación de la empresa ServiCarmot podemos céntranos en entender mejor el desarrollo de las conductas del desarrollo humano como lo son cuatro.

El estudio de las relaciones humanas según Abraham Maslow, que parte del hecho de que las “necesidades son los móviles de la acción” autorrealización, necesidades de ego, necesidades sociales, necesidades de seguridad, necesidades fisiológicas básicas, es decir se recalca que el doctor Abraham mantiene un orden jerárquico al que llama prepotencia, resaltando que las necesidades superiores no motivan hasta que las anteriores han llegado a un nivel adecuado de satisfacción Social. En la teoría ERG las necesidades no se satisfacen en un orden consecutivo como lo informo Clayton considerando que si el individuo no logra satisfacer una necesidad de orden superior, sino aparece una necesidad de orden inferior, frustración-regresión.

(Arturo Villanueva Valera, 2010, p.110).

La importancia de la madurez y la teoría de Chris Argyris “este autor señaló que se deben cambiar los sistemas de mando con que tradicionalmente operan las organizaciones, modificando su estructura, pues en lugar de fomentar la madurez de los trabajadores, impiden el desarrollo. Informa que existen grandes reservas no utilizadas de eficiencia, de entusiasmo y de capacidad con que una persona acepta ponerse en contacto con un conjunto siempre creciente de responsabilidades, intereses, experiencias”. (Arturo Villanueva Valera, 2010, p.113).

La teoría Dual, de Herzberg, Máuser y Snyderman, “desarrollaron una teoría llamada dual o de los motivadores y factores higiénicos, que dice: es un error pensar que la satisfacción tiene como contrapartida la insatisfacción, ambas deben medirse en escalas diferentes, por ende se les denomina teorías dual” (Arturo Villanueva Valera, p.115). Escala de insatisfacción es ocasionada por las cosas ausentes en cuanto a la comodidad laboral, Escala de satisfacción se toma desde el punto de vista de la responsabilidad existente, estatus dentro de la empresa

Motivación al logro, McClellan según la teoría las personas tienen motivación por tres aspectos: logro. Poder, afiliación.

Logro; Las personas motivadas por este primer factor desean cosas y para ello se plantean metas que persiguen hasta alcanzarlas, aunque conseguir sus objetivos implique no ser aceptado plenamente por los grupos que los rodean. El autor considera este factor como el fundamental para el desarrollo económico, dice que cuando en una nación sus habitantes poseen el deseo de superarse se inicia el desarrollo económico, a pesar de que existan otros factores adversos.

Afiliación: se demuestra cuando en una persona este es el factor dominante, se encuentra más que nada interesada en que sus contactos personales sean cálidos.

Poder: influencia entre los demás. (Arturo Villanueva Valera, 2010, p.115).

La planeación en toda organización es la principal función gerencial por que establece la base para todo el que hacer gerencial de organiza, liderar y controlar. “Se define como formal e informal, la planeación informal se refiere al tipo de planeación que se lleva a cabo en muchas empresas pequeñas, aunque en muchas se reflejan bases sofisticadas, y la planeación formal se define como metas específicas que cubren periodos de tiempo colocándose a disposición de los miembros de la organización”.(Robbins Decenzo Coulter,2013.p,107).

La administración por objetivos “(APO) por resultados es un método que usan los gerentes y sus subordinados para, en conjunto, definir las metas y especificar las responsabilidades, de cada uno en función de los resultados que esperan, que así se convierten en los indicadores o estándares de desempeño que se usaran para evaluar al personal” (Idalberto Chiavenato,2014,p.165)

De todas las teorías administrativas, la de sistemas es la menos criticada, por el hecho de que la perspectiva sistémica parece coincidir con la preocupación estructural- funcionalista típica de las ciencias sociales de los países capitalista de hoy.

El concepto de sistemas tiene su origen en ciertas disciplinas científicas y tienen en común el llamado sistema abierto, el cual describe las acciones y las interacciones de un organismo en un ambiente, el sistema abierto nos ayuda como empresa a intercambiar energía en información con sus ambientes y reciben la influencia de ellos. El enfoque de los sistemas abiertos cambio el rumbo de la administración debido a la naturaleza, en un sistema organizacional más rígido, garantiza una viabilidad. (Idalberto Chiavenato, 2014, p.361).

SERVICARMOT

Es importante destacar que la prestación del servicio de mantenimiento preventivo no debe afectar el tiempo de trabajo del propietario del vehículo. Ya que esta se puede realizar en su residencia o parqueadero de su trabajo con cita previa. En la cual se especificará marca y modelo del vehículo con el fin de llevar los accesorios, aceites, filtros y herramientas necesarias para poder realizar el mantenimiento preventivo. En todo momento se tendrá en cuenta el respeto por las normas ambientales y de seguridad vigente contribuyendo al cuidado del medio Ambiente. Se mantendrá en constante capacitación a los técnicos que realizan la intervención a los vehículos en Seguridad industrial y cuidado del medio ambiente.

En la seguridad industrial se contemplan diferentes factores que aseguran un trabajo de calidad y un profesional protegido. Uno de los aspectos más investigados y de gran importancia es el correcto uso de la indumentaria laboral.

Las normas de seguridad contemplan el correcto uso de la indumentaria laboral, incluyendo, anteojos, gafas, calzado de seguridad, y guantes. En todos los casos se debe prestar atención constantemente a minimizar riesgos de accidentes concientizando la importancia de la seguridad. (registra, N. (23 de 01 de 2007). Seguridad e Higiene. Recuperado el 21 de 03 de 2015, de Google: <http://www.seguridad-e-higiene.com.ar/guantes-industriales.php>).

SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL

Cuando se habla de Seguridad Industrial se debe resaltar que este término, engloba un aspecto muy importante que las empresas deberían considerar vital, si en caso están en la búsqueda de establecer un sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo eficiente y exitoso, con lo cual se logrará beneficiar no solo al progreso de la compañía, sino que también se logrará cuidar la integridad de los trabajadores, ya que se tendrá la posibilidad de seguir las recomendaciones

básicas solo durante el desarrollo de las tareas cotidianas en el trabajo, sino también las que se desempeñen en el hogar, club, lugar de esparcimiento, etc.

Por tanto, en el presente artículo se hace mención de una serie de recomendaciones o sugerencias que las compañías deberían adoptar, para ser usadas como bases o pilares de desarrollo en la gestión de la seguridad de su personal, para lo cual también se debe considerar en establecer procedimientos documentados a partir de estos principios, de modo que se pueda ir consolidando el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo. (Seguridad y salud en el trabajo. (21 de 1 de 2007). *seguridad e Higiene industrial*. Recuperado el 23 de 3 de 2015, de Google: <http://www.cihmas.com.ar/guantes-de-seguridad-para-la-prevencion-de-accidentes/>).

Decreto nacional 2417 de 2010

Que tiene como objeto, promover el desarrollo integral de la micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, modificado por el artículo 1, Ley 905 de 2004, y el artículo 74, Ley 1151 de 2007, estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas.

Modificado por el art. 1, Ley 905 de 2004, Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007.

Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes;

c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas;

- d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales;
- e) Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007. Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de micro, pequeñas y medianas empresas;
- f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas;
- g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;
- h) Apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales,
- i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las Mipymes;
- j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de micros, pequeñas y medianas empresas. (Alcaldía de Bogotá. (21 de 03 de 2011). *Alcaldía de Bogotá*. Recuperado el 12 de 2 de 2015, de Google: <http://www.alcaldiadebogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=12572>).

Aceites Usados

Toda persona natural o jurídica interesado(a) en realizar actividades de almacenamiento temporal, tratamiento, aprovechamiento y/o disposición final de aceites de origen mineral usados deberá tramitar y obtener previo inicio de actividades la respectiva licencia ambiental.

Normatividad

- Resolución 1188 del 2003
- Manual de normas y procedimientos para la Gestión de Aceites Usados en el Distrito Capital
- Cartilla de gestión de aceites usados

4.2. Marco Conceptual.

Términos en referencia al proyecto.

SERVICARMOT: Empresa especializada en realizar mantenimiento preventivo a domicilio para vehículos y motocicletas.

Centro móvil: Vehículo acondicionado técnicamente con herramientas y depósitos para fluidos usados.

Mantenimiento Preventivo: Realizar cambio de aceite, filtros y completar niveles a vehículos y motocicletas.

Establecidos por el fabricante: los vehículos y motocicletas cada cantidad de kilómetros deben

realizar un mantenimiento preventivo.

Normas Legales: Es toda ley o disposición normativa emanada de un cuerpo legislativo.

Servicentros: Locales comerciales que funcionan como talleres de mantenimiento a vehículos automotores.

Personal especializado: Que posee conocimientos en mantenimiento de vehículos.

4.3. Marco Temporal.

Este proyecto se llevará a cabo en el periodo de tiempo en que transcurrirá el semestre y la materia de Opción de Grado II, el cual comprende aproximadamente un tiempo de cuatro meses y medio, tiempo durante el cual se desarrollarán tutorías en clase y extra clase por parte del docente y tutor asignado para la materia y desarrollo del proyecto.

Esta investigación se realiza en primera estancia en las instalaciones de trabajo de los autores en la ciudad de Bogotá D.C. Y posteriormente se extiende a familiares, amigos y compañeros de clase en la ciudad de Bogotá D.C.

Tabla 1: Cronograma de Actividades

FECHAS DE EJECUCIÓN \ ACTIVIDADES	AGOSTO			SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE	
	24 AL 28	01 AL 04	07 AL 11	14 AL 18	21 AL 25	28 AL 30	01 AL 02	05 AL 09	12 AL 16	19 AL 23	26 AL 30	03 AL 06	09 AL 13	16 AL 20	23 AL 30	01 AL 04	07 AL 11
Investigación Preliminar																	
Marco Teórico y Conceptual																	
Marco Temporal y Espacial																	
Metodología																	
Análisis de Información																	
Estudio Administrativo																	
Estudio de Mercadeo																	
Estudio Técnico																	
Correcciones de Proyecto																	
Sustentación Proyecto																	

Fuente: Elaboración propia.

4.4. Marco Espacial.

En primera instancia este proyecto se desarrollará en la Cra. 80 No.7D-85 en la ciudad de Bogotá, será presentado en el salón 305 de la sede G, que corresponde a la facultad de administración de empresas y en donde se tomara la materia de opción de grado II, la cual es dirigida por el docente Andrés Mauricio Acosta y tutor Giovanni Hernández Núñez, también se desarrollará y se realizarán avances y las respectivas investigaciones por parte de los autores del proyecto en otros lugares y espacios como biblioteca de la universidad, otras, consultas con conocedores del tema, consultas en internet, durara un tiempo estimado de 4 meses, lo que dura el periodo académico iniciando desde el mes de agosto del 2015 y culminado en el mes de diciembre del mismo año.

La investigación estará basada en datos estadísticos actuales, evaluando la competencia y el mercado, para ser competitivos y poder ofrecer un servicio innovador.

Para constituir empresa como persona natural se debe registrar ante cámara y comercio como régimen común para pagar impuestos, como IVA, retenciones en la fuente, ICA y demás tributos pertinentes a la actividad comercial. (Cámara de Comercio. (12 de 3 de 2012). *Camara*.

Recuperado el 23 de 3 de 2015, de Google:

<http://camara.ccb.org.co/pasoscrearempresa/pasoapasoconcrearempresa.aspx>).

La documentación necesaria para registrar la empresa ante cámara y comercio es

- *Original del documento de identidad.
- * Formulario del Registro Único Tributario RUT.
- * Formulario Registro Único Empresarial (RUE)
- * Carátula única empresarial y anexo de matrícula mercantil.
- * Formulario registro con otras entidades.

Virtualmente se debe verificar si el nombre de la empresa ya existe o se puede registrar con el nombre pensado, para el caso de ServiCarmot S.A.S

Registrarse mercantilmente para que me del CIIU

Según las tarifas de registro mercantil que aplican para el 2015 dependiendo de los activos se debe generar el pago.

Contamos con unos activos que hacen a \$45.000.000; de acuerdo a la tabla equivale a una tarifa de 54,54% se debe cancelar la suma de trescientos cincuenta y un mil pesos (\$351.000),

esto corresponde al pago de la matrícula de los comerciantes o su renovación en el registro público mercantil.

Nuestra empresa sera una S.A.S.

Artículo 1°. Constitución.- La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Artículo 2°. Personalidad jurídica.- La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Artículo 3°. Naturaleza.- La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. (Actualicese. (3 de 11 de 2014). *actualicese.com*.

Recuperado el 24 de 3 de 2015, de Google:

actualicese.com/.../tipos-de-sociedades-y-sus-diferencias-ltda-s-a-com...)

CONSTITUCIÓN Y PRUEBA DE LA SOCIEDAD

Artículo 5°. Contenido del documento de constitución.- La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el 'cual se expresará cuando menos lo siguiente:

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas:

Benjamin Arevalo Murcia

CC 79402922

Calle 8b # 85- 51 (Valladolit Bogota, D,C.)

Sandra Milena Moreno Mateus

CC. 1012355920

Calle 8b # 85- 51 (Valladolit Bogota, D,C.)

Daniela Restrepo Zapata

CC.1033732679

Calle 8b # 85- 51 (Valladolit Bogota, D,C.)

2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras

"sociedad por acciones simplificada/; o de las letras S.A.S.:

(Congreso de la República. (5 de 12 de 2008). *Ley 1258*. Recuperado el 1 de 4 de 2015, de Google:

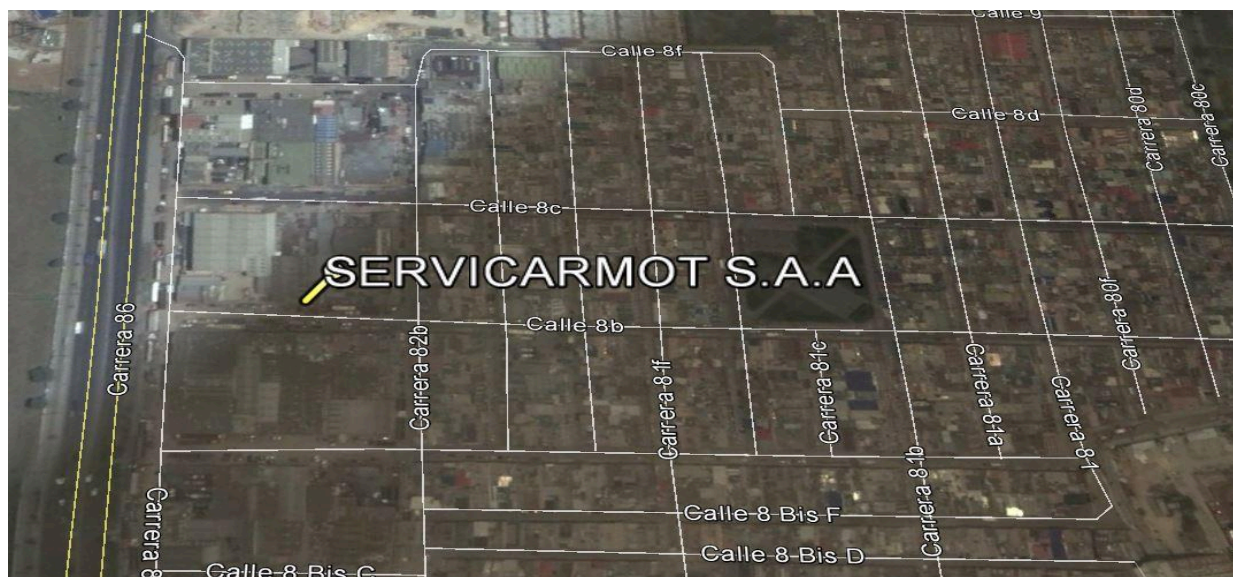
<http://www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201258%20DE%202008%20SAS1.htm>)

SERVICARTMOT S.A.S

3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución:

Calle 8b # 85- 51 (Valladolit Bogota, D,C.)

Figura 1: Ubicación de ServiCarMot Calle 8b # 85- 51



Fuente: Google earth

4. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

Prestación de servicios a domicilio pára realizar mantenimientos preventivos a carros y motocicletas.

6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse

CAPITAL SOCIAL \$60.000.000 obtenidos de préstamo bancario y capital propio.

Este nuevo tipo brinda a los empresarios del país las ventajas de las sociedades anónimas y al mismo tiempo les permite diseñar los mecanismos de gobernabilidad de sus empresas a la medida de sus necesidades. En términos generales este nuevo tipo societario ofrece flexibilidad en temas tales como: constitución, organización y funcionamiento, convocatorias, reformas estatutarias y reorganización de la sociedad, juntas directivas y acuerdos de accionistas, entre otros.

perteneciente al un regimen común debere pagar un impuesto de ica, este es un impuesto municipal que debere pagar la empresa por sus actividades dentro de bogota por comercializar nuestro producto.

IVA, la expresión “IVA” es la sigla del “Impuesto al valor agregado o añadido” más conocida en Colombia como “Impuesto sobre las ventas”. El cual deberemos pagar con una tarifa del 16%. (Congreso de la República. (5 de 12 de 2008). *Ley 1258*. Recuperado el 1 de 4 de 2015, de Google:

<http://www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201258%20DE%202008%20SAS1.htm>)

1749 codigo ciiu 4520 Mantenimeinto y Reparación de Vehiculos Automotores.

La empresa trabajara con un salario fijo y una bonificación adicional por servicios realizados luego los aportes parafiscales son una referencia al igual que los aportes a salud y pension.

Decreto nacional 2417 de 2010,

Que tiene como objeto, promover el desarrollo integral de la micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, modificado por el artículo 1, Ley 905 de 2004, y el artículo 74, Ley 1151 de 2007, estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas.

Modificado por el art. 1, Ley 905 de 2004, Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007.

Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes;

c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas;

- d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales;
- e) Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007. Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de las micros, pequeñas y medianas empresas;
- f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas;
- g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;
- h) Apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales,
- i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las Mipymes;
- j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas (Constitución política, 2008). Constitución política. (9 de 3 de 2008). *marco legal de formalización empresarial*. Recuperado el 23 de 3 de 2015, de google:

<http://colombiaseformaliza.com/normatividad/marco-legal-formalizacion-empresarial-colombia.pdf>

5. METODOLOGÍA

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN:

5.1 TIPO DE ESTUDIO

El tipo de estudio que se implantará en el proyecto ServiCarMot, es el exploratorio cuyo propósito es la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación, esto con el fin de generar resultados y conclusiones a partir de la información obtenida.

5.2 MÉTODO DE ESTUDIO

Este trabajo ha sido realizado mediante la investigación metodológica mixta, de manera que se combinan los métodos cualitativos debido a las características específicas del mercado, y cuantitativo por medio del cual se darán cifras que permitirán dar mayor credibilidad a los resultados obtenidos en la investigación.

5.3 MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

En este estudio de factibilidad y viabilidad, se emplearán tanto fuentes primarias como secundarias, logrando mayor exactitud en las respuestas del estudio realizado y las necesidades del servicio ofrecido, principalmente en quienes son propietarios de carros y motos.

Adicional, se utiliza la encuesta donde se recopilará información de los propietarios de carros o motos quienes requieren de este servicio para garantizar la realización del mantenimiento preventivo teniendo en cuenta los kilómetros recorridos recomendados por los fabricantes. Estas empresas están ubicadas en la localidad de Kennedy, específicamente el barrio Castilla.

Para los métodos de recolección se han empleado:

- Encuesta
- Revisión de fuentes secundarias

5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

5.4.1. FUENTES PRIMARIAS

ENCUESTA

Mediante la encuesta se podrán conocer factores relevantes que se emplearán en la ejecución del proyecto. Para ello, se han diseñado preguntas estratégicas que permitirán conocer las características de los clientes tanto empresariales como personales ubicados en la ciudad de Bogotá.

5.4.2. FUENTES SECUNDARIAS

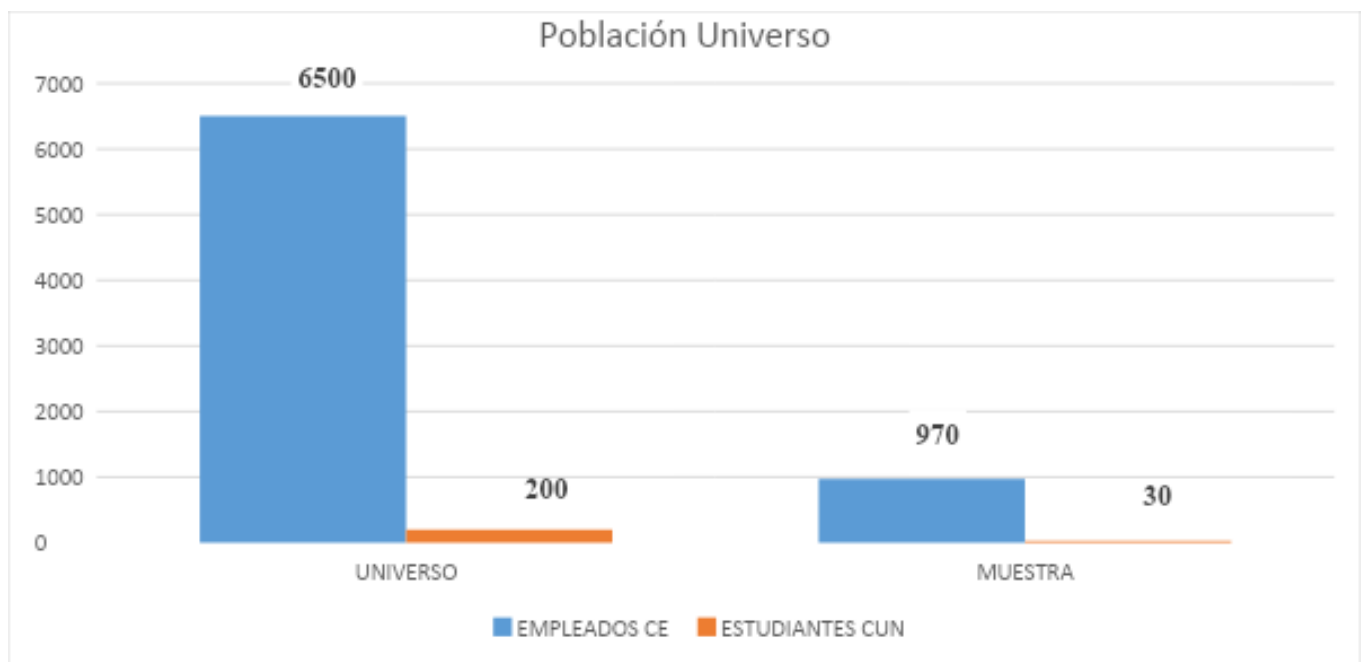
Para la investigación se tendrá como referencia:

- Cámara de comercio de Bogotá
- Portal de Bogotá
- DANE

- Protección fonda de pensiones y cesantías en Colombia

5.5 POBLACIÓN UNIVERSO Y MUESTRA

Para esta investigación se tomó como referencia de población a los colaboradores de las empresas Consorcio Express S.A.S., Familiares de los Autores, Compañeros de la asignatura en la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN), con los que a la fecha del 31 de octubre de 2016 se cuenta con un total de 1000 empleados vinculados a dichas empresas ubicados en la ciudad en Bogotá.



La población de estudio está integrada por los colaboradores de las empresas y entidades, anteriormente mencionadas, entre las edades de 18 a 60 años.

Se utiliza la técnica de muestreo aleatorio simple ya que tiene la característica de ser más rápida y fácil, brindando la posibilidad de elegir a algunos los elementos de esta empresa.

LA UNIDAD ESTADÍSTICA

N= población posiblemente encuestada

K= nivel de confianza de los resultados de la encuesta

e= probabilidad error

p= individuos que se caracteriza con la empresa

q= individuos que no poseen características con la empresa

n=muestra

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$$

$$n = \frac{2,58^2 * 0,5 * 0,5 * 1000}{(12,3^2 * (1000-1)) + 2,58^2 * 0,5 * 0,5}$$

$n = 99,14147584$

(FEEDBACK NETWORKS. (2013). *FEEDBACK NETWORKS*. Recuperado el 13 de 02 de 2015,de FEEDBACK NETWORKS:

<http://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculador.html>)

De acuerdo a la fórmula aplicada para la unidad estadística, se decidió tomar una muestra de 100 personas, para ser encuestadas en el estudio de mercadeo de ServiCarMot.

6. ESTUDIO DE NATURALEZA DEL PROYECTO

6.1 LLUVIA DE IDEAS

- ¿Cómo garantizar la confiabilidad de los posibles clientes?
- ¿Generar publicidad con el fin de incrementar los clientes?
- Crear un software para llevar el control de los kilómetros de vehículos por placa e información de sus propietarios para estar pendiente de los mantenimientos preventivos.
- ¿Cómo generar confianza a los clientes ya que este servicio se realizará en sus residencias?

6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

La creación de la empresa ServiCarMot encargada de prestar servicio de mantenimiento preventivo a domicilio a carros y motos, trae consigo el cumplimiento de los mantenimientos preventivos a carros y motocicletas recomendados por los fabricantes; brindando también el buen funcionamiento de los vehículos y cuidados del motor para su buen funcionamiento.

Adicionalmente, esta empresa permite brindar oportunidad de empleo, brindando una estabilidad laboral a las personas que vinculará, ayudando a mejorar la calidad de vida de la sociedad.

6.3 NOMBRE DE LA EMPRESA

- Mantenimientos Preventivos
- Serví Mantenimientos.
- ServiCarMot

Por votación unánime, se escoge ServiCarMot.

6.4 TIPO DE EMPRESA

De servicios, como su nombre lo indica, son aquellas que prestan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

Según su tamaño, es una microempresa, ya que es de propiedad individual.

Según su propiedad de capital, es privada, ya que el capital proviene de manos privadas.

Según el ámbito de actividad, es una empresa local, puesto que inicialmente operara en ciudad de Bogotá

Según el destino de los beneficiarios, sin ánimo de lucro, con el fin del desarrollo de la empresa.

Según forma jurídica, sociedad de responsabilidad limitada, ya que los socios de ServiCarMot, responderán de forma limitada, respondiendo solo por el capital o patrimonio que aportan a la empresa.

7. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

7.1 ANÁLISIS DE FUENTES SECUNDARIAS

Tabla 2: Empresas

TAMAÑO				
CIU	Microempresas	Pequeñas	Establecimientos de comercio	Total general
4520				
Total general				

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá

De acuerdo al código CIIU, la Cámara de Comercio de Bogotá informa que, en la Ciudad de Bogotá D, C. no hay registro de empresas con esta actividad económica.

8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

8.1 MISIÓN DE LA EMPRESA

ServicarMot S.A.S presta un servicio confiable y seguro; orientada a garantizar los servicios ofrecidos, con un alto nivel de seguridad y limpieza, con procesos óptimos y con un equipo humano competente y comprometido, protegiendo el medio ambiente.

8.2 VISIÓN DE LA EMPRESA

Ser una organización sostenible en el tiempo, apoyada en una administración efectiva e innovadora, que brinda reconocimiento a sus colaboradores, gestionando el talento humano, el riesgo y el conocimiento, para lograr cumplir las necesidades de nuestros usuarios y grupos de interés.”

8.3 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

8.3.1 OBJETIVO GENERAL

Crear una empresa atención especializada y garantizada a domicilio orientada en el mantenimiento preventivo de vehículos y motocicletas, que permita disminuir los desplazamientos de los propietarios a Servicentros. Cumpliendo con los requisitos legales.

8.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar estudios de Mercadeo y de factibilidad.
- Constitución Empresa
- Consolidar el financiamiento de nuestra empresa
- Garantizar un equipo humano competente e idóneo

- Garantizar la prestación de un servicio eficientemente y confiable.
- Optimizar el uso de los recursos minimizando el impacto ambiental.

8.4 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

La empresa ServiCarMort se encuentra en el sector comercial, Presta servicio a propietarios de carros motos a domicilio realizando los mantenimientos preventivos.

La ventaja competitiva de la empresa es que puede prestar servicios al mismo tiempo, teniendo mejores opciones de optimizar las utilidades y de generar cambios en la prestación del servicio, en el caso que se presenten inconvenientes con el mismo.

Además de esto; ServiCartMot ofrece calidad en la prestación e servicios

Los beneficios que busca cada grupo de interés:

CLIENTES:

Los clientes de ServiCartMot , son hombres y mujeres propietarios de carros y motos que requieren realizar el mantenimiento preventivo a sus vehículos.

COMPETENCIA:

Según investigaciones de mercado en la Ciudad de Bogotá no hay empresas que presten este tipo de servicios a domicilio. Se puede observar, que las empresas que fabrican guantes

PROVEEDORES:

Los aceites se compran directamente con distribuidores de aceites de diferentes marcas, los filtros se compran a fabricantes especialmente en la zona del Ricaurte.

ANÁLISIS SECTORIAL

ServiCartMot, va ser una empresa ubicada en el sector comercial, la cual Prestara un servicio a propietarios de carros motos a domicilio realizando los mantenimientos preventivos.

Las herramientas, que se usa en la empresa ServiCartMot son de resistencia y las específicas para este tipo de mantenimientos, y sus empleados estarán comprometidos con el desarrollo.

Una de las barreras que se pueden presentar en la empresa ServiCartMot, es la falta de financiación, pero una de las oportunidades es que este servicio no se presta en la ciudad de Bogotá, en cambio ServiCartMot, estará abierta a propuestas y sugerencias que hagan.

La ventaja competitiva, que entre otras cosas es el objetivo principal de ServiCartMot, es ampliar el mercado, ofreciendo mayor cobertura en la ciudad de Bogotá ya que los carros y motos son un numero demasiado grande y cada día aumentan más, los clientes se les fidelizará con precios y garantías, los proveedores mediante negociaciones han ofrecido excelentes precios, que le ayudan a la empresa a optimizar sus costos.

8.5 DOFA

DOFA				
		<p>DEBILIDADES (D)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Recursos limitados ● Posicionamiento en el mercado ● Aceptación de los usuarios 		<p>FORTALEZAS (F)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Valor agregado a los propietarios de carros y motos. ● Servicio a domicilio ● Personal capacitado ● Amplio conocimiento de en mantenimiento de vehículos.
<p>OPORTUNIDADES (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ampliar el mercado en la Ciudad de Bogotá ● Incrementar el portafolio ● Fomentación de empleo. 		<p>ESTRATEGIAS (DO)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Al ampliar el mercado, podemos realizar contrato con empresas de transporte. ● Realizar un trabajo de investigación para poder cubrir vehículos de tipologías mayores a automóvil. 		<p>ESTRATEGIAS (FO)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Valor agregado a propietarios de vehículos y servicio a domicilio. ● Ampliación del mercado a toda la ciudad de Bogotá
<p>AMENAZAS (A)</p>		<p>ESTRATEGIAS (DA)</p>		<p>ESTRATEGIAS (FA)</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Políticas del mercado y del Estado • Precio de los proveedores • Calidad 		<ul style="list-style-type: none"> • Realizar visitas a empresas de Transporte y ofrecer nuestro servicio. • Realizar estrategias para crecer en el mercado, de acuerdo a los cambios que se estén o vayan a presentar, con temas políticos, sociales y culturales. 		<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar cada vez más la calidad cumplimiento en la prestación del servicio, desarrollando capacitaciones constantes. 	
<p><i>Fuente: Elaboración Propia</i></p>					
<p>OBJETIVOS</p>		<p>ESTRATEGIAS</p>		<p>POLITICAS</p>	
<p>DO.</p>					
<p>Incrementar las ventas un 15 % en un plazo de 3 meses</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un trabajo de investigación adicional, para saber a qué empresas de transporte se les puede ofrecer el servicio. • Aprovechar las redes sociales y páginas web gratuitas para hacer publicidad con el fin de incrementar las ventas. 		<ul style="list-style-type: none"> • Enfocar la publicidad a nuestro objetivo • Revisar constantemente el mercadeo, para ofrecer nuestros servicios en nuevas empresas. 	
<p>DA.</p>					
<p>Incrementar la cartera de los clientes en un 25% en 1 año</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Realizar visitas comerciales, a los departamentos de operaciones, de las diferentes empresas a las que podemos ofrecer nuestro servicio. • Realizar planes de crecimiento continuo de la empresa 		<ul style="list-style-type: none"> • Realizar las visitas, a los clientes periódicamente, para conocer sus inquietudes y necesidades. 	
<p>FO.</p>					

Incrementar los servicios en un 15 % en un plazo de 3 meses		<ul style="list-style-type: none"> ● Aprovechar la capacidad del personal para producir el doble ● Emplear más personal ● Amplia los Carro taller ● Mejorar la calidad del servicio 		<ul style="list-style-type: none"> ● Se realizara periódicamente una evaluación de desempeño de los colaboradores. ● Realizar control de calidad, en cada proceso.
FA.				
Ofrecer un portafolio más amplio, para la seguridad industrial		<ul style="list-style-type: none"> ● Ampliar el portafolio dándole valor agregado, a la prestación de servicio. 		<ul style="list-style-type: none"> ● Brindar las mejores opciones para la prestación del servicio, y ser reconocidos por la calidad y prestación de este tipo de servicio.

Fuente: Elaboración Propia

8.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Fuente: Elaboración Propia

8.7 FUNCIONES Y REQUISITOS POR PUESTOS DE TRABAJO

Los puestos de trabajo de la empresa ServiCartMot está encabezado por:

ASAMBLEA ACCIONISTAS:

Son los que dirigen la empresa, está formada por presidente, vicepresidente, directores, esta es junta es elegida por los accionistas, Tiene como función dirigir la empresa, coordinación, planear y desarrollar metas a largo y corto plazo.

GERENTE:

Tiene como función dirigir la empresa, coordinación, planear y desarrollar metas a largo y corto plazo.

Funciones:

- ✓ Desarrollo de estrategias y objetivos de la organización.
- ✓ Implementación de objetivos de la organización a corto, mediano y largo plazo.
- ✓ Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- ✓ Coordinar y evaluar el constantemente el desempeño y cumplimiento de funciones de los diferentes departamentos de la compañía.
- ✓ Medir continuamente la ejecución de los planes para llegar al cumplimiento de los objetivos propuestos.

- ✓ Planear, dirigir y controlar estudios de mercadeo, analizar resultados y apoyar en el desarrollo de la actividad principal de la empresa.
- ✓ Diseñar y hacer permanente seguimiento al cumplimiento del presupuesto de ventas para el mercado.
- ✓ Elaborar el Plan de Mercadeo y presupuesto de ventas.
- ✓ Establecer las políticas de mercadeo, publicidad, eventos, promociones y de todas las actividades que permitan el posicionamiento de la imagen de la compañía en el mercado.
- ✓ Operar eficientemente las herramientas determinadas para cada actividad.
- ✓ Vigilar y controlar el cumplimiento de las normas de calidad en la producción.
- ✓ Programar el servicio solicitado.
- ✓ Apoyar las labores de mantenimiento preventivas de los vehículos y herramientas utilizada en los para desarrollar la actividad principal de la empresa.

CONTADOR (Se le pagara por asesoría)

Persona licenciada en contabilidad legalmente certificado. (L.C.P)

Funciones:

- ✓ Elaborar la información financiera que refleja el resultado de la gestión.
- ✓ Examinar y evaluar los resultados de la gestión
- ✓ Diseñar sistemas de información (contable y gerencial) mejorándolos y documentándolos.

- ✓ Analizar los resultados económicos, detectando áreas críticas y señalando cursos de acción que permitan lograr mejoras.
- ✓ Asesorar a la gerencia en planes económicos y financieros, tales como presupuestos.
- ✓ Presentar los impuestos establecidos de ley dentro de los plazos establecidos.
- ✓ Revisar la nómina.

SGI (Se le pagara por asesoría)

Persona especializada en normas vigentes ambientales ISO 14001, 2015 y sistemas de gestión de calidad ISO 900, 2015

Funciones:

- ✓ Generar procedimientos de disposición de desechos generados por la actividad de la empresa.
- ✓ Diseñar programas de peligros y riesgos de la empresa en las áreas.
- ✓ Diseñar plan estratégico de la compañía.

AUXILIAR ADMINISTRATIVO

Funciones:

- ✓ Atención a proveedores.
- ✓ Atención a clientes.
- ✓ Controlar los servicios prestados y recaudar los pagos de estos.
- ✓ Monitorear el carro taller.

- ✓ Liquidación y pago nomina
- ✓ Llena formatos de órdenes de pagos por diferentes conceptos, tales como: pagos a proveedores, pagos de servicios, aportes, asignaciones y ayudas.

TECNICO MECANICO CONDUCTOR

Funciones:

- ✓ Responsable carro taller y su equipamiento
- ✓ Conducir el carro taller
- ✓ Realizar los mantenimientos preventivos a carros y moto programados
- ✓ Coordinar los insumos necesarios para los mantenimientos preventivos programados
- ✓ Agilidad en el manejo de herramientas mecánicas
- ✓ Experiencia mínima dos años realización de mantenimientos preventivos para vehículos automotores y motos.

TECNICO MECANICO

Funciones:

- ✓ Realizar los mantenimientos preventivos a carros y moto programados
- ✓ Apoyo al técnico conductor en realización de mantenimientos preventivos a carros y moto programados
- ✓ Agilidad en el manejo de herramientas mecánicas
- ✓ Experiencia mínima dos años realización de mantenimientos preventivos para vehículos automotores y motos.

8.8 ADMINISTRACION DE SUELDOS Y SALARIOS

ServiCartMot, salario mensual por cargo.

Tabla 4: Asignación salarial

A continuación, se expone la tabla de sueldos a pagar en un trabajo realizado por parte de los trabajadores durante los 30 días del mes de acuerdo a los horarios establecidos por la empresa.

EMPLEADO							
CARGO	SUELDO	COMISION O BONOS	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD (4%)	PENSION (4%)	TOTAL
Gerente General	\$ 1.300.000	\$ 0	\$ 0	\$ 1.300.000	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 1.404.000
Auxiliar administrativa	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 88.211	\$ 1.088.211	\$ 43.528	\$ 43.528	\$ 1.175.268
Técnico mecánico Conductor	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 88.211	\$ 1.088.211	\$ 43.528	\$ 43.528	\$ 1.175.268
Técnico mecánico	\$ 900.000	\$ 0	\$ 88.211	\$ 988.211	\$ 39.528	\$ 39.528	\$ 1.067.268

Tabla 5: Asignación salarial por consultoría

Cargo	Sueldo
Revisor Fiscal	\$300.000
Contador	\$400.000
Calidad	\$300.000

Fuente: Elaboración Propia.

En caso tal que se requiera de algún permiso o licencia especial que lo requiera, se realizara la deducción correspondiente de acuerdo al número de días por el cual el funcionario está ausente de su puesto de trabajo.

De acuerdo a los periodos cumplidos por cada colaborador y a los días laborados se realiza la correspondiente liquidación de Prima de servicios, cesantías, intereses de cesantías que

no serán mostradas a continuación, siendo este el cuadro base para una proyección de carga prestacional por cada empleado:

ServiCartMot, pretende promover la remuneración justa de cada empleado, en base a sus competencias, funciones y la situación del mercado laboral, entendiendo que pagar mejor, no siempre significa pagar más. Las políticas y criterios de remuneración, beneficios y evaluación teniendo como base para el desarrollo de estas políticas, la compensación justa, equitativa y en el tiempo pactados, no dando lugar a que ninguna circunstancia que pueda afectar la prestación del servicio.

Incorporar medidas de evaluación, que justifiquen los incrementos salariales por las capacidades y desempeño real de los empleados, generando así aumentos salariales equitativos. Es una de las políticas que tendrá ServiCartMot.

Gastos de puesta en Marcha

Los costos que se deben asumir al crear una compañía, es una pregunta común de emprendedores y empresarios, bajo el temor generalizado de asumir pagos superfluos o no necesarios. En este sentido, la formalización puede ser en ocasiones un camino lleno de trabas y costos, pero al final próspero y sobre todo legal.

En Colombia no existe un capital mínimo para la constitución de una empresa, esto implica que la única limitación es el orgullo propio en cuanto al dinero que se invertirá en su proyecto.

Registro de una Empresa en la Cámara de Comercio

DESCRIPCIÓN	ENTIDAD	VALOR
Impuesto de registro (Con cuantía)	Cámara de comercio	\$ 70.000
Matricula persona jurídica	Cámara de comercio	\$ 131.000
Formulario de registro mercantil	Cámara de comercio	\$ 4.500
Inscripción de los libros	Cámara de comercio	\$ 12.000
Capacitación Empresarial Licencia Bomberos	Bomberos	\$ 574.600

8.9 IMPACTO LEGAL

- Código Sustantivo del Trabajo.

De acuerdo a lo adoptado por el Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 “Sobre Código Sustantivo del Trabajo”, publicado en el Diario Oficial No.27.407 del 9 de septiembre de 1950, en virtud del Estado de Sitio promulgado por el Decreto Extraordinario No3518 de 1949.

Objeto: la finalidad primordial de este código es la lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.

- Ley 100 de 1993, por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones.

El Congreso de la República de Colombia,

DECRETA:

Preámbulo

El sistema de seguridad social integral es el conjunto de instituciones, normas y procedimientos, de que disponen la persona y la comunidad para gozar de una calidad de vida, mediante el cumplimiento progresivo de los planes y programas que el Estado y la sociedad desarrollen para proporcionar la cobertura integral de las contingencias, especialmente las que menoscaban la salud y la capacidad económica, de los habitantes del territorio nacional, con el fin de lograr el bienestar individual y la integración de la comunidad

CONTRATO DE TRABAJO

1. ¿Qué es un contrato de trabajo?

El Contrato es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa y diremos que es laboral, cuando además de los elementos de cualquier contrato (capacidad de las partes para contratar, consentimiento, causa lícita, objeto lícito), concurren los elementos esenciales de que trata el artículo 23 del Código Sustantivo del Trabajo, que dice:

“Elementos esenciales.

1. Para que haya contrato de trabajo se requiere que concurren estos tres elementos esenciales:

La actividad personal del trabajador, es decir, realizada por sí mismo;

La continuada subordinación o dependencia del trabajador respecto del empleador, que faculta a éste para exigirle el cumplimiento de órdenes, en cualquier momento, en cuanto al modo, tiempo o cantidad de trabajo, e imponerle reglamentos, la cual debe mantenerse por todo el tiempo de duración del contrato. Todo ello sin que afecte el honor, la dignidad y los derechos mínimos del trabajador en concordancia con los tratados o convenios internacionales que sobre derechos humanos relativos a la materia obliguen al país; y, un salario como retribución del servicio.

2. Una vez reunidos los tres elementos de que trata este artículo, se entiende que existe contrato de trabajo y no deja de serlo por razón del nombre que se le dé ni de otras condiciones o modalidades que se le agreguen”.

2. ¿Qué diferencia hay entre un contrato de trabajo verbal y un contrato de trabajo escrito?

El contrato de trabajo puede ser acordado de forma verbal o escrita, prefiriéndose esta última para que sirva como medio de prueba en un momento determinado, pero ambas formas de contratación, escrita o verbal, están reguladas por el ordenamiento laboral colombiano y gozan de los mismos derechos y obligaciones.

3. ¿Qué es la duración del contrato de trabajo?

La duración del contrato de trabajo, resulta ser el tiempo que las partes han pactado, durante el cual se mantendrá vigente la relación laboral.

4. ¿Cuántas clases de contratos de trabajo a término fijo existen?

Los contratos de trabajo se diferencian unos de otros, por su duración. Al respecto señala el artículo 45 del Código Sustantivo del Trabajo:

“Duración.

El contrato de trabajo puede celebrarse por tiempo determinado, por el tiempo que dure la realización de una obra o labor determinada, por un tiempo indefinido o para ejecutar un trabajo ocasional, accidental o transitorio”.

Dependiendo del tiempo que acuerden las partes, el contrato de trabajo puede ser por un tiempo definido o por un tiempo indefinido, aclarando que independientemente del tiempo acordado, en todo contrato de trabajo, las partes tienen los mismos derechos y obligaciones dispuestas en la normativa laboral.

5. ¿Qué es la prórroga de un contrato de trabajo?

La prórroga de un contrato de trabajo consiste en la continuación del mismo a partir del vencimiento del término inicialmente pactado y con las mismas condiciones inicialmente pactadas.

La prórroga del contrato de trabajo puede ser tácita o expresa; será tácita, cuando ninguna de las partes informa a la otra de su decisión de no prorrogar el contrato y por lo tanto, vencido el término inicial, el contrato automáticamente se prorroga por otro tiempo igual; será expreso, cuando la prórroga es fruto del acuerdo entre las partes.

6. ¿Después de cuántas prórrogas, un contrato de trabajo a término fijo se convierte en a término indefinido?

La prórroga de un contrato de trabajo consiste en la continuación del mismo a partir del vencimiento del término inicialmente pactado y con las mismas condiciones inicialmente pactadas.

La prórroga del contrato de trabajo puede ser tácita o expresa; será tácita, cuando ninguna de las partes informa a la otra de su decisión de no prorrogar el contrato y, por lo tanto, vencido el término inicial, el contrato automáticamente se prorroga por otro tiempo igual; será expreso, cuando la prórroga es fruto del acuerdo entre las partes.

7. ¿Cómo debe el empleador informar al trabajador que el contrato de trabajo a término fijo no será prorrogado?

Usualmente es el empleador quien informa al trabajador de su decisión de no prorrogar el contrato de trabajo inicialmente suscrito, caso en el cual, deberá proceder de la forma dispuesta en el numeral 1º del artículo 46 del Código Sustantivo del Trabajo, que dice:

“1. Si antes de la fecha de vencimiento del término estipulado, ninguna de las partes avisare por escrito a la otra su determinación de no prorrogar el contrato, con una antelación no inferior a treinta (30) días, éste se entenderá renovado por un período igual al inicialmente pactado y así sucesivamente”.

Por lo anterior, con una anticipación no inferior a 30 días (que deberán entenderse calendario), la parte que tenga interés en no prorrogar el contrato de trabajo, deberá avisar

por escrito a la otra de su decisión, entendiéndose que si no lo hace con esa anticipación, el contrato de trabajo se entenderá prorrogado.

A manera de ejemplo tenemos, que si empleador y trabajador suscriben un contrato de trabajo a término fijo de un año, que inicia el 19 de marzo, dicho contrato irá hasta el 18 de marzo del siguiente año, por lo cual, a más tardar, el 15 de febrero (precaviendo que el año pueda no ser bisiesto), la parte que no desee prorrogarlo deberá avisar a la otra.

8. ¿Qué son las Justas Causas de terminación del contrato de trabajo?

Las Justas Causas de terminación del contrato de trabajo, son aquellas dispuestas en el artículo 62 del Código Sustantivo de Trabajo, enlistadas en el literal A), las que pueden ser empleadas por el empleador y en el literal B), las que pueden ser invocadas por el trabajador y corresponden a las situaciones que las partes pueden, en cualquier momento, dar por terminado el contrato de trabajo, sin que haya lugar por parte del empleador, a pagar indemnización alguna, mientras que si la justa causa de terminación del contrato es invocada por el trabajador, podría haber lugar a que el empleador deba pagar al trabajador, la indemnización de que trata el artículo 64 del mismo Código Laboral.

Se aclara que las justas causas, son únicamente las dispuestas en dicho artículo y ni aún por acuerdo entre las partes, se podrían llegar a pactar otras

9. ¿Cuáles son las Justas Causas que tiene el empleador para dar por terminado el contrato de trabajo?

De acuerdo con el literal A) del artículo 62 del Código Sustantivo del Trabajo, son:

A. Por parte del empleador:

1. El haber sufrido engaño por parte del trabajador, mediante la presentación de certificados falsos para su admisión o tendientes a obtener un provecho indebido.
2. Todo acto de violencia, injuria, malos tratamientos o grave indisciplina en que incurra el trabajador en sus labores, contra el empleador, los miembros de su familia, el personal directivo o los compañeros de trabajo.
3. Todo acto grave de violencia, injuria o malos tratamientos en que incurra el trabajador fuera del servicio, en contra del empleador de los miembros de su familia, o de sus representantes o socios, jefes de taller, vigilantes o celadores.
4. Todo daño material causado intencionalmente a los edificios, obras, maquinarias y materias primas, instrumentos y demás objetos relacionados con el trabajo y toda grave negligencia que ponga en peligro la seguridad de las personas o de las cosas.
5. Todo acto inmoral o delictuoso que el trabajador cometa en el taller, establecimiento o lugar del trabajo, o en el desempeño de sus labores.
6. Cualquier violación grave de las obligaciones o prohibiciones especiales que incumben al trabajador, de acuerdo con los artículos 58 y 60 del Código Sustantivo del Trabajo, o cualquier falta grave, calificada como tal en pactos o convenciones colectivas, fallos arbitrales, contratos individuales o reglamentos.

7. La detención preventiva del trabajador por más de treinta (30) días, a menos que posteriormente sea absuelto; o el arresto correccional que exceda de ocho (8) días, o aun por tiempo menor, cuando la causa de la sanción sea suficiente por sí misma para justificar la extinción del contrato.
8. El que el trabajador revele los secretos técnicos o comerciales o dé a conocer asuntos de carácter reservado, con perjuicio de la empresa.
9. El deficiente rendimiento en el trabajo, en relación con la capacidad del trabajador y con el rendimiento promedio en labores análogas, cuando no se corrija en un plazo razonable, a pesar del requerimiento del empleador.
10. La sistemática inejecución, sin razones válidas, por parte del trabajador, de las obligaciones convencionales o legales.
11. Todo vicio del trabajador que perturbe la disciplina del establecimiento.
12. La renuencia sistemática del trabajador a aceptar las medidas preventivas, profilácticas o curativas, prescritas por el médico del empleador o por las autoridades para evitar enfermedades o accidentes.
13. La ineptitud del trabajador para realizar la labor encomendada.
14. El reconocimiento al trabajador de la pensión de jubilación o invalidez estando al servicio de la empresa, y

15. La enfermedad contagiosa o crónica del trabajador, que no tenga carácter de profesional, así como cualquier otra enfermedad o lesión que lo incapacite para el trabajo, cuya curación no haya sido posible durante ciento ochenta días. El despido por esta causa no podrá efectuarse sino al vencimiento de dicho lapso y no exime al empleador de las prestaciones e indemnizaciones legales y convencionales derivadas de la enfermedad.

En los casos de los numerales 9 a 15 de este artículo, para la terminación del contrato, el empleador deberá dar aviso al trabajador con anticipación no menor de quince (15) días.

10. ¿Cuáles son las Justas Causas que tiene el trabajador para dar por terminado el contrato de trabajo?

De acuerdo con el literal B) del artículo 62 del Código Sustantivo del Trabajo, son:

B) Por parte del trabajador:

1. El haber sufrido engaño por parte del empleador, respecto de las condiciones de trabajo.
2. Todo acto de violencia, malos tratamientos o amenazas graves inferidas por el empleador contra el trabajador o los miembros de su familia, dentro o fuera del servicio, o inferidas dentro del servicio por los parientes, representantes o dependientes del empleador con el consentimiento o la tolerancia de éste.
3. Cualquier acto del empleador o de sus representantes que induzca al trabajador a cometer un acto ilícito o contrario a sus convicciones políticas o religiosas.

4. Todas las circunstancias que el trabajador no pueda prever al celebrar el contrato, y que pongan en peligro su seguridad o su salud, y que el empleador no se allane a modificar.
5. Todo perjuicio causado maliciosamente por el empleador al trabajador en la prestación del servicio.
6. El incumplimiento sistemático sin razones válidas por parte del empleador, de sus obligaciones convencionales o legales.
7. La exigencia del empleador, sin razones válidas, de la prestación de un servicio distinto, o en lugares diversos de aquel para el cual se le contrató, y
8. Cualquier violación grave de las obligaciones o prohibiciones que incumben al empleador, de acuerdo con los artículos 57 y 59 del Código Sustantivo del Trabajo, o cualquier falta grave calificada como tal en pactos o convenciones colectivas, fallos arbitrales, contratos individuales o reglamentos.

Parágrafo. La parte que termina unilateralmente el contrato de trabajo debe manifestar a la otra, en el momento de la extinción, la causal o motivo de esa determinación.

Posteriormente no pueden alegarse válidamente causales o motivos distintos”.

11. ¿Qué pasa si el empleador termina el contrato de trabajo, sin que medie justa causa?

Cuando el empleador da por terminado el contrato de trabajo, motivado en una causal diferente a las denominadas justas causas, habrá lugar al pago al trabajador, de la indemnización de que trata el artículo 64 del Código Sustantivo del Trabajo, y que dice:

“Artículo 64. Terminación unilateral del contrato de trabajo sin justa causa.

En todo contrato de trabajo va envuelta la condición resolutoria por incumplimiento de lo pactado, con indemnización de perjuicios a cargo de la parte responsable. Esta indemnización comprende el lucro cesante y el daño emergente.

En caso de terminación unilateral del contrato de trabajo sin justa causa comprobada, por parte del empleador o si éste da lugar a la terminación unilateral por parte del trabajador por alguna de las justas causas contempladas en la ley, el primero deberá al segundo una indemnización en los términos que a continuación se señalan:

En los contratos a término fijo, el valor de los salarios correspondientes al tiempo que faltare para cumplir el plazo estipulado del contrato; o el del lapso determinado por la duración de la obra o la labor contratada, caso en el cual la indemnización no será inferior a quince (15) días.

En los contratos a término indefinido la indemnización se pagará así:

a) Para trabajadores que devenguen un salario inferior a diez (10) salarios mínimos mensuales legales:

1. Treinta (30) días de salario cuando el trabajador tuviere un tiempo de servicio no mayor de un (1) año.
2. Si el trabajador tuviere más de un (1) año de servicio continuo se le pagarán veinte (20) días adicionales de salario sobre los treinta (30) básicos del numeral 1, por cada uno de los años de servicio subsiguientes al primero y proporcionalmente por fracción;

b) Para trabajadores que devenguen un salario igual o superior a diez (10), salarios mínimos legales mensuales.

1. Veinte (20) días de salario cuando el trabajador tuviere un tiempo de servicio no mayor de un (1) año.
2. Si el trabajador tuviere más de un (1) año de servicio continuo, se le pagarán quince (15) días adicionales de salario sobre los veinte (20) días básicos del numeral 1 anterior, por cada uno de los años de servicio subsiguientes al primero y proporcionalmente por fracción.

Parágrafo transitorio. Los trabajadores que al momento de entrar en vigencia la presente ley, tuvieren diez (10) o más años al servicio continuo del empleador, se les aplicará la tabla de indemnización establecida en los literales b), c) y d) del artículo 6° de la Ley 50 de 1990, exceptuando el parágrafo transitorio, el cual se aplica únicamente para los trabajadores que tenían diez (10) o más años el primero de enero de 1991”.

12. ¿Terminado el contrato de trabajo, por cualquier causa, cuánto tiempo tiene el expleado para pagar la liquidación final de prestaciones sociales?

“1. Si a la terminación del contrato, el empleador no paga al trabajador los salarios y prestaciones debidas, salvo los casos de retención autorizados por la ley o convenidos por las partes, debe pagar al asalariado, como indemnización, una suma igual al último salario diario por cada día de retardo, hasta por veinticuatro (24) meses, o hasta cuando el pago se verifique si el período es menor. Si transcurridos veinticuatro (24) meses contados desde la fecha de terminación del contrato, el trabajador no ha iniciado su reclamación por la vía ordinaria [o si presentara la demanda, no ha habido pronunciamiento judicial], el empleador deberá pagar al trabajador intereses moratorios a la tasa máxima de créditos de libre asignación certificados por la Superintendencia Bancaria, a partir de la iniciación del mes veinticinco (25) hasta cuando el pago se verifique (...)”

Como se puede apreciar, a la terminación del contrato de trabajo, el empleador deberá pagar al trabajador, el valor de los salarios y prestaciones sociales adeudadas, pues de lo contrario, incurre en la indemnización moratoria señalada.

13. ¿Qué es el periodo de prueba?

El periodo de prueba está definido en el artículo 76 del Código Sustantivo del Trabajo, que señala:

“Período de prueba es la etapa inicial del contrato de trabajo que tiene por objeto, por parte del empleador, apreciar las aptitudes del trabajador, y por parte de éste, la conveniencia de las condiciones del trabajo”.

14. ¿Cuál es la duración máxima del periodo de prueba?

Al respecto, refiere el artículo 78 del Código Sustantivo del Trabajo, que señala:

“El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses.

En los contratos de trabajo a término fijo cuya duración sea inferior a un (1) año el período de prueba no podrá ser superior a la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato, sin que pueda exceder de dos (2) meses.

Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato”.

15. ¿Puede el empleador pactar con el trabajador, un periodo de prueba superior al máximo legal? ¿Por qué?

No. Al empleador ni al trabajador les está permitido celebrar acuerdos que sean más gravosos para el trabajador, porque cualquier estipulación que supere la máxima legal, podrá considerarse como ineficaz. (Artículo 43, Código Sustantivo del Trabajo).

16. ¿Si cambio de cargo en la misma empresa, hay un nuevo periodo de prueba?

No. De acuerdo con lo dispuesto por el artículo 76 del Código Sustantivo del Trabajo, el periodo de prueba es la etapa inicial del contrato y el cambio de cargo dentro de la empresa, no da origen a un nuevo contrato de trabajo, sino a una variación del mismo, luego no podrá haber un nuevo periodo de prueba. No obstante, resulta válido el acuerdo que celebre el empleador con el trabajador, para que en caso que el desarrollo de las nuevas funciones del trabajador no sean las esperadas o aquél no se sienta a gusto en su nuevo cargo, pueda

volverse a las condiciones iniciales, sin que pueda ser considerado como desmejora de las condiciones laborales y sin que el trabajador pierda su puesto de trabajo.

(*MINISTERIO DE TRABAJO*. (s.f.). Recuperado el 20 de 03 de 2015, de MINISTERIO DE TRABAJO: <http://www.mintrabajo.gov.co/preguntas-frecuentes/contrato-de-trabajo.html>)

¿LA EVASIÓN DE IMPUESTOS ES CASTIGADA CON PENA PRIVATIVA DE LA LIBERTAD?

Hace unos días el país conoció por los medios de comunicación el caso del exjugador de fútbol Bernardo Redín que fue capturado, y dijeron los medios en su momento que había sido sentenciado a tres años de cárcel por evasión de impuestos, hecho que llevó a que muchas personas creyeran que en efecto la evasión de impuestos en Colombia se castiga con cárcel, lo que es incorrecto.

Técnicamente no se puede decir que evadir impuestos en Colombia se castiga con cárcel. Lo que se castiga con cárcel es recaudar un tributo o contribución y no consignarlo al estado. Es el caso de las retenciones en la fuente y el impuesto a las ventas. Si la persona retiene en la fuente y cobra el Iva, debe consignar esos valores a la Dian, y si no lo hace, estamos ante un peculado por apropiación y eso se castiga con cárcel, pero ello es muy diferente a evasión. Una cosa es quedarse (robarse) lo que recauda, y otra muy distinta es evadir impuestos.

Procedimiento tributario 2015. Conviértase en su propio asesor y consultor.

Veamos lo que dice el artículo 402 del código penal:

“Omisión del agente retenedor o recaudador. El agente retenedor o autor retenedor que no consigne las sumas retenidas o autor retenidas por concepto de retención en la fuente dentro de los dos (2) meses siguientes a la fecha fijada por el Gobierno Nacional para la presentación y pago de la respectiva declaración de retención en la fuente o quien encargado de recaudar tasas o contribuciones públicas no las consigne dentro del término legal, incurrirá en prisión de tres (3) a seis (6) años y multa equivalente al doble de lo no consignado sin que supere el equivalente a cincuenta mil (50.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

En la misma sanción incurrirá el responsable del impuesto sobre las ventas que, teniendo la obligación legal de hacerlo, no consigne las sumas recaudadas por dicho concepto, dentro de los dos (2) meses siguientes a la fecha fijada por el Gobierno Nacional para la presentación y pago de la respectiva declaración del impuesto sobre las ventas.

Tratándose de sociedades u otras entidades, quedan sometidas a esas mismas sanciones las personas naturales encargadas en cada entidad del cumplimiento de dichas obligaciones.”

Nótese que la norma no está hablando de evasión, sino de omisión de agente retenedor o recaudador, y se refiere específicamente a los valores que un contribuyente recauda de terceros y que debe consignar al estado.

Como ya dijimos, es distinto quedarse con los valores recaudados a evadir impuestos. El primer caso se da al vender una camisa en \$100.000 más \$16.000 de Iva y no consignarle esos \$16.000 a la Dian. Esos \$16.000 no le pertenecen al vendedor sino al estado. El

vendedor es un simple recaudador. Si se queda con esos \$16.000 se configura un peculado por apropiación.

Evasión es vender esa misma camisa en \$100.000 y no cobrarle el Iva al cliente con el fin de ser más competitivo que el vecino y ganarle unos clientes. Por lo general el vendedor omite esos ingresos tanto para efectos de Iva como de renta. No los registra en su contabilidad y en muchos casos ni se factura. Allí no hay peculado porque el vendedor no cobró nada por concepto de Iva al tercero (comprador, cliente), no recaudó ningún valor, por lo que no le es aplicable el artículo 402 del código penal. Igual sucede con el impuesto de renta que se evade.

Como se puede observar, no podemos hablar de la penalización de la evasión de impuestos. Por ahora sólo hay sanciones administrativas y económicas. Nada más.

La penalización de la evasión se dará cuando haya cárcel por omitir ingresos, por incluir costos o deducciones inexistentes o falsas, por omitir activos, y en general, por recurrir a cualquier maniobra fraudulenta que conlleve al pago de un menor impuesto.

(GERENCIE.COM. (20 de 03 de 2014). *GERENCIE.COM*. Recuperado el 20 de 03 de 2015, de GERENCIE.COM:

<http://www.gerencie.com/la-evasion-de-impuestos-es-castigada-con-pena-privativa-de-la-libertad.html>)

No renovar la matrícula mercantil no lo exonera de pagar el valor correspondiente

Cuando un comerciante decide no renovar su registro mercantil, debe tener presente que ese hecho no le exonera de la obligación de pagar el valor correspondiente a la renovación no llevada a cabo.

Aunque el hecho de no renovar el registro mercantil no conlleva ninguna sanción o multa, si se debe pagar el valor de la renovación, de modo que si en un año no se paga, en el siguiente tendrá que hacerlo.

Si un comerciante no renovó el registro mercantil de su establecimiento de comercio en el 2007 ni en el 2008, está debiendo esos valores.

Si bien el comerciante puede decidir la no renovación indefinida, llegará el momento en que necesite cancelar el registro, momento en el cual tendrá que pagar los años anteriores no renovados para poder que le cancelen su registro mercantil.

Esto supone la conveniencia de renovar anualmente el registro mercantil, para no tener que pagar una gran suma el día en que requiera cancelar el registro mercantil, o que por alguna razón se vea en la obligación de renovarlo.

En lugar de no renovar el registro mercantil, es mejor cancelarlo, para así evitar que se siga causando y acumulando una deuda innecesaria. (GERENCIE.COM. (s.f.).

GERENCIE.COM. Recuperado el 20 de 03 de 2015, de *GERENCIE.COM*:

<http://www.gerencie.com/no-renovar-la-matricula-mercantil-no-lo-exonera-de-pagar-el-valor-correspondiente.html>).

8.10 MERCADO OBJETIVO

El servicio que ofrece ServiCartMot está dirigido a todas las personas y empresas de transporte que tengan carros y motos que se encuentren ubicadas en la Ciudad de Bogotá.

9. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

9.1.Segmentación del mercado

9.2.Diseño de instrumento (Cuantitativo Encuesta o Cualitativo Entrevista)

ENCUESTA SERVICARMOT

Estamos realizando una encuesta para evaluar el lanzamiento de SERVICARMOT, empresa de servicio preventivo de vehículos en zona Bogotá DC.

Agradecemos nos conceda 2 minutos de su tiempo para realizar la encuesta

1. ¿Con que vehículo usted cuenta? *

- Carro
- Moto
- Los dos

2. ¿Cumple con los mantenimientos preventivos de su vehículo? *

- Si
- NO

3. ¿Cuándo no cumple con el mantenimiento cual es el motivo?

- Falta de tiempo
- Falta de plata
- Olvido

4. ¿Qué día dispone para la revisión?

- Fin de Semana
- Día Hábil (entre semana)

5. ¿Sabe las consecuencias de no realizar la revisión preventiva a su vehículo?

- SI
- NO

6. ¿Sabe de alguna empresa que preste este servicio a domicilio?

- SI
- NO

7. ¿Contrataría el servicio a domicilio para el mantenimiento preventivo de su vehículo?

- SI
- NO

8. ¿Dispone de sitio en su casa o lugar de trabajo para realizar la revisión de su vehículo?

- SI
- NO

9. ¿Confiaría su vehículo a personal que no pertenezca a concesionario?

SI

NO

10. ¿Si el servicio le genera satisfacción usted nos recomendaría?

SI

NO

9.3.Evidencias de aplicación de instrumento: 30 encuestas o 3 entrevistas.

9.4.Tabulación.

ENCUESTA SERVICARMOT			
No.	PREGUNTA	RESPUESTAS	PORCENTAJE
1	¿Con que vehículo usted cuenta?	Carro	2 2 42%
		Moto	1 4 27%
		Los Dos	1 6 31%
2	Cumple con los mantenimientos preventivos de su vehículo	SI	1 7 33%
		NO	3 5 67%
3	Cuando no cumple con el mantenimiento cual es el motivo	Falta Tiempo	2 5 48%
		Falta Plata	1 5 29%



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

		Olvido	1 2	23%
4	Que día dispone para la revisión	Fin De Semana	3 7	71%
		Día Hábil	1 5	29%
5	Sabe las consecuencias de no realizar la revisión preventiva de su vehículo	SI	4 0	77%
		NO	1 2	23%
6	Sabe alguna empresa que preste este servicio a domicilio	SI	7	13%
		NO	4 5	87%
7	Contrataría el servicio a domicilio para el mantenimiento preventivo de su vehículo	SI	4 5	87%
		NO	7	13%
8	Dispone de sitio en su casa o lugar de trabajo para realizar la revisión de su vehículo	SI	3 8	73%
		NO	1 4	27%
9	Confiaría su vehículo a personal que no pertenezca a un concesionario	SI	1 9	37%
		NO	3 3	63%
10	Si el servicio le genera satisfacción usted nos recomendaría	SI	4 8	92%
		NO	4	8%

9.4.1. Gráfica



9.5. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

- La investigación arroja que en la Ciudad de Bogotá en todos los estratos sociales las personas cuentan con cualquier tipo de vehículo para su movilización, sea moto o carro.
- Debido a las facilidades que existen en el mercado para obtener un vehículo o moto, las personas están dispuestas a invertir primero en su movilización que en vivienda propia.
- De acuerdo a la investigación que se ha realizado para determinar la viabilidad y factibilidad de la creación de la empresa ServiCartMot, vemos que los resultados son favorables para los inversionistas, puesto que con el estudio de mercado realizado se pudo comprobar la aceptación que tiene el proyecto.
- Con el lanzamiento de ServiCartMot se contribuirá con el mejoramiento de la calidad de vida de sus empleados obteniendo con ellos los objetivos planteados.

- Con esta investigación vemos la viabilidad y éxito del proyecto planteado

ServiCarMot.

RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACION

- Para extender nuestro portafolio de productos debemos realizar estudios de mercados en sectores específicos, cantidad de personas que laboran en sector, tipo de movilización que utilizan, etc.
- Buscando ampliar nuestro mercado debemos ver la perspectiva de atender tipología superior a las que tenemos inicialmente, como vans, cuatro por cuatro.
- Realizar acercamiento con otros proveedores en busca de beneficio en cuanto a los precios de insumos, con esto buscamos mantener precios exequibles a los clientes.
- Proyectar un crecimiento de la compañía para buscar recursos y poder responder a la demanda que se presente.

10. PLAN DE MARKETING

10.1 Estrategia de producto

□ Nombre

ServiCarMot

□ Logotipo



□ Slogan

Calidad Que Garantiza Su Tranquilidad



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

□ Diseño Brochure



OBJETIVOS.

Objetivo General.
Crear una empresa de atención especializada y garantizada a domicilio orientada en el mantenimiento preventivo de vehículos y motocicletas, que permita disminuir los desplazamientos de los propietarios a Servicentros. Cumpliendo con los requisitos legales.

Objetivo Específicos.

- Realizar estudios de Mercadeo y de factibilidad.
- Constitución Empresa
- Consolidar el financiamiento de nuestra empresa
- Garantizar un equipo humano competente e idóneo
- Garantizar la prestación de un servicio eficientemente y confiable.
- Optimizar el uso de los recursos minimizando el impacto ambiental.



ServiCarMot
Calidad que Garantiza su Tranquilidad



ServiCarMot
Calidad que Garantiza su Tranquilidad

Calle 8B # 85- 51 • Bogotá, D.C.
Cel.: 316 876 9740
servicarmot@gmail.com



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior



Su vehículo merece la mejor atención y son nuestra prioridad.

Déjenos Demostrarlo

SERVICIOS

- Cambio de Aceite.
- Cambio de Filtros.
- Revisión de niveles en líquido de frenos, refrigerantes, hidráulicos y valvulinas.

BENEFICIOS

- No afecta el tiempo laboral del cliente.
- No necesita realizar traslados, ya que el servicio es prestado a domicilio.
- Disponibilidad los 7 días de la semana.
- Respeto por las normas ambientales y de seguridad.
- Capacitación constante a los técnicos que realizan la intervención de los vehículos.

OFERTAS CLAVE

ServiCarMot pensando en sus clientes y para apoyar su economía les presenta un plan de ofertas.

- Después del primer cambio de aceite y filtros, obtenga el 10% de descuento para el próximo cambio.
- En el segundo cambio de filtros, obtenga su tarjeta de descuento para cambio de aceite.
- En el Combo Completo (revisión y cambio) reciba hasta un 20% de descuento.



Pongase en Contacto con Nosotros

□ Tarjetas Presentación



ServiCarMot
Calidad que Garantiza su Tranquilidad

Benjamin Arevalo Murcia

Calle 8B # 85- 51 • Bogotá, D.C.
Cel.: 316 876 9740
servicarmot@gmail.com



ServiCarMot
Calidad que Garantiza su Tranquilidad

- Cambio de Aceite.
- Cambio de Filtros.
- Revisión de niveles en liquido de frenos, refrigerantes, hidráulicos y valvulas.



ServiCarMot
Calidad que Garantiza su Tranquilidad

Sandra Milena Moreno Mateus

Calle 8B # 85- 51 • Bogotá, D.C.
Cel.: 316 821 8045
servicarmot@gmail.com



ServiCarMot
Calidad que Garantiza su Tranquilidad

- Cambio de Aceite.
- Cambio de Filtros.
- Revisión de niveles en liquido de frenos, refrigerantes, hidráulicos y valvulas.



ServiCarMot
Calidad que Garantiza su Tranquilidad

Daniela Restrepo Zapata

Calle 8B # 85- 51 • Bogotá, D.C.
Cel.: 310 330 5873
servicarmot@gmail.com



ServiCarMot
Calidad que Garantiza su Tranquilidad

- Cambio de Aceite.
- Cambio de Filtros.
- Revisión de niveles en liquido de frenos, refrigerantes, hidráulicos y valvulas.

□ Volantes



The advertisement for ServiCarMot is divided into several sections. At the top left is the company logo, a red shield with a white wrench and screwdriver. Below it, the name 'ServiCarMot' is written in a bold, serif font, with the tagline 'Calidad que Garantiza su Tranquilidad' underneath. To the right is a photograph of a smiling male mechanic in a blue uniform working on a car. Below the logo and tagline is a red horizontal band containing the word 'SERVICIOS' in white capital letters. Underneath this band is a list of services: 'Cambio de Aceite.', 'Cambio de Filtros.', and 'Revisión de niveles en liquido de frenos, refrigerantes, hidráulicos y valvulinas.' To the left of this list is a photograph of a red toolbox filled with various tools. Below the toolbox, the text 'Pongase en Contacto con Nosotros' is written in a white, cursive font. At the bottom right, the contact information is provided: 'Calle 8B # 85- 51 • Bogotá, D.C.', 'Cel.: 316 876 9740', and 'servicarmot@gmail.com'.

10.2 Estrategia de distribución

ServiCarMot realizará la distribución de su publicidad en el vehículo de la compañía, ya que cuenta con publicidad de la empresa, adicional con personal se realizará la repartición de los volantes y tarjetas puerta a puerta, esta actividad se realizará inicialmente en la localidad de Kennedy que es donde se encuentra ubicado ServiCarMot.

10.3. Estrategia de promoción

PUBLICIDAD			
ITEM	CANTIDAD	VR. UNIDAD	VR. TOTAL
Brochure	1000	\$ 350	\$ 350.000
Tarjetas presentación	1500	\$ 120	\$ 180.000
Volantes	1000	\$ 80	\$ 80.000
SUBTOTAL			\$ 610.000
IVA (19%)			\$ 115.900
TOTAL			\$ 725.900

10.3.1. Promoción de ventas:

ServiCarMot pensando en sus clientes y para apoyar su economía les presenta su plan de ofertas:

- Después del 3er cambio de aceite y filtros, obtenga el 5% de descuento para en el próximo cambio.
- En el 5to cambio de filtros, obtenga su tarjeta de descuento para cambio de aceite.
- En el combo completo (revisión y cambio) reciba hasta un 7% de descuento

10.4. Plan Marketing

APORTES SOCIOS	
Nombres	Aportes
BENJAMIN AREVALO MURCIA	11.000.000
SANDRA MILENA MORENO MATEUS	5.000.000
DANIELA RESTREPO ZAPATA	5.000.000
Total Aportes	21.000.000

INVERSIÓN FIJA	
Terrenos	0
Edificios	0
Maquinaria y Equipos	2.154.678
Equipos Computo y comunic	3.304.900
Muebles y Enseres	1.107.690
Vehículos	33.990.000
Total	40.557.268

INVERSIÓN DIFERIDA	
Licencias, trámites legales	1.000.000
Otro	
Seguros (A un año)	
Total	1.000.000

CALCULO COSTOS DE OPERACIÓN	
Concepto	Vr mes
Gastos de personal	
Otros gastos de personal	
Mantenimiento Equipos	150.000
Mantenimiento Instalaciones	200.000
Servicios Públicos	300.000
Arriendos	600.000
Dotación	90.000
Depreciación Operativa	0
Total	1.340.000

SUELDOS PERSONAL INICIAL SEGÚN ESTUDIO TÉCNICO DE ADMINISTRACIÓN		
Empleado	Sueldo	Aux Trans
Gerente	1.300.000	88.211
Auxiliar Administrativo	1.000.000	88.211
Empleado 3		0
Empleado 4		0
Empleado 5		0
TOTAL	2.300.000	176.422



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

DE PRODUCCIÓN		
PRODUCCIÓN	Sueldo	Aux Trans
Conductor Técnico Mecánico	1.000.000	88.211
Técnico mecánico	900.000	88.211
Empleado 3		0
Empleado 4		0
Empleado 5		0
TOTAL	1.900.000	176.422

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	
Concepto	Vr Mes
Gastos de personal	0
Otros Gastos de personal (externos)	700000
Honorarios Contador	300000
Servicios Públicos	200000
Gastos papelería y otros	100000
Publicidad	100000
Arriendo Oficina	
Diversos	
Depreciaciones Administrativas	
TOTAL	1400000

PROYECCIÓN - PROMEDIO INGRESOS MENSUALES	
	Vr Mes
Promedio Ventas	
Cambio de aceite con filtro genérico	10.021.148
Cambio de aceite con filtro original	1.504.393
Cambio de aceite moto	1.318.460
Venta aceite quemado	264.487
Producto 5	
Producto 6	
TOTAL	13.108.487

ESTIMACIÓN DEL CRÉDITO	
Valor del crédito	41.000.000
Tasa de interés	11,5%

11. ESTUDIO FINANCIERO

Objetivo del estudio Financiero

Analizar todas las herramientas financieras que sirven de guía para identificar tomar decisiones con respecto a si el proyecto ServiCarMot, cumple con los requisitos de ser viable y genera rentabilidades para que nuevos socios quieran invertir en el proyecto.

Ingresos

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS OPERATIVOS						
INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Por Ventas						
Cambio de aceite con filtro generico	120.253.770	123.861.383	127.577.225	131.404.541	135.346.678	638.443.597
Cambio de aceite con filtro original	18.052.710	18.594.291	19.152.120	19.726.684	20.318.484	95.844.289
Cambio de aceite moto	15.821.520	16.296.166	16.785.051	17.288.602	17.807.260	83.998.598
Venta aceite quemado	3.173.844	3.269.059	3.367.131	3.468.145	3.572.189	16.850.369
Producto 5	0	0	0	0	0	0
Producto 6	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos de operación	\$ 157.301.844	\$ 162.020.899	\$ 166.881.526	\$ 171.887.972	\$ 177.044.611	\$ 835.136.853

Egresos

COMPRA DE MATERIA PRIMA E INSUMOS						
Por Compras	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Aceites y filtros	12.000.000	12.420.000	12.854.700	13.304.615	13.770.276	64.349.591
Mat P / Inventario 2	0	0	0	0	0	0
Mat P / Inventario 3	0	0	0	0	0	0
Mat P / Inventario 4	0	0	0	0	0	0
Mat P / Inventario 5	0	0	0	0	0	0
Mat P / Inventario 6	0	0	0	0	0	0
Total Egreso Mat P / Inventario	12.000.000	12.420.000	12.854.700	13.304.615	13.770.276	64.349.591

PROYECCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de personal	35.370.526	36.517.430	37.701.714	38.924.601	40.187.354	188.701.624
Otros gastos de personal	0	0	0	0	0	0
Mantenimiento Equipos	1.800.000	1.863.000	1.928.205	1.995.692	2.065.541	9.652.439
Mantenimiento Instalaciones	2.400.000	2.484.000	2.570.940	2.660.923	2.754.055	12.869.918
Servicios Públicos	3.600.000	3.726.000	3.856.410	3.991.384	4.131.083	19.304.877
Arriendos	7.200.000	7.452.000	7.712.820	7.982.769	8.262.166	38.609.754
Dotación	1.080.000	1.117.800	1.156.923	1.197.415	1.239.325	5.791.463
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
Depreciación Operativa	7.228.936	7.228.936	7.228.936	7.228.936	7.228.936	36.144.678
Total Costos	58.679.462	60.389.165	62.155.947	63.981.720	65.868.459	311.074.753

Flujo de caja

ServiCarMot S.A.S						
FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS DE EFECTIVO						
Ingreso por ventas		141.571.660	145.818.809	150.193.374	154.699.175	159.340.150
EGRESOS DE EFECTIVO						
Compras Mp / Inventarios		10.080.000	10.432.800	10.797.948	11.175.876	11.567.032
Nómina Operativa		35.370.526	36.517.430	37.701.714	38.924.601	40.187.354
Costos Indirectos de Fabricación		16.080.000	16.642.800	17.225.298	17.828.183	18.452.170
Gastos Admon y Ventas		57.843.768	59.727.991	61.673.547	63.683.307	65.759.388
Pago de Impuesto de Renta		0	0	2.629.385	1.890.418	-2.164.700
Pago de Dividendos			8.884.176	3.463.531	1.577.631	378.084
Pago de deuda		11.233.253	8.200.000	8.200.000	8.200.000	8.200.000
Total egresos de Efectivo		130.607.547	140.405.198	141.691.424	143.280.016	142.379.327
Flujo Neto de efectivo Operativo		10.964.113	5.413.612	8.501.950	11.419.158	16.960.823
Inversiones	-21.000.000					
Flujo Neto Total	-21.000.000	10.964.113	5.413.612	8.501.950	11.419.158	16.960.823
Mas: Saldo Inicial de Caja			10.964.113	16.377.725	24.879.675	36.298.833
Igual: Saldo Caja (Superavit o Deficit)		10.964.113	16.377.725	24.879.675	36.298.833	53.259.656
Flujo neto Acumulado	-21.000.000	-10.035.887	-4.622.275	3.879.675	15.298.833	32.259.656

Capital de trabajo

PROYECCIÓN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PRODUCCIÓN						
NÓMINA PARA EL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Sueldos Basicos						
Gerente	15.600.000	16.114.800	16.646.588	17.195.926	17.763.391	83.320.706
Auxiliar Administrativo	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
Empleado 3	0	0	0	0	0	0
Empleado 4	0	0	0	0	0	0
Empleado 5	0	0	0	0	0	0
Total Sueldos	27.600.000	28.510.800	29.451.656	30.423.561	31.427.539	147.413.556
Prestaciones						
Cesantia (mes)	2.299.991	2.375.890	2.454.295	2.535.287	2.618.951	12.284.414
Intereses de Cesantía (mes)	23.000	23.759	24.543	25.353	26.190	122.844
Vacaciones (mes)	1.150.920	1.188.900	1.228.134	1.268.662	1.310.528	6.147.145
Prima de Servicios (mes)	2.299.991	2.375.890	2.454.295	2.535.287	2.618.951	12.284.414
Total Prestaciones Sociales mes	5.773.902	5.964.440	6.161.267	6.364.589	6.574.620	30.838.817
Parafiscales y seguridad social						
Aporte en Salud Eps (mes)	2.346.000	2.423.418	2.503.391	2.586.003	2.671.341	12.530.152
Aporte en Pensión (mes)	3.312.000	3.421.296	3.534.199	3.650.827	3.771.305	17.689.627
Arp (mes)	220.800	228.086	235.613	243.388	251.420	1.179.308
Caja Compensación Familiar	1.019.317	1.053.802	1.088.577	1.124.500	1.161.609	5.447.805
I.C.B.F.	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0
Total aportes Patronales	6.898.117	7.126.602	7.361.780	7.604.719	7.855.674	36.846.893
Auxilio de transporte						
Auxilio de transporte	2.117.064	\$ 2.165.756	\$ 2.237.226	\$ 2.311.055	\$ 2.387.320	11.218.422
TOTAL ADMINISTRACION	40.272.019	41.601.842	42.974.703	44.392.868	45.857.833	215.099.266

NÓMINA PARA EL PERSONAL DE PRODUCCION						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Sueldos Basicos						
Conductor Tecnico Mecanico	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
Técnico mecanico	10.800.000	11.156.400	11.524.561	11.904.872	12.297.732	57.683.565
Empleado 3	0	0	0	0	0	0
Empleado 4	0	0	0	0	0	0
Empleado 5	0	0	0	0	0	0
Total Sueldos	22.800.000	23.552.400	24.329.629	25.132.507	25.961.880	121.776.416
Prestaciones						
Cesantía (mes)	1.899.992	1.962.692	2.027.461	2.094.367	2.163.481	10.147.994
Intereses de Cesantía (mes)	19.000	19.627	20.275	20.944	21.635	101.480
Vacaciones (mes)	950.760	982.135	1.014.546	1.048.026	1.082.610	5.078.077
Prima de Servicios (mes)	1.899.992	1.962.692	2.027.461	2.094.367	2.163.481	10.147.994
Total Prestaciones Sociales mes	4.769.745	4.927.146	5.089.742	5.257.704	5.431.208	25.475.545
Parafiscales y seguridad social						
Aporte en Salud Eps (mes)	1.938.000	2.001.954	2.068.018	2.136.263	2.206.760	10.350.995
Aporte en Pensión (mes)	2.736.000	2.826.288	2.919.556	3.015.901	3.115.426	14.613.170
Arp (mes)	182.400	188.419	194.637	201.060	207.695	974.211
Caja Compensación Familiar	827.317	855.466	884.562	914.639	945.729	4.427.714
I.C.B.F.	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0
Total aportes Patronales	5.683.717	5.872.127	6.066.773	6.267.863	6.475.609	30.366.090
Auxilio de transporte						
Auxilio de transporte	2.117.064	2.165.756	2.215.569	2.266.527	2.318.657	11.083.573
TOTAL OPERACIÓN	35.370.526	36.517.430	37.701.714	38.924.601	40.187.354	188.701.624
TOTAL NOMINA	75.642.545	78.119.272	80.676.417	83.317.469	86.045.187	403.800.890

Fuentes de financiación / Apalancamiento

CRÉDITO BANCARIO						
DESCRIPCIÓN	PERIODO 0	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5
Valor del crédito	41.000.000					
Tasa de Interés	11,5%					
Saldo de Capital	41.000.000	41.000.000	34.481.747	30.247.148	25.525.570	20.261.011
Cuota Fija	11.233.253	11.233.253	8.200.000	8.200.000	8.200.000	8.200.000
Pago Intereses		4.715.000	3.965.401	3.478.422	2.935.441	2.330.016
Abono a Capital		6.518.253	4.234.599	4.721.578	5.264.559	5.869.984

La Amortización

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES						
De Operación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	430.936	430.936	430.936	430.936	430.936	2.154.678
Vehículos	6.798.000	6.798.000	6.798.000	6.798.000	6.798.000	33.990.000
Total Depreciación Operación	7.228.936	7.228.936	7.228.936	7.228.936	7.228.936	36.144.678
De Administración						
Equipos Computo y comunic	660.980	660.980	660.980	660.980	660.980	3.304.900
Muebles y Enseres	110.769	110.769	110.769	110.769	110.769	553.845
Total Depreciación Admin	771.749	771.749	771.749	771.749	771.749	3.858.745
Total Gastos Depreciación	8.000.685	8.000.685	8.000.685	8.000.685	8.000.685	40.003.423

AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Licencias, trámites legales	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	1.000.000
Otro	0	0	0	0	0	0
Seguros (A un año)	0	0				0
Total Amortización diferidos	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	1.000.000
INVERSIÓN CIRCULANTE						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Capital de trabajo	-20.557.268	0				-20.557.268
TOTAL DIFERIDOS	-20.357.268	200.000	200.000	200.000	200.000	-19.557.268
TOTAL INVERSIONES	-12.356.583	8.200.685	8.200.685	8.200.685	8.200.685	20.446.155



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Balance general

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
ServiCarMot S.A.S						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Efectivo	-20.557.268	10.964.113	16.377.725	24.879.675	36.298.833	53.259.656
Cuentas Por Cobrar		7.865.092	8.101.045	8.344.076	8.594.399	8.852.231
Inventarios						
Total Activos Corrientes		18.829.205	24.478.770	33.223.751	44.893.232	62.111.887
Activos No Corrientes						
No Depreciables						
Terrenos	0	0	0	0	0	0
ACTIVOS FIJOS						
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	2.154.678	2.154.678	2.154.678	2.154.678	2.154.678	2.154.678
Equipos Computo y comunic	3.304.900	3.304.900	3.304.900	3.304.900	3.304.900	3.304.900
Muebles y Enseres	1.107.690	1.107.690	1.107.690	1.107.690	1.107.690	1.107.690
Vehículos		33.990.000	33.990.000	33.990.000	33.990.000	33.990.000
Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)	6.567.268	40.557.268	40.557.268	40.557.268	40.557.268	40.557.268
(-) Depreciación Acumulada		8.000.685	16.001.369	24.002.054	32.002.738	40.003.423
Total Activo Fijo Depreciable (Neto)	6.567.268	32.556.583	24.555.899	16.555.214	8.554.530	553.845
Activos Diferidos	1.000.000	800.000	600.000	400.000	200.000	0
TOTAL ACTIVOS	-12.990.000	52.185.788	49.634.668	50.178.965	53.647.761	62.665.732
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivos Corrientes						
Proveedores		1.920.000	1.987.200	2.056.752	2.128.738	2.203.244
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasiv a Largo plazo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	0	2.629.385	1.890.418	-2.164.700
Total pasivos Corrientes	0	1.920.000	1.987.200	4.686.137	4.019.157	38.544
Pasivos No Corrientes						
Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar		15.730.184	16.202.090	16.688.153	17.188.797	17.704.461
Total pasivos No Corrientes		15.730.184	16.202.090	16.688.153	17.188.797	17.704.461
TOTAL PASIVOS	0	17.650.184	18.189.290	21.374.290	21.207.954	17.743.005
PATRIMONIO						
Capital	-12.990.000	-12.990.000	-12.990.000	-12.990.000	-12.990.000	-12.990.000
Utilidades Retenidas		0	35.536.706	49.390.831	55.701.356	57.213.690
Utilidades del Ejercicio		44.420.882	17.317.657	7.888.155	1.890.418	0
TOTAL PATRIMONIO		34.535.604	31.445.378	28.804.676	32.439.807	44.922.727
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		52.185.788	49.634.668	50.178.965	53.647.761	62.665.732

Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
ServiCarMot S.A.S						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS BRUTAS	157.301.844	162.020.899	166.881.526	171.887.972	177.044.611	835.136.853
Menos:						
Costo de Venta	70.679.462	72.809.165	75.010.647	77.286.334	79.638.735	375.424.344
Compras Mp / Inventarios	12.000.000	12.420.000	12.854.700	13.304.615	13.770.276	64.349.591
Nomina Operativa	35.370.526	36.517.430	37.701.714	38.924.601	40.187.354	188.701.624
Costos indirectos de fabricacion	16.080.000	16.642.800	17.225.298	17.828.183	18.452.170	86.228.451
Depreciación Operativa	7.228.936	7.228.936	7.228.936	7.228.936	7.228.936	36.144.678
Utilidad Bruta en Ventas	86.622.382	89.211.734	91.870.879	94.601.638	97.405.876	459.712.509
Menos:						
Gastos de Administración	57.843.768	67.728.676	77.674.917	87.685.361	97.762.127	348.691.425
Amortización de Diferidos	-20.357.268	200.000	200.000	200.000	200.000	-19.557.268
Utilidad Operacional	49.135.882	21.283.058	13.995.962	6.716.277	-556.251	90.574.929
Menos: Gastos Financieros	4.715.000	3.965.401	3.478.422	2.935.441	2.330.016	17.424.280
Util Antes de Impuestos	44.420.882	17.317.657	10.517.540	3.780.837	-2.886.267	73.150.650
Menos Provisión de Impuestos	0	0	2.629.385	1.890.418	-2.164.700	2.355.103
Utilidad Neta	44.420.882	17.317.657	7.888.155	1.890.418	-721.567	70.795.546
Punto de Equilibrio	65.405.212	118.531.021	135.909.779	153.417.864	171.062.637	574.464.812

Valor Presente Neto (VPN) y Tasa interna de Retorno (TIR)

TIO (Tasa Interna de oportunidad)	25%
Tasa Interna de Retorno (TIR)	36,9%
Valor Presente Neto (VPN)	5.824.010
Valor Presente Neto (Ingresos)	498.822.169
Valor Presente Neto (Egresos)	465.292.157
Relacion Beneficio Costo	1,07

12. ANALISIS DE IMPACTOS

Impacto Ambiental

- **Impacto sobre flora y fauna:** Esta no se ve afectada con la prestación de nuestro servicio.
- **Impacto sobre medio ambiente:** Al ser un servicio a domicilio y para el cual requerimos un vehículo taller se generará un impacto negativo sobre el medio ambiente ya que este genera contaminación atmosférica por la emisión de gases de combustión el cual buscamos mitigar aplicando pautas de conducción eficiente.
- **Contaminación auditiva:** Esta se ve afectado ya que para la prestación de nuestro servicio requerimos de un vehículo taller el cual genera ruidos.
- **Manejo de residuos sólidos y líquidos:** Al realizar los mantenimientos se generarán residuos de aceite quemado de acuerdo a la resolución 1188 de 2003, la cual se le venderá a la plata OLEUM la cual certifica la disposición final del aceite el líquido de frenos y refrigerantes el cual mitigaremos realizando la venta de estos residuos a una entidad certificada la cual nos garantiza un uso adecuado de dichos residuos líquidos. Los residuos sólidos como filtros de aire y aceite serán reciclados de manera responsable y adecuada los cuales periódicamente serán vendidos a una empresa de reciclaje para que le den el manejo y tratamiento adecuados.

Impacto Social

Este genera un impacto positivo en la población en general, debido a que se disminuirá el traslado de los vehículos y motocicletas hasta los centros de mantenimiento especializados dado que las personas podrán hacer mejor uso del tiempo que disponen para este servicio y a su vez generara menos problemas mecánicos en los vehículos.

Altera positivamente la tendencia de tener que desplazarse hasta los centros de mantenimiento especializado ya que las personas se acostumbraran y tienen la oportunidad de solicitar este servicio a domicilio.

Impacto Económico

Este proyecto tendrá gran incidencia a nivel económico ya que inicialmente generará oportunidades de empleo directo en la población, contribuyendo en la reducción del alto índice de desempleo.

CONCLUSIONES

Con la propuesta de este proyecto, se logró destacar la importancia de analizar los diferentes factores que influyen en el desarrollo de una idea de negocio; es de destacar la importancia en la realización de investigaciones para la estructuración, implementación o modificación de la idea inicial.

Nuestra idea de negocio surge para satisfacer las necesidades de un mercado debidamente identificado, el cual se encuentra ocupado por las actividades diarias para poder cumplir con los mantenimientos preventivos de sus vehículos y motos, recomendados por los fabricantes.

Como todo proyecto a realizar, es indispensable el desarrollo de manera adecuada, sin dejar de lado la información de antecedentes, justificaciones, investigaciones, estudios y análisis de los diferentes factores influyentes, como el mercado, el cliente, los riesgos y las oportunidades para así mismo establecer estrategias y planes de acción que encaminen la empresa de la manera correcta.

Este proyecto es la culminación de nueve semestres de carrera de administración de empresas, en las cuales hemos podido a través de la propuesta, aplicar los conocimientos adquiridos durante toda la carrera, y las enseñanzas que nos dejaron las asignaturas que

vimos durante nuestros años de carrera a través de los profesores tuvimos el placer de conocer y compartir momentos educativos y afianzar conocimientos y vivencias.

Las asignaturas vistas en el transcurso del programa de administración de empresas aportaron para el perfeccionamiento de todo este proyecto; todas fueron indispensables para la continuidad en dicho perfeccionamiento y un direccionamiento hacia un exitoso desarrollo de nuestra idea de negocio.

REFERENCIA

Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos17/conclusiones-en-investigacion/conclusiones-en-investigacion.shtml>.

Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Mercado_objetivo.

Recuperado de:

http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar/revista9/Situacion_Necesidad_Pequena_Media_na_Empresa.pdf

Recuperado de:

<http://www.dane.gov.co/index.php/poblacion-y-registros-vitales/censos/censo-2005>

Recuperado de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=39535>

Recuperado de:

<https://www.dane.gov.co/index.php/es/construccion-en-industria/construccion/indicadores-economicos-alrededor-de-la-construccion/83-economicas/construccion/5600-historicos-indicadores-economicos-alrededor-de-construccion>

Recuperado de: <http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=86&conID=730>

Recuperado de:

http://camara.ccb.org.co/documentos/621_2007_1_24_15_16_46_las_500_empresas_mas_grandes_de_bogota_en_el_2005.pdf

Recuperado de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41102>

Recuperado de: <http://www.dt.gob.cl/legislacion/1611/w3-article-95516.html>

Recuperado de:

http://proyectoteoriasadmhttp://www.unesco.org/culture/natlaws/media/pdf/colombia/colombia_constitucion_politica_1991_spa_orof.pdfministrativas.blogspot.com.co/

Recuperado de: <http://www.camaradorada.org.co/documentos/Codigo%20Comercio.pdf>

Recuperado de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9846>