

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA SERVICIO DE TRANSPORTE DE MERCANCÍA

AUTOR:

JENNY MARCELA RODRÍGUEZ FLÓREZ

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR – CUN

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C. 2018

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR – CUN

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA SERVICIO DE TRANSPORTE DE MERCANCÍA

AUTOR

JENNY MARCELA RODRÍGUEZ FLÓREZ

DOCENTE ASESOR

ROSA ELENA CHAVES

BOGOTÁ D.C 2018

## **NOTA DE ACEPTACIÓN**

Aprobado por el jurado evaluador en cumplimiento  
de los requisitos exigidos por la Corporación  
Unificada Nacional de educación superior CUN  
para optar el título en Administración de empresas.

---

Rosa Elena Chaves

Docente asesor

---

Jurado

## AGRADECIMIENTOS

A Dios por regalarme la vida y con ella tantas oportunidades maravillosas como la de aprender y ser mejor cada día, a mi familia por apoyarme en cada paso que doy, a mis amigos, compañeros y demás personas que aportaron su aprendizaje y experiencia para llevar a cabo este importante proyecto para mi carrera.

Agradezco especialmente también a los docentes que guiaron este proyecto en las opciones de grado 1 y 2, Cristian Arismendi y Jorge Vallejo, quienes apoyaron este proyecto permitiendo que se lograra un gran resultado.

## **TABLA DE CONTENIDO**

RESUMEN EJECUTIVO .....	xvii
1. INTRODUCCION .....	1
1.1 Planteamiento del problema .....	1
1.2 Formulación del problema .....	3
1.3 Justificación.....	3
1.4 Objetivos .....	4
1.4.1 Objetivo General.....	4
1.4.2 Objetivos específicos .....	4
2. MARCOS DE REFERENCIA .....	5
2.1 Marco Teórico .....	5
2.2 Marco Conceptual .....	9
2.3 Marco Temporal.....	10
2.4 Marco Espacial .....	10
2.5 Marco Legal .....	12
2.6 Marco metodológico .....	14
2.6.1 Tipo de Estudio.....	14

2.6.2 Método de Estudio.....	14
2.6.3 Método de Recolección de Información.....	14
2.6.4 Fuentes de información .....	15
2.6.5 Población, Universo, Muestra, Tipos de muestreo, Unidad estadística .....	16
3. ANÁLISIS DE LA INFORMACION.....	18
3.1 Estudio naturaleza del proyecto .....	18
3.1.1 Lluvia de Ideas que Puedan Transformarse en un Producto o Servicio .....	18
3.1.2 Ideas del equipo seleccionadas, idea seleccionada. ....	18
3.1.3 Innovación de producto o servicio.....	18
3.1.4 Descripción de la idea.....	19
3.1.5 Justificación de la Empresa .....	20
3.1.6 Nombre de la Empresa .....	20
3.1.7 Ubicación y tamaño de la empresa.....	21
3.1.8 Tipo de Empresa.....	22
3.2 Estudio de mercado .....	23
3.2.1 Definición de objetivos.....	23
3.2.2 Justificación y antecedentes.....	23
3.2.3 Análisis del sector.....	24
3.2.4 Análisis del mercado .....	27
3.2.5 Análisis de la competencia .....	33

3.3 Estrategias de mercadeo .....	34
3.3.1 Concepto del producto o servicio .....	34
3.3.2 Estrategias de distribución:.....	34
3.3.3 Estrategias de precio .....	37
3.3.4 Estrategias de promoción.....	38
3.3.5 Estrategias de comunicación .....	40
3.3.6 Estrategias de servicio .....	44
3.3.7 Estrategias de aprovisionamiento .....	46
3.3.8 Proyección de ventas .....	47
3.4 Estudio de operación .....	48
3.4.1 Operación.....	48
3.4.2 Ficha técnica del producto o servicio .....	51
3.4.3 Estado de desarrollo.....	52
3.4.4 Descripción del proceso.....	52
3.4.5 Necesidades y requerimientos .....	52
3.4.6 Plan de producción .....	55
3.4.7 Plan de compras.....	56
3.4.8 Costos de producción.....	57
3.4.9 Infraestructura.....	60
4. ESTUDIO TECNICO .....	63

4.1	Objetivos del estudio técnico .....	63
4.2	Ficha técnica del producto.....	63
4.3	Descripción del proceso .....	65
4.4	Procedimientos .....	66
4.5	Infraestructura (áreas requeridas).....	69
4.6	Mapa y/o plano.....	71
4.7	Maquinaria y equipo.....	71
4.8	Muebles y enseres .....	72
4.9	Herramientas .....	72
4.10	Materias primas e insumos.....	73
4.11	Equipo de comunicación y computación .....	73
4.12	Plan de producción .....	75
4.13	Plan de compras .....	75
4.14	Costos de producción .....	76
4.15	Costos fijos.....	80
4.16	Costos variables.....	81
4.17	Costos unitarios.....	82
4.18	Punto de equilibrio .....	82
4.19	Impactos del proyecto .....	83
5.	ESTUDIO LEGAL .....	85



5.1 Objetivo del estudio legal.....	85
5.2 Marco legal.....	85
5.3 Concepto de empresa .....	87
5.4 Clasificación de las Pymes .....	87
5.5 Clasificación internacional de actividades económicas CIU .....	88
5.6 Clasificación de las sociedades .....	88
5.7 Constitución legal.....	89
5.8 Registro único tributario RUT.....	89
5.9 Requisitos del registro mercantil.....	90
5.10 Resolución de facturación DIAN .....	91
5.11 Obligaciones de registro.....	92
5.12 Revisión técnica de seguridad (Bomberos).....	93
5.13 Normas sanitarias y de salud (Secretaria de salud).....	93
5.14 Normas de fabricación de alimentos y medicamentos (Invima).....	95
5.15 Normatividad ambiental (Secretaria de ambiente).....	95
5.16 Contratación de personal.....	96
5.17 Contratación de clientes y proveedores.....	100
5.18 Normas tributarias .....	100
6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	102
6.1 Objetivo del estudio administrativo .....	102

6.2 Definición de la estructura organizacional/ Variables estratégicas.....	102
6.3 Organigrama.....	107
6.4 Tamaño de la empresa / Cadena de valor.....	107
6.5 Normatividad / Estudio legal.....	109
6.6 Recurso humano, perfiles.....	111
6.7 Costos administrativos .....	112
6.8 Tipos de contratación .....	112
6.9 Gastos de personal.....	113
6.10 Gastos de puesta en marcha .....	113
7. ESTUDIO FINANCIERO Y CONTABLE .....	115
7.1 Objetivo del estudio financiero .....	115
7.2 Proyección de ingresos.....	115
7.3 Proyección de egresos .....	116
7.4 Flujo de caja .....	117
7.5 Capital de trabajo .....	117
7.6 Fuentes de financiación /Apalancamiento.....	118
7.7 Monto del préstamo.....	118
7.8 El plazo.....	119
7.9 La amortización.....	119
7.10 El interés.....	121

7.11 Balance general .....	121
7.12 Estado de pérdidas y ganancias .....	122
7.13 Indicadores financieros .....	123
7.14 Valor Presente Neto VPN .....	124
7.15 Tasa Interna de Retorno TIR.....	124
7.16 Periodo de recuperación de inversión .....	124
CONCLUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	126
RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN .....	127
Bibliografía .....	128
ANEXOS .....	133
1. Acta de constitución.....	133
2. Contrato laboral .....	139
3. Contrato empresa-cliente .....	145
4. Contrato proveedores .....	149

## TABLA DE FIGURAS

Figura 1 Análisis PESTLE.....	26
Figura 2. Grafica que identifica el nivel de demanda del servicio según el resultado de la pregunta 1 de la encuesta realizada.....	28
Figura 3. Grafica que identifica la demanda futura del mercado según el resultado de la pregunta 4 de la encuesta realizada.....	29
Figura 4. Aceptación del prototipo de servicio en el mercado .....	30
Figura 5. Precio óptimo para el mercado .....	31
Figura 6. Medio de pago sugerido por los consumidores del servicio.....	32
Figura 7 Grafica de precios.....	38
Figura 1 Análisis de impactos PESTLE.....	84

## TABLA DE ESQUEMAS DE TABLAS

Tabla 1. Modelo Canvas aplicado al estudio administrativo .....	8
Tabla 2 Tabla análisis de precio.....	37
Tabla 3 Proyección de ventas .....	48
Tabla 4 Esquema de procesos .....	49
Tabla 5 Ficha técnica .....	51
Tabla 6 Diagrama de proceso .....	53
Tabla 7 Tabla de valores de insumos.....	56
Tabla 8 Tabla de variaciones de incremento de costos.....	57
Tabla 9 Costos de producción año 1 .....	58
Tabla 10 Costos de producción año 2.....	58
Tabla 11 Costos de producción año 3.....	59
Tabla 12 Costos de producción año 4.....	60
Tabla 13 Tabla de costos de infraestructura .....	62
Tabla 1 Esquema de procesos .....	66
<b>Tabla 2 Diagrama de procesos.....</b>	<b>67</b>
Tabla 3 Costos de infraestructura .....	70

Tabla 4 Maquinaria y equipo .....	72
Tabla 5 Muebles y enseres .....	72
Tabla 6 Herramientas .....	73
Tabla 7 Materias primas e insumos .....	73
Tabla 8 Equipo de comunicación y computación .....	74
Tabla 9 Valores de insumos .....	76
Tabla 10 Variaciones de incremento de costos .....	76
Tabla 11 Costos de producción año 1 .....	77
Tabla 12 Costos de producción año 2 .....	78
Tabla 13 Costos de producción año 3 .....	79
Tabla 14 Costos de producción año 4 .....	80
Tabla 15 Costos fijos anuales .....	81
Tabla 16 Costos variables anuales .....	81
Tabla 17 Costos unitarios.....	82
Tabla 18 Punto de equilibrio.....	83
Tabla 19 DOFA.....	103
Tabla 20 Perfiles de Cargo.....	111
Tabla 21 Costos administrativos.....	112
Tabla 22 Nomina.....	113
Tabla 23 Gastos de puesta en marcha .....	114
Tabla 24 Proyección de ventas .....	116
Tabla 25 Proyección de egresos.....	116
Tabla 26 Flujo de caja.....	117

Tabla 27 Infraestructura .....	117
Tabla 28 Costos de producción año 1 .....	118
Tabla 29 Amortización .....	120
Tabla 30 Balance general.....	122
Tabla 31 Estado de resultados.....	123

### **TABLA DE ILUSTRACIONES**

Ilustración 1 Organigrama .....	21
Ilustración 2 Ubicación de la empresa TRANSCREAR SAS. ....	22
Ilustración 3 Participación del área de transporte en el mercado.....	25
Ilustración 4 Prototipo de logo de marca .....	39
Ilustración 5 Logo aplicado a insumos .....	39
Ilustración 6 logo aplicado a empaques .....	40
Ilustración 7 Prototipo de marca.....	41
Ilustración 8 Estrategias publicitarias .....	42
Ilustración 9 Cadena de valor .....	45
Ilustración 10 Diagrama de flujo .....	50
Ilustración 11 Diagrama de Gantt.....	55
Ilustración 12 Mapa de estructura física de la empresa .....	61
Ilustración 1 Ficha técnica .....	64
Ilustración 2 Diagrama de flujo .....	65

Ilustración 3 Esquema de estructura física y áreas requeridas.....	69
Ilustración 4 Ubicación de la empresa .....	70
Ilustración 5 Plano de la planta.....	71
Ilustración 6 RUT .....	90
Ilustración 7 Factura .....	91
Ilustración 8 Pago de obligaciones .....	92
Ilustración 9 Licencia de bomberos .....	93
Ilustración 10 Licencia sanitaria .....	94
Ilustración 11 Licencia ambiental.....	95
Ilustración 12 Licencia ambiental.....	96
Ilustración 13 Organigrama .....	107
Ilustración 14 Cadena de valor .....	108
Ilustración 15 El interés banco BBVA.....	121



## **RESUMEN EJECUTIVO**

En este proyecto se verá cómo la necesidad de transporte de mercancía se ha vuelto común en la población bogotana, cómo la han satisfecho hasta ahora y cómo se puede mejorar este tipo de servicio para ofrecer una mejor opción a los consumidores. El servicio de transporte de mercancía para empresas, y trasteos para personas del común, existe de forma específica, pero no cubre a totalidad las necesidades y deseos que surgen a partir de este entorno; Se evaluará la viabilidad para crear un servicio óptimo acorde con los deseos de los principales clientes, brindando calidad, excelente servicio al cliente, y con detalles innovadores como el cuidado de la mercancía que se transporta evitando a toda costa el daño o pérdida de la misma contando con vehículos especializados en este tipo de servicio y que brindan el mayor cuidado con las mejores normas de seguridad, además de contar con una póliza que asegura la mercancía contra pérdida o daño.

Como valor agregado a este exigente servicio, se cuenta con asesorías en diseño de interiores para las familias que deciden cambiar de domicilio y utilizan este servicio, todos saben que al llegar a una nueva casa lo que se desea es convertirla en un verdadero hogar, las asesorías en diseño generan que los nuevos moradores para estas casas se sientan a gusto y felices en ella con un espacio perfectamente ubicado, decorado y ameno, es decir, que los clientes no solo

aseguran que su mercancía sea cargada, transportada y descargada con las más exigentes normas de cuidado y protección, sino que además, podrán estar tranquilos porque nuestro personal altamente capacitado podrá ubicar la mercancía en su lugar de destino y organizar su nuevo espacio de forma asertiva para que esta nueva etapa familiar de cambio de domicilio sea una grata experiencia para los clientes.

Pero las empresas también hacen parte del mercado objetivo de este estudio administrativo, ya que ellas requieren transportar elementos de oficina que son muy delicados y costosos, es decir, que requieren un cuidado especial no solo de pérdida sino de daño, equipos de cómputo, papelería, archivo y todo tipo de mercancía que una empresa requiera transportar de un lugar a otro dentro de la ciudad, contando con el mejor servicio al cliente, los mejores precios, y por supuesto la mejor calidad gracias al personal capacitado y a los vehículos equipados para transportar con el mayor cuidado que el cliente requiere la mercancía que es tan importante para él.

## **1. INTRODUCCION**

En el mundo actual los seres humanos crean cada día nuevas necesidades que se requieren satisfacer casi de forma inmediata, no solo básicas, sino cualquier tipo de actividad que mejore la calidad de vida, que brinden bienestar, que haga que todo lo que se debe hacer sea más fácil, y que genere sentimientos de satisfacción y felicidad dando así origen a nuevos prototipos de necesidades humanas que crean una evolución significativa en el mercado que busca cada día como suplir todas y cada una de las exigencias de los consumidores.

Teniendo en cuenta estos nuevos campos de acción para la economía, cualquier empresa o persona del común busca cada día la forma de crear un producto o servicio que pueda satisfacer totalmente cada requerimiento del sector que desea abarcar.

En este proyecto se busca exactamente eso, lograr crear un producto en base a lo que nuestros consumidores desean recibir y hacer que no solo llegue a cada uno de ellos, si no que personas que no creían necesitar de nuestro producto o servicio empiecen a sentir que sí lo desean, y de esta forma entrar en el interesante e inquietante mundo de la economía.

### **1.1 Planteamiento del problema**

En este proyecto investigativo se busca mejorar el servicio de transporte de mercancía ya existente para personas naturales y empresas. Se encuentra un alto déficit en servicio al cliente, cuidado de la mercancía, carga y descarga (ya que solo se brinda el servicio de transporte dentro del vehículo, pero no de carga), lo que genera la no satisfacción de las necesidades principales de los consumidores respecto a este tipo de servicio.

Algunos estudios de la Secretaria Distrital de Planeación revelan que los principales grupos de personas que requieren el servicio de trasteo en la ciudad de Bogotá son los jóvenes que deciden independizarse, los que se casan o forman nuevos hogares y las personas que se divorcian y se van a vivir solas o con sus nuevas parejas conforman el grupo que más se mueve dentro de Bogotá y genera más órdenes de trasteo, suman 1094.845 personas, y encabezan la lista de 2198.691 personas (el 32 por ciento de la población de la capital) que, en los últimos 5 años, cambiaron de barrio. (El Tiempo casa editorial , 2008)

Se tiene en cuenta principalmente que según estadísticas del (DANE, 2005) donde especifica que “el 13,2% de las viviendas de Chapinero son casas; el 36,7% de la población de Chapinero que cambio de residencia lo hizo por razones familiares, el 29% por otra razón, el 15.7% por dificultad en el trabajo, y el 1.6% por amenaza para su vida.” Lo que indica un alto nivel de necesidad de un servicio de transporte de mercancía para el mercado de la familia en el sector, adicional a esto, el mercado empresarial también es parte fundamental del proyecto, tomando como referencia que “el 4.8% de los establecimientos en el sector de Chapinero se dedica a la industria, el 24,1% al comercio, el 69.4% a servicios y el 1.7% a otra actividad” (DANE, 2005) Este sector empresarial en la zona representa un mercado importante que en algún momento ha requerido el servicio de transporte de mercancía y que es parte importante del mercado potencial u objetivo de este proyecto investigativo, que busca satisfacer las necesidades de este mercado respecto al transporte de mercancía de calidad.

## **1.2 Formulación del problema**

¿Con que frecuencia las empresas y familias cambian de residencia dentro de la ciudad de Bogotá y requieren transportar mercancías de forma segura, con una empresa transportadora que les brinde protección a sus artículos de forma satisfactoria? Este interrogante se resolverá en este proyecto investigativo, exponiendo soluciones óptimas para estas problemáticas.

## **1.3 Justificación**

Este estudio mostrará como las personas y empresas entregan al cuidado y transporte no una simple mercancía, sino que confían a su empresa transportadora tesoros materiales que necesitan el mayor cuidado y la mejor protección, no confían cualquier tipo de objeto, de ser una cosa sin importancia, simplemente no lo llevarían consigo o no cambiarían su lugar de almacenamiento. Al momento en que una familia o persona cambia de domicilio entra en una etapa de transformación, y requiere un servicio agradable que le permita pasar este momento de la mejor manera, es así como el servicio de transporte no solo traslada una mercancía, traslada el recuerdo de un hogar y lo lleva a uno nuevo.

Por eso se evaluara la creación de un servicio oportuno, cuidadoso, innovador, con el mejor equipo tecnológico y humano que entiende la necesidad de los consumidores y los cambios no solo de su mercancía si no de ellos mismos, dando origen así al proyecto TRANSCREAR S.A.S. que brinda el servicio de transporte de mercancía con carga, descarga y organización de la misma en su lugar de destino, con un valor agregado basado en diseño de interiores, brindando asesoría en ubicación asertiva de los objetos trasladados en el nuevo lugar donde estarán. Un servicio donde el cliente y su mercancía es lo más importante.

Este tipo de proyectos que buscan satisfacer las necesidades del mercado y crear soluciones a los actuales problemas de la sociedad son los que motiva a los emprendedores a vincularse en carreras administrativas, este tipo de estudios de viabilidad permite aplicar conocimientos administrativos adquiridos de la mejor forma que se puedan poner en practica: crear soluciones optimas a problemáticas que afecten el entorno logrando satisfacer necesidades importantes en la sociedad.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Identificar a través de este estudio la problemática planteada alrededor del sistema de distribución terrestre de mercancía para encontrar soluciones asertivas y crear una propuesta de valor que logre satisfacer las necesidades de los consumidores.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Investigar las necesidades del mercado objetivo, reconocer que tipo de servicio necesitan y desarrollar estrategias para satisfacer dichos requisitos a través del estudio de servicio de transporte de mercancías.
- Diseñar un plan administrativo óptimo que permita satisfacer las necesidades de los consumidores respecto al servicio de transporte de mercancía, generando a su vez un sistema empresarial que genere empleo, que sea rentable para los inversionistas y que permanezca en el tiempo.
- Plantear una estructura financiera que permita soportar el proyecto administrativo generado una estimación respecto al índice de viabilidad, rentabilidad, y ganancias que den inicio y estabilidad al proyecto como prestación de servicio.

## 2. MARCOS DE REFERENCIA

En el siguiente marco citaremos todas las fuentes de información utilizadas en este estudio administrativo.

### 2.1 Marco Teórico

Antes de empezar se define que es un marco teórico según (Definicion abc, 2007) que dice “Es el conjunto de ideas, procedimientos y teorías que sirven a un investigador para llevar a término su actividad” Necesitamos algo más que la simple observación de unos hechos y, en consecuencia, necesitamos unas hipótesis, una metodología, una teoría de la justificación.”

En este estudio se manejaron los siguientes modelos de investigación para poder validar el estudio del proyecto:

- Lean Startup: según (Leader summaries, 2013)“es una manera de abordar el lanzamiento de negocios y productos que se basa en aprendizaje validado, experimentación científica e Iteración en los lanzamientos del producto para acortar los ciclos de desarrollo, medir el progreso y ganar valiosa retroalimentación de los clientes. De esta manera las compañías, especialmente startups pueden diseñar sus productos o servicios para cubrir la demanda de su base de clientes, sin necesitar grandes cantidades de financiación inicial o grandes gastos para lanzar un producto”
- Modelo Canvas: según (FPDGI, 2010)“La metodología Canvas consiste en completar los 9 módulos planteados por el autor, todos ellos interrelacionados y que explican la forma de operar de la empresa para generar ingresos:

- ✓ Clientes: Los grupos de personas a los cuales se quiere ofrecer el producto/servicio. Son la base del negocio, así que se deben conocer perfectamente
- ✓ Propuesta de valor: Trata del “pain statement” que solucionamos para el cliente y cómo le damos respuesta con los productos y/o servicios la iniciativa. Explica el producto/servicio que se ofrece a los clientes
- ✓ Canales de distribución: Se centra en cómo se entrega la propuesta de valor a los clientes (a cada segmento). Es Determinar cómo comunicarnos, alcanzar y entregar la propuesta de valor a los clientes.
- ✓ Relaciones con los clientes: uno de los aspectos más críticos en el éxito del modelo de negocio y uno de los más complejos de tangibilizar. Existen diferentes tipos de relaciones que se pueden establecer son segmentos específicos de clientes
- ✓ Fuentes de ingresos: Representan la forma en que en la empresa genera los ingresos para cada cliente. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago o recurrente
- ✓ Recursos claves: Se describen los recursos más importantes necesarios para el funcionamiento del negocio, así como tipo, cantidad e intensidad
- ✓ Actividades clave: Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades claves internas (procesos de producción, marketing,)



- ✓ Alianzas Claves: Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio con garantías, que complementen las capacidades y optimicen la propuesta de valor: la creación es imprescindible hoy en día en los negocios
  
- ✓ Estructura de costes: Describe todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocio. Se trata de conocer y optimizar los costes para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable.

En la siguiente tabla se observa el modelo Canvas aplicado a nuestro proyecto de estudio administrativo:

**Tabla 1.** Modelo Canvas aplicado al estudio administrativo

<p>5. Nuestros proveedores serán empresas que brinden mantenimiento de vehículos, de servicio de parqueo, de seguros para vehículos. Manejaremos alianzas con inmobiliarias, para saber que cliente puede necesitar el servicio. Mantendremos socios como: empresas de diseño de interiores y asesorías en adecuación y decoración de áreas residenciales.</p>	<p>7. Generaremos fidelización de los proveedores con procesos como: asegurar los contratos respecto al mantenimiento de los vehículos, compras de seguros anualmente y revisiones periódicas a todos los vehículos que trabajen con nosotros. Además, daremos a conocer a nuestros clientes y demás empresarios del gremio los servicios de nuestros proveedores y así generar para ellos posibles nuevos clientes. Se ofrecerá para ellos precios especiales en caso de que requieran nuestros servicios.</p>	<p>1. La empresa prestara el servicio de transporte de materiales, trasteos, transporte de equipos de oficina dentro de la ciudad. Satisface la necesidad de transporte bajo estrictas normas de cuidado de lo que se transporta que pueden ser objetos delicados de gran tamaño. Como valor agregado, además de transporte ofrece el servicio de carga y descarga de los materiales y su respectiva ubicación en el área de destino con un servicio adicional en diseño de interiores.</p>	<p>4. Atraeremos a nuestros clientes con buenos precios, servicio al cliente excelente, calidad del producto (servicio), constante tele mercadeo, capacitación de personal (que conozcan el servicio). Además crearemos fidelización con promociones a clientes antiguos y/o constantes, presentación personal y de vehículos transportadores</p>	<p>2. Nuestro mercado serán empresas que necesiten transportar equipos de oficina y bienes muebles; personas naturales de estratos 3, 4 y 5. El mercado que no queremos abarcar serán empresas que requieran transportar alimentos, equipos de construcción como arena, piedras, etc.; personas naturales de estratos 1 y 2.</p>
<p>8. Costos y gastos: equipos de oficina, arriendos de oficina y parqueaderos, mantenimiento de vehículos, impuestos, nomina, papelería, gasolina, publicidad, servicios públicos.</p>	<p>9. A futuro podríamos innovar con las siguientes propuestas para generar ingresos extra a la empresa: asesorías o capacitaciones en conducción, publicidad visual en los vehículos y auditiva en los radiotéléfonos, mantenimiento de vehículos, venta de seguros para vehículos y casas, venta de radiotéléfonos equipos y accesorios para vehículos, inmobiliarios, asesorías en diseño de interiores, alquiler de vehículos, subarrendar parqueaderos (cuando los tengamos), servicio de solo carga y descarga envié solo de personal sin vehículo.</p>			

**Fuente.** Elaboración propia a partir de la aplicación del modelo Canvas al proyecto basado en la investigación realizada.

## 2.2 Marco Conceptual

A continuación, podemos encontrar la definición de algunos conceptos que se manejan en el proyecto de estudio.

- **Line start-up:** Es una manera de abordar un nuevo plan de negocio, producto o servicio buscando introducirlos en el mercado de forma asertiva. Su objetivo es optimizar tiempo, dinero y ganar conocimiento de los clientes y sus necesidades sin requerir precisamente de un producto perfecto.
- **Hipótesis:** es una suposición de algo posible o imposible para sacar de ello una consecuencia, es una idea que puede no ser verdadera, basada en información previa. (Shuttleworth, 2008)
- **Metodología:** hace referencia al camino o al conjunto de procedimientos racionales utilizados para alcanzar el objetivo o la gama de objetivos que rige una investigación científica. (Eyssautier de la Mora, 2006)
- **Embalaje:** o envoltura que contiene productos de manera temporal principalmente para proteger el contenido, facilitar la manipulación, informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc. (Ayala, 2013)
- **Propuesta de valor:** Trata del plan que solucionamos para el cliente y cómo le damos respuesta con los productos y/o servicios la iniciativa. Explica el producto/servicio que se ofrece a los clientes.
- **Plan de negocio:** El plan de negocios es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de

acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto.  
(Entrepreneur Media Inc., 2015)

### **2.3 Marco Temporal**

La información relevante para este proyecto de estudio, data de 2008 con información de la creación del servicio como tal, reconocido legalmente, aunque desde 1995 este tipo de vehículos de carga prestan el servicio de transporte de mercancía para trasteos o acarreos a nivel nacional y en cada municipio, naciendo a partir de la necesidad de la comunidad para transportar equipos u objetos pesados, grandes y de especial cuidado.

### **2.4 Marco Espacial**

Este estudio administrativo de servicio de transporte de mercancía fue validado con familias, personas y empresas en la ciudad de Bogotá, en la localidad de Chapinero.

Datos Demográficos:

**Número de habitantes:** 166.000 Aprox.

**Extensión:** 3.899 Hectáreas.

Barrios: 50

Límites:

Por el Norte: con la localidad de Usaqué

Por el Sur: con la localidad de Santa Fe

Por el Oriente: con los municipios de Choachí y La Calera

Por el Occidente: con las localidades de Teusaquillo y Barrios Unidos

La localidad de Chapinero es el número 2 de Bogotá, está ubicada en el centro-oriente de la ciudad y limita, al norte, con la calle 100 y la vía a La Calera, vías que la separan de la localidad de Usaquén; por el occidente, el eje vial Autopista Norte-Avenida Caracas que la separa de las localidades de Barrios Unidos y Teusaquillo, Chapinero tiene una extensión total de 3.898,96 hectáreas con un área rural de 2.664,25 ha (68%) y un área urbana de 1.234,71 ha (32%).

Hoy en día Chapinero cuenta con aproximadamente 166.000 habitantes y una población flotante de más de 500 000 personas. (Chapinero A. l., 2016).

La oferta cultural de Chapinero es amplia, declarada –zona de interés cultural- cuenta con un buen número de reconocidos artistas, academias de artes y aficionados que viven o trabajan en la localidad. Asimismo, existe una variada y diversa programación cultural ofertada -en su mayoría- por organizaciones culturales privadas, universidades y fundaciones sin ánimo de lucro. (Bogotá A. m., 2015)

Las principales vías de acceso de la localidad son la Avenida 39, las Calles 45, 53, 57, 60, 63, 72, 76, 85, 88, 92, 94 y 100, las Carreras Séptima, 11, 13 y 15, la Avenida de los Cerros, la Avenida Chile (Calle 72) y la Avenida Caracas. En todas ellas se encuentran múltiples rutas de buses urbanos, que llegan a todos los barrios y veredas de la localidad y la comunican con cualquier punto de la ciudad.

En Chapinero están la mayoría de los barrios más exclusivos de Bogotá, siendo estos Los Rosales, La Cabrera, El Retiro, El Nogal y El Chicó. Las familias más tradicionales de la

capital y las personas con mayores ingresos se asientan en estos barrios y otros del norte de la ciudad. (Chapinero A. I., 2016)

## **2.5 Marco Legal**

El tipo de servicio que se valida en este estudio está avalado la Ley 962 de 2005, que indica que no se requiere permiso alguno para efectuar trasteos. Y especifica que los horarios para efectuar trasteos dentro de la ciudad, de conformidad con lo establecido por el artículo segundo del Decreto Distrital 495 de 2002, son de 6:00 a.m. a 6:00 p.m. de domingo a domingo. Fuera de las horas establecidas no se puede efectuar esta actividad dentro del Distrito Capital y no existe un permiso que lo autorice. (Secretaría Distrital de Gobierno de Bogotá D.C., 2014)

Este proyecto se basa también en la ley 1014 de 2006 la cual apoya el emprendimiento, y donde explica que (Badillo, 2007) “Su marco de creación comprende una serie de ideas creativas y competentes que incentivan de manera directa y segura la creación de microempresas con igualdad y oportunidad.”

El proyecto se acoge según el Plan De Desarrollo Económico Y Social Y De Obras Públicas Para La Localidad De Chapinero, en los siguientes artículos expuestos por (Cabrera, 2012)

Artículo 16. Estrategias. Para consolidar un territorio capaz de enfrentar el cambio climático y ordenado alrededor del agua se implementarán las siguientes estrategias:

3. Mejorar las condiciones de movilidad mediante la recuperación y rehabilitación de la malla vial local y el espacio público.

Artículo 18. Programa de Movilidad Humana. - Mejorar las condiciones de la movilidad optimizando la conectividad con el sistema de transporte masivo y la movilidad interna de los

barrios y veredas de la localidad, a través de la intervención, ampliación, mejoramiento y conservación del subsistema vial de la localidad, de los andenes y corredores de la malla vial urbana y rural y del espacio público.

Artículo 24. Estrategias. Las estrategias contempladas para el logro de los objetivos señalados son:

8. Fortalecer la estructura administrativa local y la capacidad técnica y operativa de la localidad.

ARTÍCULO 96.- Comportamiento de los conductores de vehículos transporte de carga. Se deben observar los siguientes comportamientos que favorecen la seguridad en el transporte de carga:

Transitar únicamente por las vías de circulación permitidas para el transporte de carga;

Cargar y descargar únicamente en los ejes viales de circulación permitidos para el transporte de carga y en los horarios permitidos para tal fin;

Poseer dispositivos protectores, carpas o coberturas de material resistente, debidamente asegurados al contenedor o carrocería, para evitar el escape de sustancias al aire cuando se trata de transporte de carga cuyos residuos puedan contaminar el aire por polvo, gases, partículas o materiales volátiles de cualquier naturaleza;

Respetar los horarios de circulación establecidos por las normas de tránsito;

No parquear, cargar y descargar materiales en forma peligrosa e insegura o que obstruya el tránsito por el espacio público, en especial en los sitios de circulación peatonal, obligando a los peatones a exponer su vida caminando por la calzada;

Poseer distintivos, hojas de seguridad, plan de contingencia, portar los dispositivos protectores y cumplir con las normas de prevención y seguridad. (Bogotá A. d., 2003)

## **2.6 Marco metodológico**

### **2.6.1 Tipo de Estudio**

Para realizar el proyecto de estudio se aplicó la metodología descriptiva que cita (Reid, 2012) “se ocupa de la descripción de datos y características de una población. El objetivo es la adquisición de datos objetivos, precisos y sistemáticos que pueden usarse en promedios, frecuencias y cálculos estadísticos similares”

### **2.6.2 Método de Estudio**

El método de estudio utilizado para este proyecto es el método de observación que según cita (Universidad de Granada, 2009) “consiste en saber seleccionar aquello que queremos analizar; para la observación lo primero es plantear previamente qué es lo que interesa observar. En definitiva, haber seleccionado un objetivo claro de observación. La observación científica tiene la capacidad de describir y explicar el comportamiento, al haber obtenido datos adecuados y fiables correspondientes a conductas, eventos y /o situaciones perfectamente identificadas e insertas en un contexto teórico”

### **2.6.3 Método de Recolección de Información**

Para validar la información objeto de nuestro estudio administrativo de servicio de transporte de mercancía, se utilizaron métodos de trabajo de campo para recolectar y analizar los datos, como:



encuestas, visitas y llamadas a posibles clientes y mercado objetivo, donde filtramos valiosa información respecto a las necesidades de los clientes, el diseño que los consumidores requieren frente al servicio e indagación sobre precios, mercadeo y nivel de satisfacción.

Las encuestas se realizaron a 30 potenciales clientes, las visitas se realizaron a 20 posibles clientes para validar los diferentes prototipos de servicio, y las llamadas se realizaron a 25 potenciales clientes para confirmar si estarían interesados en el servicio.

#### **2.6.4 Fuentes de información**

Se requiere de información tipo primario que según cita (Ejemplo, 2013)

Las fuentes primarias son aquellas fuentes, testimonios, o evidencias directas de un tema, de una investigación o estudio determinado, pudiendo ser recursos escritos, orales o cosas. A las fuentes primarias también se les conoce como fuentes de primera mano, (como en el caso de escritos, manuscritos, cartas, informes militares, censos, edictos, decretos, y demás).

La información secundaria es aquella que el investigador recoge a partir de investigaciones ya hechas por otros investigadores con propósitos diferentes.

La información secundaria existe antes de que el investigador plantee su hipótesis, y por lo general, nunca se entra en contacto directo con el objeto de estudio. En general, es mejor obtener los datos estadísticos de las fuentes primarias que de las secundarias.

Para validar la información sobre el estudio directamente con los consumidores se establecieron fuentes como encuestas, donde se indago su opinión sobre el servicio ya existente y los cambios que harían.

### 2.6.5 Población, Universo, Muestra, Tipos de muestreo, Unidad estadística

Se estableció que el estudio administrativo se realizaría en la ciudad de Bogotá en la localidad de Chapinero, encontramos una población de 166.000 personas y 23.581 empresas de las cuales 50.000 familias y 20.000 empresas representan posibles clientes. Según el estudio se llegara a abarcar aproximadamente 100 familias y 50 empresas que serán el mercado objetivo a corto plazo.

Esta información está basada en el último censo realizado en este marco espacial que establece los siguientes datos y estadísticas: (Chapinero F. B., 2015)

Datos Demográficos:

**Número de habitantes:** 166.000 Aprox.

Barrios: 50

Tamaño de la muestra:

$$n = \frac{N \times Z_2 \times P \times Q}{d_2 \times (N-1) + Z_2 \times P \times Q}$$

N	50000	Población
Z <sub>2</sub>	2,6896	Nivel de confianza
P	0,1	Termino error
Q	0,9	1-P
d <sub>2</sub>	0,0025	Nivel de precisión

$$n = \frac{12103,2}{124,9981052}$$

$$n = 96,82706777$$

- Contingencia: Por cuestiones de tiempo en el proyecto investigativo, no se aplicaron la totalidad de las encuestas planteadas, se ejecutaron solamente 20 encuestas, que de igual manera es un porcentaje representativo de la muestra y que permitió establecer conclusiones importantes de la investigación.

El tamaño de la muestra identificado es de 97 familias (principales clientes objetivos) como se indica inicialmente se redondea a un promedio de 100 familias.

El tipo de muestreo utilizado para el estudio es el muestreo aleatorio estratificado también conocido como muestreo aleatorio proporcional. Ésta es una técnica de muestreo probabilístico en donde los sujetos son inicialmente agrupados en diferentes categorías, tales como la edad, el nivel socioeconómico o el género, en este caso es aplicado a personas de estratos 3, 4 y 5 y empresas que puedan llegar a requerir del servicio.

### **3. ANÁLISIS DE LA INFORMACION**

Es importante reconocer porque se valida el estudio para crear este tipo de servicio, reconocer los orígenes de esta innovadora idea y estructurarla como una empresa o propuesta de valor.

#### **3.1 Estudio naturaleza del proyecto**

##### **3.1.1 Lluvia de Ideas que Puedan Transformarse en un Producto o Servicio**

Inicialmente se evaluaron varias necesidades que requerían satisfacerse con urgencia, algunas de las ideas establecidas como posibles para estudiar su viabilidad en este proyecto fueron: Outsourcing de telemercadeo para empresas, y servicio de transporte de mercancía para empresas.

##### **3.1.2 Ideas del equipo seleccionadas, idea seleccionada.**

Se evalúa cada idea y la escogida fue la segunda con algunas modificaciones teniendo en cuenta la opinión recibida por los consumidores, que no solo eran empresas, sino familias que deseaban tener el servicio de una manera más innovadora y con un mejor servicio al cliente y algún tipo de valor agregado, lo que dio origen a esta propuesta de valor.

##### **3.1.3 Innovación de producto o servicio**

- Satisfacer las necesidades de los consumidores.
- Abarcar la mayor parte del mercado.
- Generar empleo y generar responsabilidad social para nuestro país.
- Lograr que esta propuesta de valor sea rentable y viable técnica y financieramente.
- Llegar a tener un alto reconocimiento del mercado y sostenibilidad en el tiempo.
- Innovar en el mercado con una propuesta innovadora y creativa como fuente de ingreso.

- Innovación, creatividad, valor agregado.
- Servicio al cliente.
- Retorno de la inversión.
- Publicidad asertiva.
- Altos estándares de Calidad del servicio.
- Personal capacitado, infraestructura y vehículos adecuados para el servicio.
- Relaciones asertivas con inversionistas, socios, proveedores y aliados.
- Viabilidad para aplicar fuentes de ingreso extra.
- Manejo de pólizas de seguro para daño o pérdida de mercancía

Se evalúa la creación de un servicio oportuno, cuidadoso, innovador, con el mejor equipo tecnológico y humano que entiende la necesidad de los consumidores y los cambios no solo de su mercancía si no de ellos mismos. Se manejarán pólizas de seguro para daño o pérdida de mercancía, y se planteara un modelo de comunicación asertiva para dar a conocer nuestros servicios en el mercado.

### **3.1.4 Descripción de la idea**

La empresa prestara el servicio de transporte de materiales, trasteos, transporte de equipos de oficina dentro de la ciudad. Satisface la necesidad de transporte bajo estrictas normas de cuidado de lo que se transporta que pueden ser objetos delicados de gran tamaño. Como valor agregado, además de transporte ofrece el servicio de carga y descarga de los materiales y su respectiva ubicación en el área de destino.

Como valor agregado a este exigente servicio, se cuenta con asesorías en diseño de interiores para las familias que deciden cambiar de domicilio y utilizan este servicio, todos saben que al

llegar a una nueva casa lo que se desea es convertirla en un verdadero hogar, las asesorías en diseño generan que los nuevos moradores para estas casas se sientan a gusto y felices en ella con un espacio perfectamente ubicado, decorado y ameno.

### **3.1.5 Justificación de la Empresa**

Principalmente esta idea nace al notar la necesidad de los consumidores, se crea como una posible solución para satisfacer los deseos de los clientes y usuarios de este servicio, esta propuesta de valor innovadora se genera al plantear que según el estudio y la validación de la información es un plan de negocio rentable, sostenible, que puede permanecer en el tiempo debido a la demanda que existe, además es una propuesta emprendedora, fuente de empleo , que genera desarrollo e ingresos para la economía de nuestro país, y satisface una necesidad latente en el mercado.

### **3.1.6 Nombre de la Empresa**

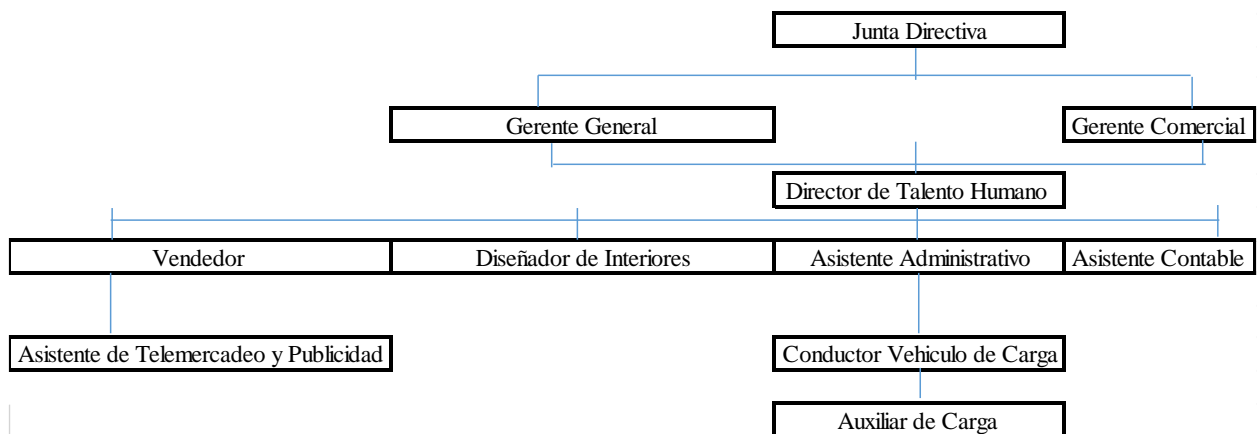
Si el proyecto llega a validarse el nombre que llevara es TRANSCREAR S.A.S. Este nombre hace referencia a que el servicio que se presta es transporte, (TRANS) y que brinda un servicio adicional de diseño de interiores que origina la creación de un nuevo espacio de trabajo o residencia, (CREAR). Esta razón social se verificó en la página del R.U.E.S. el día 11 de marzo de 2016, y se confirma que este nombre está disponible para su uso.

### 3.1.7 Ubicación y tamaño de la empresa

La planta física estará conformada por oficinas, paginas virtuales, parqueaderos, acompañada del componente intelectual que incluye personal capacitado en servicio de transporte, carga y descarga de materiales, diseño de interiores, asesorías en decoración y capacitados en servicio al cliente.

Respecto al tamaño, se tiene planteada la siguiente propuesta de estructura organizacional:

**Ilustración 1 Organigrama**



**Fuente.** Elaboración propia a partir de la aplicación de un posible modelo organizacional en el proyecto basado en la investigación realizada.





- Constitución por documento privado.
- Término de duración indefinido.
- Objeto social indeterminado
- Limitación de la responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales.
- Voto múltiple.
- Libertad de organización.
- No es obligatoria la revisoría fiscal, ni la junta directiva
- Elimina límites sobre distribución de utilidades”

## **3.2 Estudio de mercado**

### **3.2.1 Definición de objetivos**

- Satisfacer las necesidades de los consumidores.
- Abarcar la mayor parte del mercado.
- Generar empleo y generar responsabilidad social para nuestro país.
- Lograr que esta propuesta de valor sea rentable y viable técnica y financieramente.
- Llegar a tener un alto reconocimiento del mercado y sostenibilidad en el tiempo.
- Innovar en el mercado con una propuesta innovadora y creativa como fuente de ingreso.

### **3.2.2 Justificación y antecedentes**

En la siguiente tabla analizaremos nuestras principales debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que representan la justificación del proyecto y el análisis de fuentes de información respecto a este tipo de propuesta de negocio en el mercado ya existente. Ver tabla de análisis DOFA en anexos.

### 3.2.3 Análisis del sector

- Poder de negociación con proveedores: nuestros proveedores serán empresas que brinden el mantenimiento de vehículos, servicio de parqueo, pólizas de seguros todo riesgo y SOAT, se aseguraran los contratos con ellos según la calidad y los precios de sus servicios, creando fidelidad debido a que los beneficios que brindan deberán ser tomados o adquiridos regularmente o con periodicidad. Se marcaran alianzas con empresas de diseño de interiores para prestar este servicio como adicional o valor agregado para el cliente, se crearan vinculaciones con inmobiliarias que informen estratégicamente posibles clientes que requieran del servicio. Además, se brindara para ellos precios especiales para cuando requieran del servicio.
- Poder de negociación con los clientes: se atraerán nuevos clientes ofertando un excelente servicio a un buen precio, con un personal altamente capacitado que conoce sus necesidades y está dispuesto a satisfacerlas, estrecha comunicación con el consumidor para evaluar su nivel de agrado frente al servicio y para establecer una posible próxima compra. Para clientes constantes se darán promociones o precios más bajos para mantener su fidelidad.

Según información del DANE, se plantea el siguiente análisis (proteccion, 2014)

Análisis sectorial: TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES A la hora de identificar el sector al que pertenecen las actividades de Acarreos Y Trasteos, se llega al subsector de Transporte Por Vía Terrestre que está incluido en el sector de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones; razón por la que se hace necesario analizar un poco este sector. La apertura económica y la firma de tratados comerciales, ha

permitido a las empresas nacionales productoras de vehículos, disminuir sus costos de producción sin reducir la calidad de los mismos, y a las empresas pertenecientes al sector de transporte cambiar la flota de camiones a un menor costo, logrando así mejorar los medios utilizados para brindar los servicios de trasteos y acarreos, entre otros. El sector de Transporte, Almacenamiento Y Comunicaciones ha tenido un comportamiento al alza a través de los años.

### Ilustración 3 Participación del área de transporte en el mercado

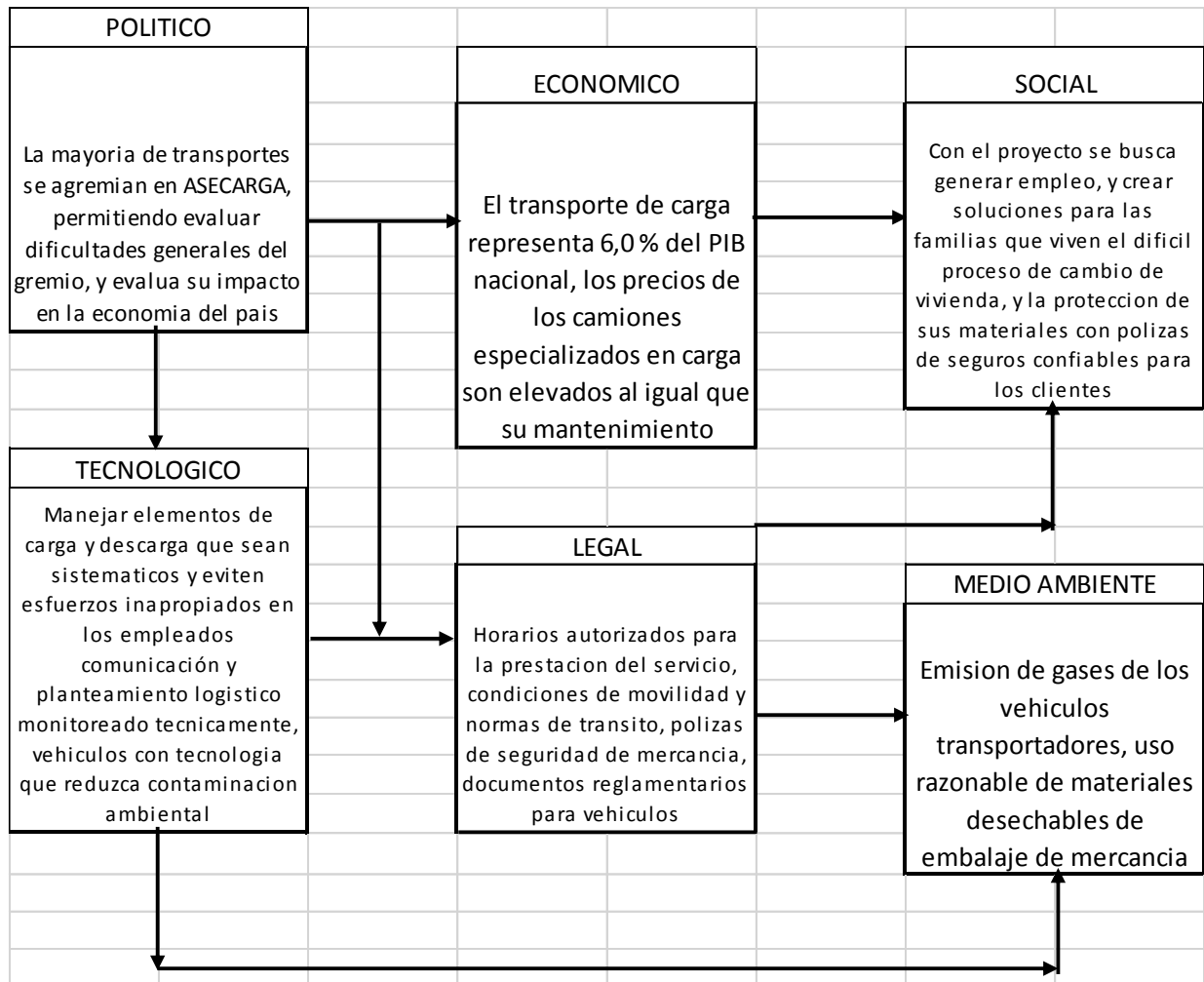


Fuente. Protección 2014

Se tiene además más del 6.0% de participación sobre el PIB

Análisis PESTLE:

**Figura 1 Análisis PESTLE**



**Fuente.** Elaboración propia de acuerdo a estudio de proyecto.

### **3.2.4 Análisis del mercado**

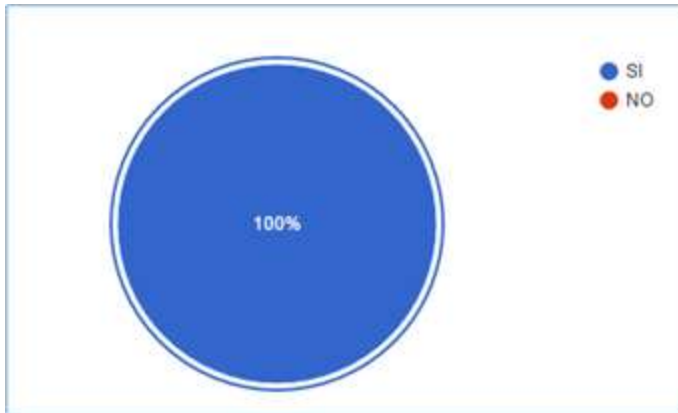
Segmentación: el tamaño de la muestra a abarcar será de 100 clientes correspondiente a familias o empresas que necesiten transportar equipos de oficina y bienes muebles; personas naturales de estratos 3, 4 y 5. El mercado que no queremos abarcar serán empresas que requieran transportar alimentos, equipos de construcción como arena, piedras, etc.; personas naturales de estratos 1 y 2.

Cuantificación de la demanda: a corto plazo se pretende abarcar el 0.2% (100 clientes de 50.000 posibles clientes) de la demanda existente entre familias y empresas de acuerdo a la capacidad operativa y productiva de la empresa, representados en la prestación de 4 servicios diarios aproximadamente equivalentes a un número poco mayor a 100 servicios prestados en el mes que permiten abarcar la totalidad de la demanda mensualmente.

La información primaria se obtuvo a través de encuestas realizadas a 20 posibles clientes, indicando los siguientes resultados:

- ¿Ha requerido usted en algún momento el servicio de trasteo o transporte de mercancías?

**Figura 2.** Grafica que identifica el nivel de demanda del servicio según el resultado de la pregunta 1 de la encuesta realizada.

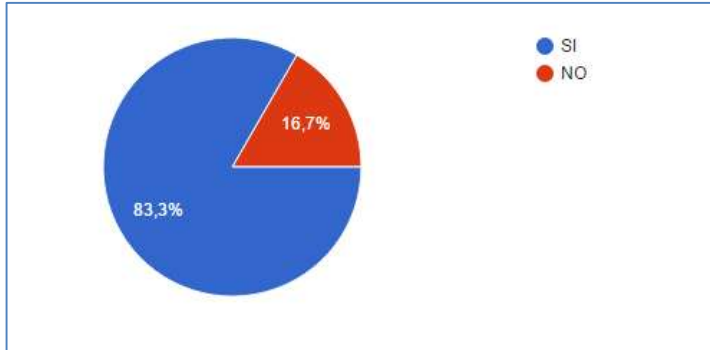


**Fuente.** Elaboracion propia de encuesta de estudio de mercado

En este análisis se identifica que la demanda del servicio es enorme, y que en algún momento las personas han requerido de este servicio, además se evidencia que este servicio tiene alta acogida en el mercado por la necesidad que satisface.

- ¿Cree usted que en un futuro cercano llegaría a requerir el servicio aquí ofrecido?

**Figura 3.** Grafica que identifica la demanda futura del mercado según el resultado de la pregunta 4 de la encuesta realizada.

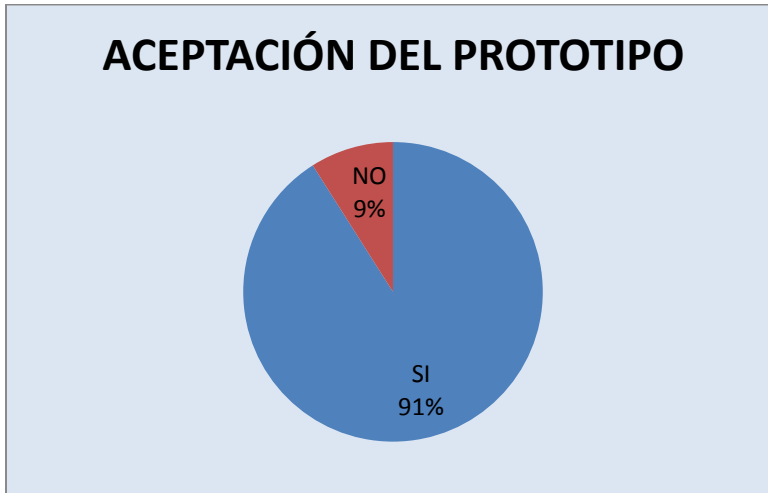


**Fuente.** Elaboracion propia de encuesta de estudio de mercado

Es importante reconocer no solo la demanda pasada, si no la futura, se pueer analizar a partir de la figura 2, que el mercado, en su mayoria, requerira en un futuro el servicio de transporte de mercancia, lo que ayuda a idenificar que el proyecto aquí planteado puede llegar a tener gran acogida por el mercado y ser viable.

- ¿Cree usted que el modelo o prototipo de servicio presentado es el indicado para este tipo de proyecto?

**Figura 4.** Aceptación del prototipo de servicio en el mercado



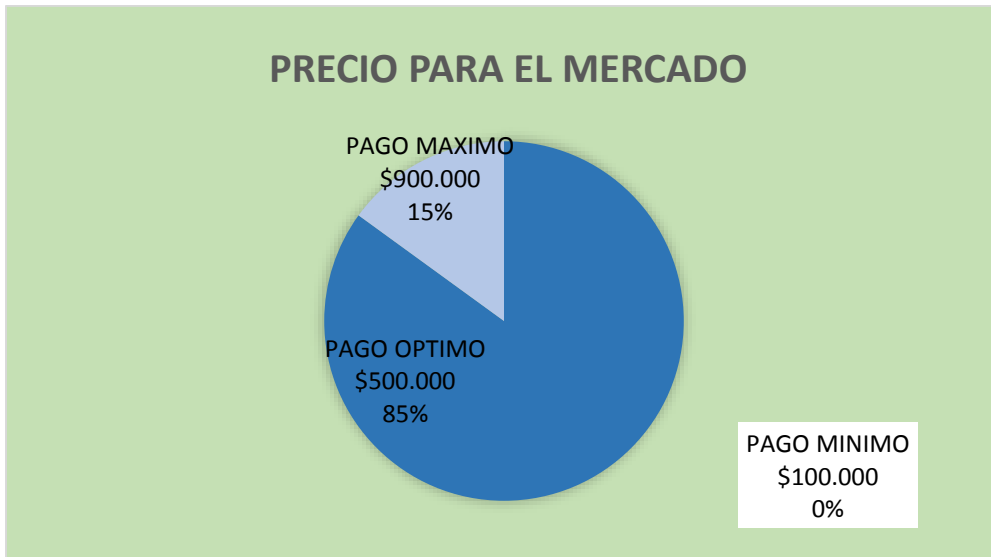
**Fuente.** Elaboración propia de encuesta de estudio de mercado

El nivel de aceptación del prototipo de servicio es alto, es decir que se está logrando una comunicación acertada con los consumidores y se tiene establecido un modelo de servicio avalado por el mercado.



- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el servicio planteado?

**Figura 5.** Precio óptimo para el mercado

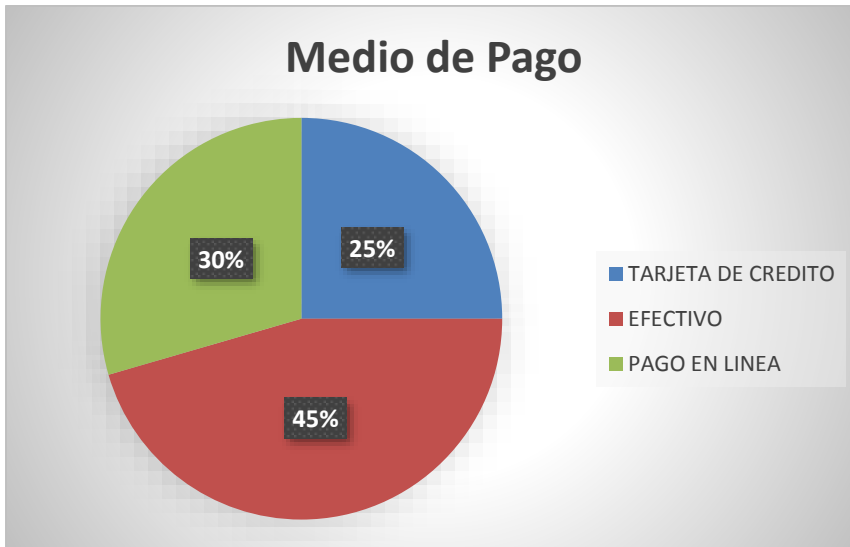


**Fuente.** Elaboracion propia de encuesta de estudio de mercado

La figura 4 indica que le mercado estaria dispuesto a pagar un precio optimo por el servicio de transporte de mercancia planteado para ellos en este proyecto.

- ¿Qué medio de pago le gustaría utilizar luego de recibir el servicio?

**Figura 6.** Medio de pago sugerido por los consumidores del servicio



**Fuente.** Elaboracion propia de encuesta de estudio de mercado

La anterior grafica muestra que los consumidores desean cancelar el servicio a través de pago en efectivo en nuestras oficina principal.

A través de estos resultados se puede concluir que la demanda es latente y que de las personas encuestadas la mayoría han requerido este servicio en algún momento y que en su mayoría lo requerirán en un futuro cercano, además permite confirmar que el modelo de servicio es claro y satisfactorio, el precio optimo es aceptado y estarían dispuestos a pagarlo con el fin de recibir a cambio un servicio de calidad y efectivo.

### **3.2.5 Análisis de la competencia**

- Amenaza de nuevos competidores: debido a que el mercado tiene una gran demanda frente a este servicio la competencia es estricta, aunque hay un competidor fuerte en específico, las empresas pequeñas o no legales de trasteos son una latente amenaza para el plan de negocio.
- Rivalidad entre competidores: la estrategia validada en este proyecto es competir basados en el servicio al cliente, la innovación, la creatividad en el valor agregado, y calidad en el servicio.

Según el análisis de la información recopilada en nuestras fuentes secundarias (páginas web) identificamos que este proyecto está abalado por la ley 962 de 2005, que indica que no se requiere permiso alguno para efectuar trasteos. Encontramos además que nuestra competencia directa son Rojas Trasteos con más de 60 años de experiencia en el mercado, pero de igual forma plantearemos una propuesta de valor novedosa en el mismo para generar diferentes opciones para los consumidores que en su mayoría son los jóvenes que deciden independizarse, los que se casan o forman nuevos hogares.

De esta forma establecemos que este proyecto tiene viabilidad en el mercado objetivo identificado y que la demanda en el mismo es latente y se puede abarcar de forma estratégica.

Debido a su importancia se crea la Asociación Nacional de Transportadores de Carga por Carretera ASECARGA, que incluye el sector transportador de logística y acarreos presentado en este proyecto. (Asecarga, 2013) En Bogotá se encuentra una gran variedad de empresas que prestan el servicio de transporte de mercancía, siendo Rojas Trasteos y Mudanzas Chico las más reconocidas, pero sin embargo no son las únicas en el mercado; de las empresas

transportadoras, de logística y acarreos ninguna cuenta con el servicio incluido de acomodación de mercancía en lugar de destino, ni tampoco con la asesoría en diseño de interiores, dando así una amplia posibilidad de que TRANSCREAR SAS impacte positivamente en el mercado objetivo.

### **3.3 Estrategias de mercadeo**

#### **3.3.1 Concepto del producto o servicio**

Producto: La empresa prestara el servicio de transporte de materiales, trasteos, transporte de equipos de oficina dentro de la ciudad, transporte bajo estrictas normas de cuidado de lo que se maneja que pueden ser objetos delicados de gran tamaño, como valor agregado, además de transporte ofrece el servicio de carga y descarga de los materiales y su respectiva ubicación en el área de destino.

Servicio de transporte de mercancías para hogares y empresas, con altos índices de seguridad para la mercancía, con servicio incluido de cargue y descargue de los materiales transportados, y servicio adicional de diseño de interiores o adecuación del espacio.

Diseño de interiores incluido en el servicio de transporte de mercancía en trasteos de hogares, asesoría de diseño, ubicación de mercancía u objetos en lugares estratégicos del nuevo lugar para crear armonía, ahorro y aprovechamiento de espacios.

#### **3.3.2 Estrategias de distribución:**

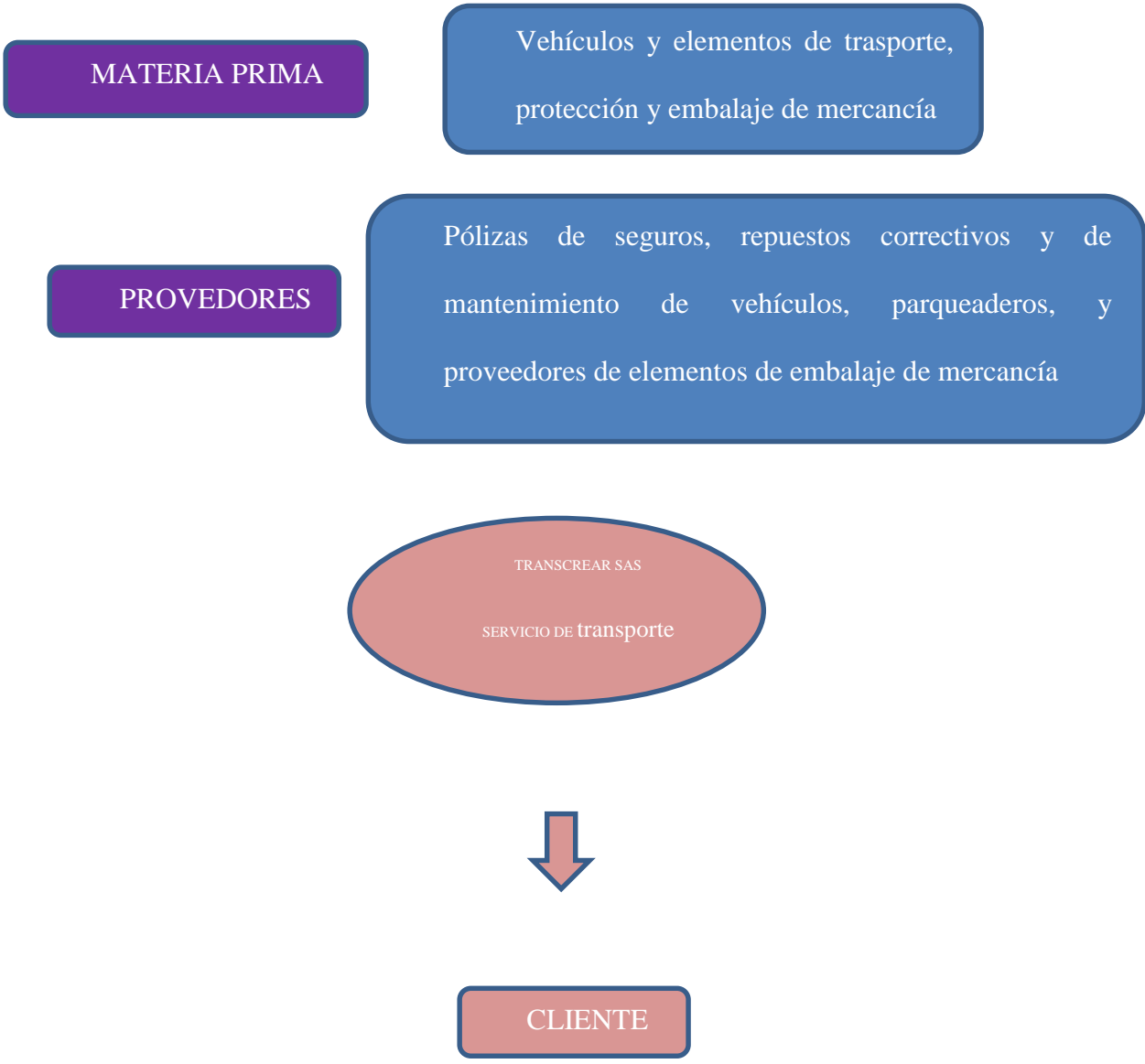
Plaza: Aplica para los clientes familias, que solicitan el servicio de trasteo o transporte de mercancía, y que requieren una asesoría de diseño de interiores para su nuevo hogar. Nuestro mercado está enfocado en familias de estratos 3 en adelante, (también para empresas, pero el servicio opcional de diseño no aplicaría para ellos) que requieran el servicio de transporte de

mercancías, ubicados en la ciudad de Bogotá, también está diseñado para empresas que requieran transportar sus equipos de oficina o archivos.

La seguridad, cuidado y protección de la mercancía que se transporta, además del servicio al cliente y el cumplimiento serán factores relevantes al momento de generar fidelización de los clientes, no solo de las familias, sino de las empresas que requieren frecuentemente este servicio, es importante que desde el primer contacto con la empresa, ya sea visual en algún anuncio publicitario, con líneas de servicio al cliente, o con el servicio ejecutado como tal, el cliente sienta que estas características prometidas se cumplan.

La marca, expresa confianza, tranquilidad, seguridad y protección, se muestra con deseos de acompañar a una familia en el cambio de residencia con el mayor gusto y cuidado, para los clientes empresariales brinda además de protección de la mercancía, un estricto nivel de discreción y manejo prudente de su información. Transmitir confianza y protección de la mercancía transporte.

El canal de distribución que se utilizará será el canal directo, ya que se cuenta con los vehículos de transporte y el cliente se comunica directamente con la empresa para solicitar el servicio, como se muestra en el siguiente esquema:



### 3.3.3 Estrategias de precio

Basados en la proyección financiera, evaluando costos y gastos del servicio y teniendo en cuenta principalmente la opinión de los clientes en las encuestas, se establece:

Precio: el servicio esta abalado entre \$400.000y \$800.000 dependiendo de ciertas características del mismo. Este servicio opcional de diseño se puede ofrecer como asesoría como un valor agregado del servicio en general, sin generar algún cobro adicional al cliente, de requerir el servicio completo de diseño con ubicación de objetos tendría un valor adicional al servicio entre \$50.000 y \$80.000 dependiendo de la cantidad de objetos y la dificultad del servicio.

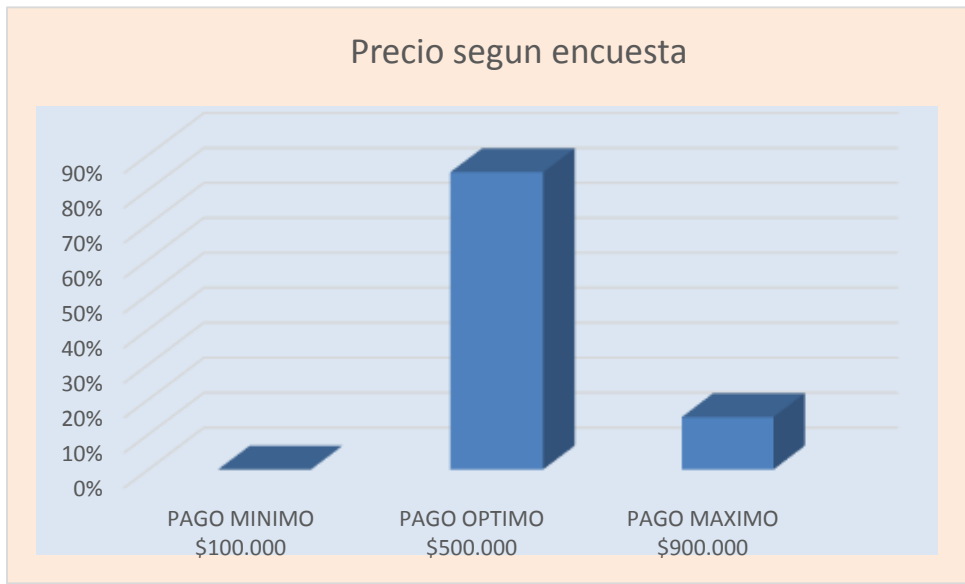
De esta manera se establece que la empresa sería una fijadora de precio en el mercado respecto al servicio que ofrece ya que este es innovador, sin dejar a un lado la importante información de precios que maneja la competencia como límite y base importante para establecer los precios.

**Tabla 2 Tabla análisis de precio**

M=		20		
			Xi	%
PAGO MINIMO	\$	100.000	0	-
PAGO OPTIMO	\$	500.000	17	85%
PAGO MAXIMO	\$	900.000	3	15%

**Fuente.** Elaboración propia a partir de la aplicación de la encuesta realizada en el proyecto basado en la investigación realizada.

**Figura 7 Grafica de precios**



**Fuente.** Elaboración propia a partir de la aplicación de la encuesta realizada en el proyecto basado en la investigación realizada.

### **3.3.4 Estrategias de promoción**

Promoción: Se ofrece la asesoría dentro del servicio general, como valor agregado, y un precio bajo si es adicional al servicio. Esta información estará relacionada en los diferentes medios publicitarios determinados para dar a conocer el servicio, como lo son página web.

Se cuenta además con planes de descuentos y promociones para clientes frecuentes, se maneja información de tele mercadeo para evaluar la satisfacción y experiencia del cliente con el servicio para corregir o mejorar posibles errores con el mismo.

Una importante forma de dar a conocer el producto es a través de la publicidad y el reconocimiento de marca que se muestra a continuación:



- Marca:

#### Ilustración 4 Prototipo de logo de marca



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

- Etiqueta:

#### Ilustración 5 Logo aplicado a insumos



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

- Empaque:

### **Ilustración 6 logo aplicado a empaques**



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

Se publica el portafolio de servicios, beneficios y alianzas a través de redes sociales como Facebook y canales de Youtube, voz a voz y volantes manejados a través de los proveedores y aliados estratégicos principales, para dar a conocer los servicios, posteriormente se reciben las solicitudes de cada cliente, se realiza tele mercadeo, se brinda el servicio y se evalúa la satisfacción del consumidor final.

#### **3.3.5 Estrategias de comunicación**

Una importante manera de crear contacto y comunicación con el cliente es la marca de la empresa, generando a través de ella una relación directa con el cliente quien pueda percibir rápida y asertivamente lo que la empresa quiere proyectar y ofrecer para ellos. A continuación, se presenta la marca de la empresa incluyendo el logo, slogan y significado profundo del nombre y el esquema que maneja:

- Marca:

### Ilustración 7 Prototipo de marca



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Símbolo:** las manos simbolizan seguridad, protección de la mercancía que se transporta y por ende del hogar.

- Palabras: TRANSCREAR SAS, hace referencia a la palabra transporte y creación, crear nuevos espacios en nuevos hogares.
- Emblema: “Acompañándote A Tu Nuevo Hogar” identifica que el objetivo es acompañar y asistir el proceso de cambio de hogar, de transportar con seguridad la mercancía a un nuevo lugar de residencia.

**Abreviatura:** TC (TRANSCREAR)

**Color:** el color azul simboliza tranquilidad, relajación y protección, y eso es precisamente lo que se quiere ofrecer a los clientes, estar tranquilos en un proceso tan complejo como es el

trasteo y cambio de casa, que se sientan seguros al entregar su mercancía al transporte y cuidado de la empresa.

Filtros para desarrollar la comunicación:

Filtro 1: lenguaje: es importante tener un sistema de comunicación claro, que no confunda al consumidor, y que ofrezca lo que en realidad puede vender. Comunicación asertiva.

Filtro 2: expectativas: el servicio de transporte de mercancía tiene una idea preconcebida por parte de los consumidores de poco eficiente, inseguro, donde presenta pérdida o daños de materiales y con mal servicio al cliente. La idea es mostrar que en el caso de TRANSCREAR SAS es diferente, que brinda seguridad, confianza y protección apoyado por los diferentes aliados estratégicos de pólizas de seguros y personal capacitado en transporte, carga y descarga de materiales.

### Ilustración 8 Estrategias publicitarias



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

Filtro 3: pensamiento impulsivo: debido a que este servicio no se usa con frecuencia, el consumidor elige cualquier opción que le ofrece el mercado, sin analizar ventajas y desventajas de dicho servicio, siendo clave para la empresa manejar publicidad asertiva en redes de comunicación con el cliente, para que sea conocida la marca incluso antes de que el cliente llegue a requerir del servicio, para que cuando llegue el momento de necesitarlo tenga muy presente la marca y piensa inmediatamente en TRANSCREAR SAS.

Filtro 4: pensamiento prejuiciado: debido a que el servicio de transporte de mercancía se conoce o identifica en el mercado como deficiente e inseguro, se generaliza este concepto sobre todas las empresas que brindan este servicio, aunque sea de excelente calidad, de esta manera se pretende mostrarle al cliente a través de estadísticas de satisfacción de servicio y evidencia de los aliados que apoyan el servicio respecto a seguridad, que la empresa brinda un excelente servicio, optimo y de calidad.

Filtro 5: pensamiento arrogante: en el caso de familias que requieren el servicio adicional de diseño de interiores que son de estratos altos de la ciudad, no permitirían que los empleados que le ofrecen el servicio de transporte de mercancía y de diseño sean personas de estratos bajos, deben ser personas que generen confianza y seguridad y ante todo servicio excelente al cliente, por eso se evidenciara en la publicidad que el personal está altamente calificado y capacitado para prestar el servicio, además de ser empleados de total confianza y seguridad para la empresa.

### **3.3.6 Estrategias de servicio**

Personal que interactúa directamente en la prestación del servicio:

- Vendedor
- Recepcionista de solicitudes
- Operador y coordinador logístico
- Conductor
- Asistentes logísticos de carga y descarga
- Asesores en diseño de interiores
- Telemercadeo

Tiempo de respuesta establecido: inicialmente se establece que según la capacidad productiva de la empresa el límite de servicios prestados por día es de 3, con un tiempo de respuesta entre la solicitud del cliente, la aprobación y confirmación del servicio de 30 minutos, en los cuales se verifica disponibilidad de personal y vehículos, y se analiza información externa como lugar de origen y destino de la prestación de servicio, horario, tipo de servicio, y cantidad de mercancía a transportar. El tiempo estimado de la prestación del servicio entre el cargue, descargue y acomodación de la mercancía en lugar de destino es de mínimo 3 horas máximo 6 horas dependiendo de situaciones externas antes mencionadas.

Se presenta el siguiente esquema general de la prestación del servicio donde los anteriores integrantes de la empresa interactúan directamente con el cliente a través de la prestación del servicio:

Cadena de suministro:

### Ilustración 9 Cadena de valor



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

Inicialmente genera la adquisición de los vehículos de carga aptos para la prestación del servicio, se adaptan según las políticas de la compañía, con el logo y los elementos de embalaje requeridos, se crean alianzas y compras para la conservación en óptimas condiciones de los vehículos y según normas legales, con empresas que brinden pólizas de seguros requeridas,

repuestos de vehículos y revisiones preventivas para los mismos, además de las pólizas de seguro para los materiales a transportar en la prestación del servicio, luego se establece un portafolio de servicios para los consumidores, se crean alianzas estratégicas con empresas de diseños de interiores para este tipo de servicio adicional, se publica el portafolio, beneficios y alianzas a través de redes sociales, voz a voz y demás para dar a conocer la empresa y su servicio, posteriormente se reciben las solicitudes de cada cliente, se brinda el servicio y finalmente se evalúa por medio de telemarketing la satisfacción del consumidor final, recibiendo posibles quejas o correcciones al servicio para analizar y aplicar de ser necesario para posteriores ventas.

### **3.3.7 Estrategias de aprovisionamiento**

Los proveedores establecidos serán empresas que brinden mantenimiento de vehículos, de servicio de parqueo, de seguros para vehículos, y de pólizas de seguro contra daños y pérdidas de mercancía durante el transporte de la misma. Se manejarán alianzas con inmobiliarias, para saber que cliente puede necesitar el servicio. Se mantendrán socios como: empresas de diseño de interiores y asesorías en adecuación y decoración de áreas residenciales.

Se Generará fidelización de los proveedores con procesos como: asegurar los contratos y términos de exclusividad respecto al mantenimiento de los vehículos, compras de seguros anualmente y revisiones periódicas a todos los vehículos que trabajen con TRANSCREAR SAS. Además, se dará a conocer a los clientes y demás empresarios del gremio los servicios de los proveedores en mención y así generar para ellos posibles nuevos clientes. Se ofrecerá para ellos precios especiales en caso de que requieran el servicio de transporte que brinda la empresa.



### 3.3.8 Proyección de ventas

- Factor unitario: el servicio se mide o establece por servicio, es decir por cantidad de servicio, ligado directamente a dos factores relevantes: distancia entre lugares de origen y destino y cantidad o medida de peso en toneladas de los materiales o mercancía a transportar.
- Teniendo en cuenta la opinión del cliente, el costo del servicio y los precios de la competencia se estableció un precio entre \$400.000 y \$800.000 dependiendo de ciertas características del mismo, de requerir el servicio completo de diseño con ubicación de objetos tendría un valor adicional al servicio entre \$50.000 y \$80.000 dependiendo de la cantidad de objetos y la dificultad del servicio.
- Inflación: se tiene en cuenta el porcentaje de crecimiento del sector en los últimos años y las proyecciones del mismo para los próximos años, al igual que el porcentaje de inflación que permitirá establecer aproximadamente los precios para los próximos años. Los datos respecto al crecimiento y la inflación en los próximos cuatro años son tomados de (economicos, 2010) registrados y analizados en el siguiente tabla de proyección de ventas:

**Tabla 3 Proyección de ventas**

Proyeccion de ventas a cuatro años					
AÑO	Unidad de servicio anual	Valor unitario	Valor total	% Crecimiento del sector	% Crecimiento precio (inflacion)
2018	800	\$ 500.000	\$ 400.000.000	7,15%	4,7%
2019	857,20	\$ 523.500	\$ 448.744.200	7,12%	4,8%
2020	918,23	\$ 548.628	\$ 503.768.137	7,10%	4,7%
2021	983,43	\$ 574.414	\$ 564.893.851	7,07%	4,7%

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### 3.4 Estudio de operación

#### 3.4.1 Operación

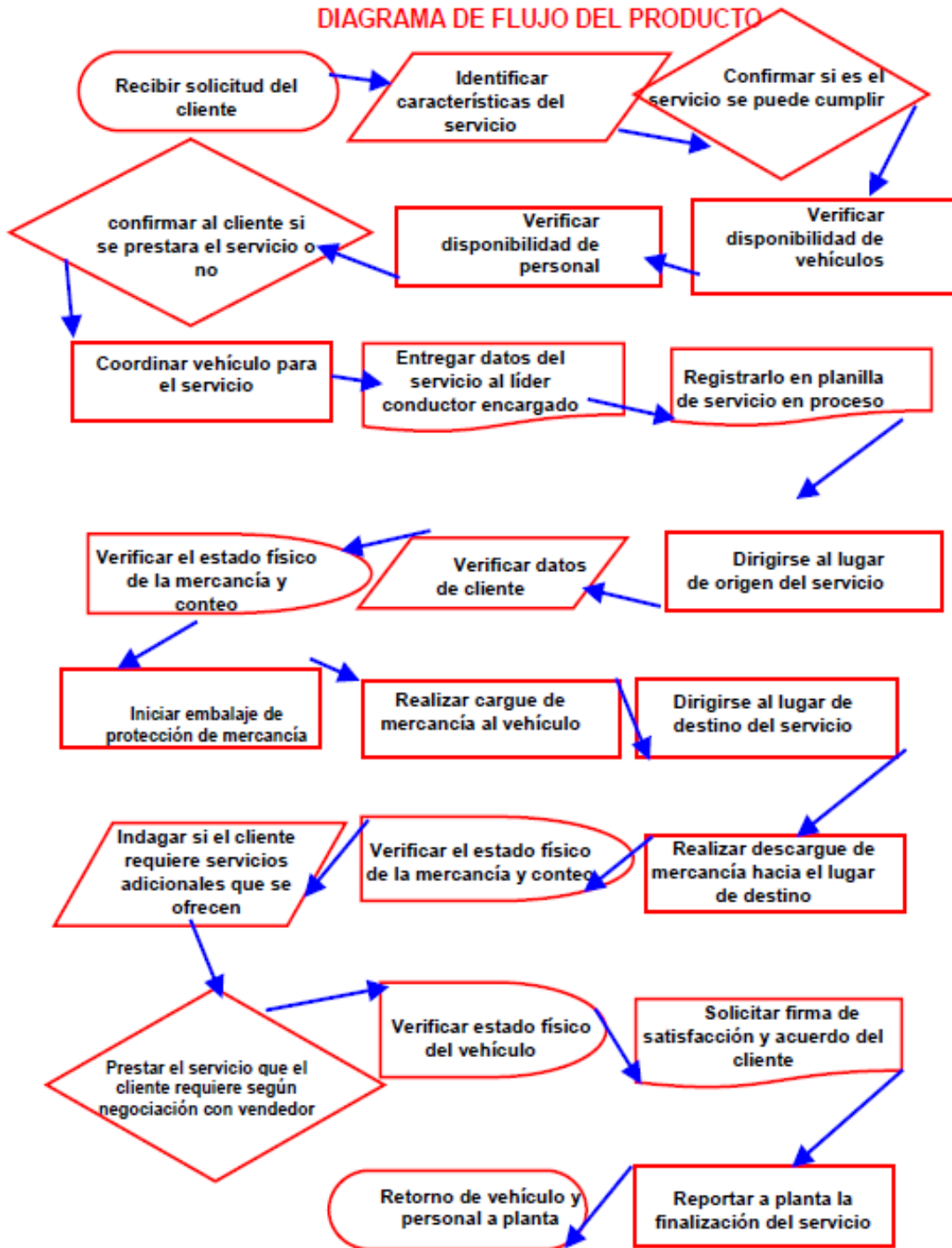
- Capacidad proyectada o diseñada: teniendo en cuenta que la maquinaria actual son 2 vehículos y el personal son 12 (en planta son 4 y en cada vehículo son 4 personas), se espera llegar a tener un promedio de 6 vehículos, para que puedan cubrir hasta 3 servicios al día cada uno, es decir, 18 servicios diarios en total.
- Capacidad efectiva: inicialmente se cuenta con 2 vehículos de carga capacitados para prestar el servicio, según el portafolio y considerando que sea estrictamente dentro de la ciudad de Bogotá, la capacidad es de 1 servicio por vehículo diariamente, es decir 2 servicios diarios, 60 servicios al mes.
- Tasa de eficiencia: Utilización = (cap. efectiva/ cap. Proyectada) x 100%  
$$U = 2/18 * 100 = 11.11\% \text{ (diario)}$$

El proceso que maneja la empresa para prestar el servicio se identifica en el siguiente esquema:

**Tabla 4 Esquema de procesos**

<b>PRODUCTO:</b>		<b>Transporte de mercancía</b>	
<b>No.</b>	<b>PASOS PARA LA ELABORACIÓN DE SU PRODUCTO</b>	<b>ACCIÓN REALIZADA</b>	<b>TIEMPO EN MINUTOS</b>
1	Recibir solicitud del cliente	INICIO - FIN	5
2	Identificar características del servicio	OBTENCION DE DATOS	10
3	Confirmar si es el servicio se puede cumplir	CONTROL O DECISIÓN	5
4	Verificar disponibilidad de vehículos	PROCESO	10
5	Verificar disponibilidad de personal	PROCESO	10
6	confirmar al cliente si se prestara el servicio o no	CONTROL O DECISIÓN	5
7	Coordinar vehículo para el servicio	PROCESO	10
8	Entregar datos del servicio al líder conductor encargado	DOCUMENTO	5
9	Registrarlo en planilla de servicio en proceso	DOCUMENTO	10
10	Dirigirse al lugar de origen del servicio	PROCESO	60
11	Verificar datos de cliente	OBTENCION DE DATOS	10
12	Verificar el estado físico de la mercancía y conteo	RETRASO O ESPERA	15
13	Iniciar embalaje de protección de mercancía	PROCESO	30
14	Realizar cargue de mercancía al vehículo	PROCESO	40
15	Dirigirse al lugar de destino del servicio	PROCESO	60
16	Realizar descargue de mercancía hacia el lugar de destino	PROCESO	40
17	Verificar el estado físico de la mercancía y conteo	RETRASO O ESPERA	15
18	Indagar si el cliente requiere servicios adicionales que se ofrecen	OBTENCION DE DATOS	5
19	Prestar el servicio que el cliente requiere según negociación con vendedor	CONTROL O DECISIÓN	20
20	Verificar estado físico del vehículo	RETRASO O ESPERA	5
21	Solicitar firma de satisfacción y acuerdo del cliente	DOCUMENTO	5
22	Reportar a planta la finalización del servicio	PROCESO	5
23	Retorno de vehículo y personal a planta	INICIO - FIN	30

Ilustración 10 Diagrama de flujo



Fuente. Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada

### 3.4.2 Ficha técnica del producto o servicio

Tabla 5 Ficha técnica

<b>FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO:</b>		<b>Transporte de mercancía</b>
<b>TIEMPO APROXIMADO DE LA PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO</b>	<b>180</b>	<b>/MINUTOS</b>
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO FÍSICAS, QUÍMICAS Y DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO</b>		
<p>La empresa prestara el servicio de transporte de materiales, trasteos, transporte de equipos de oficina dentro de la ciudad de Bogotá, servicio de cargue y descargue de la mercancía en lugar de origen y destino, y servicio adicional de asesoría en diseño de interiores y acomodación de mercancía en lugar de destino.</p>		
<b>EQUIPO HUMANO REQUERIDO</b>	<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO</b>	
Conductor	<p>Capacitación en servicio al cliente, normas de seguridad ocupacional, estudios en ventas, administrativos y diseño de interiores, capacitados en normas básicas de conducción y seguridad. Personal de confianza.</p>	
Asistente de carga y descarga		
Asesor en diseño de interiores vendedores/comerciales		
Telemercado		
<b>TIEMPO TOTAL APROXIMADO HORAS HOMBRE POR UNIDAD DE PRODUCCIÓN</b>	<b>180</b>	<b>/MINUTOS</b>
<b>SITIO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>Bogotá, sector/localidad Chapinero</b>	
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO POR UTILIZAR PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>Cantidad /tiempo</b>	
Vehiculos	1/60	
Gatos/carretas de carga	5/30	
Maquinas de embalaje	3/60	
Escalera	2/30	
<b>TIEMPO TOTAL MÁQUINA EMPLEADO</b>	<b>180</b>	<b>MINUTOS</b>
<b>INSUMOS POR EMPLEAR</b>	<b>INSUMOS POR EMPLEAR</b>	
Material de embalaje, empaque y protección	Implementos especiales de protección para empleados	
Cajas		
Papel		
Cinta de embalaje		
<b>INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA</b>		
<p>Servicios adicionales incluidos en el valor inicial: asesoría en diseño de interiores; embalaje de protección para mercancías; cargue y descargue de mercancía. Servicios adicionales no incluidos en el valor inicial: acomodación y ubicación de mercancía en lugar de destino.</p>		

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### **3.4.3 Estado de desarrollo**

En la gráfica que se evidenciara más adelante se identificara el proceso que se desarrolla dentro de la compañía, los tiempos que manejan, el orden en que se realizan, y la organización detallada del proceso de prestación de servicio. Se evidencia en el diagrama de Gantt y descripción de proceso.

### **3.4.4 Descripción del proceso**

En el diagrama de Gantt se describe el proceso realizado para llevar a cabo la prestación del servicio.

### **3.4.5 Necesidades y requerimientos**

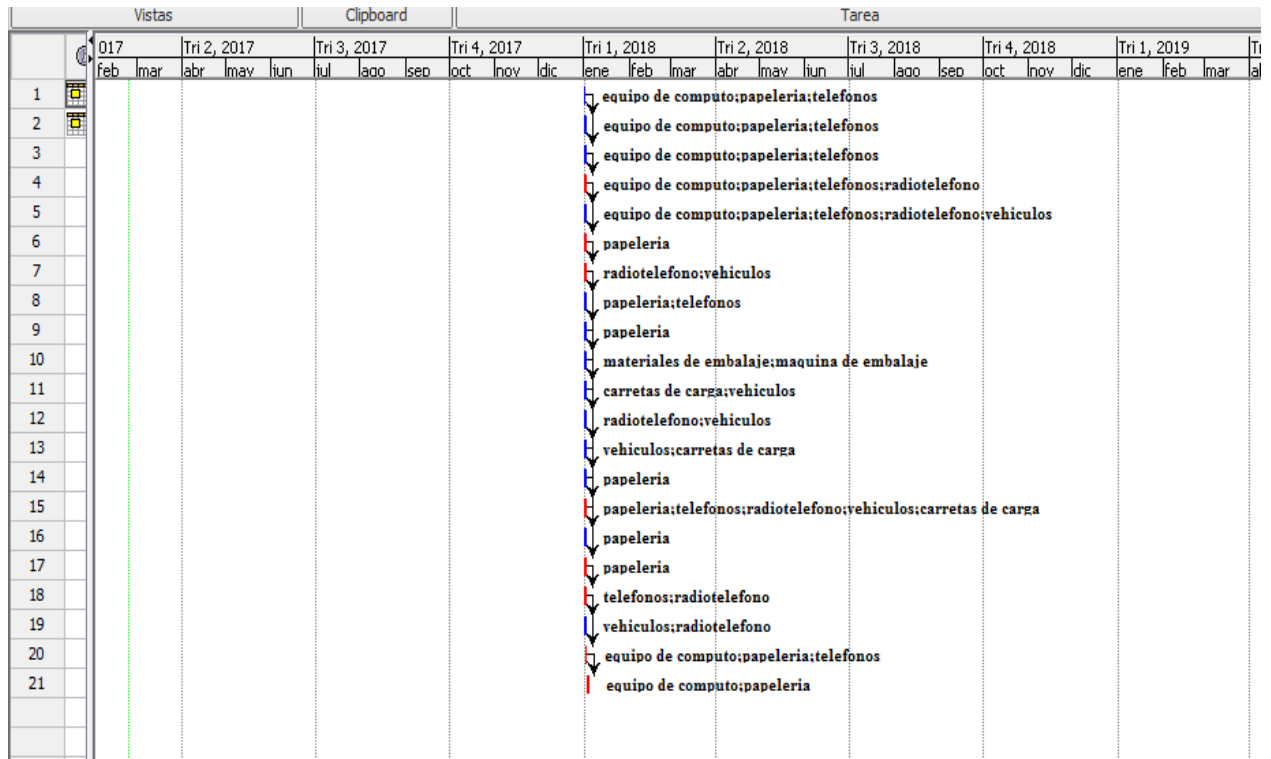
En la gráfica de necesidades y descripción de proceso, como en el diagrama de Gantt se especifica los requerimientos que se necesitan para llevar a cabo el proceso de la prestación del servicio.

**Tabla 6 Diagrama de proceso**

#	NOMBRE	TIEMPO	INICIO	TERMINADO	PREDECESORES	NOMBRE DEL RECURSO
1	Recepcion de solicitud de clientes	1 day	01/01/2018 8:00	01/01/2018 17:00		equipo de computo;papeleria;telefonos
2	identificar características de servicio	1 day	02/01/2018 8:00	02/01/2018 17:00	1	equipo de computo;papeleria;telefonos
3	confirmar al cliente si se prestara o no el servicio	0,015 days	02/01/2018 8:00	02/01/2018 8:07	1	equipo de computo;papeleria;telefonos
4	coordinar tipo de pago con el cliente	0,007 days	02/01/2018 8:07	02/01/2018 8:17	3	equipo de computo;papeleria;telefonos;radiotelefono
5	coordinar vehiculo para la prestacion del servicio	0,021 days	02/01/2018 8:17	02/01/2018 8:27	4	equipo de computo;papeleria;telefonos;radiotelefono;vehiculos
6	entregar datos del servicio al lider conductor encargado	0,01 days	02/01/2018 8:17	02/01/2018 8:22	4	Papeleria
7	dirigirse al lugar de origen del servicio	0,125 days	02/01/2018 8:22	02/01/2018 9:22	6	radiotelefono;vehiculos
8	verificar datos del cliente	0,01 days	02/01/2018 9:22	02/01/2018 9:27	7	papeleria;telefonos
9	verificar estado fisico de la mercancia y conteo	0,031 days	02/01/2018 9:22	02/01/2018 9:37	7	Papeleria
10	iniciar embalaje de proteccion de mercancia	0,062 days	02/01/2018 9:37	02/01/2018 10:07	9	materiales de embalaje;maquina de embalaje
11	realizar cargue de mercancia en el vehiculo	0,062 days	02/01/2018 10:07	02/01/2018 10:37	10	carretas de carga;vehiculos
12	dirigirse al lugar de destino del servicio	0,125 days	02/01/2018 10:37	02/01/2018 11:37	11	radiotelefono;vehiculos
13	realizar descargue de mercancia hacia lugar de destino	0,062 days	02/01/2018 10:37	02/01/2018 11:07	11	vehiculos;carretas de carga
14	verificar el estado fisico de la mercancia y reconto	0,021 days	02/01/2018 11:07	02/01/2018 11:17	13	Papeleria
15	realizar procesos adicionales al servicio segun negociacion	0,125 days	02/01/2018 9:22	02/01/2018 10:22	7	papeleria;telefonos;radiotelefono;vehiculos;carretas de carga
16	verificar estado fisico del vehiculo que presto el servicio	0,021 days	02/01/2018 11:17	02/01/2018 11:27	14	Papeleria
17	solicitar firma de satisfaccion y acuerdo del cliente	0,021 days	02/01/2018 10:22	02/01/2018 10:32	15	Papeleria
18	reportar a planta la finalizacion del servicio	0,01 days	02/01/2018 10:32	02/01/2018 10:37	17	telefonos;radiotelefono
19	retorno de vehiculo y personal a planta	0,125 days	02/01/2018 10:37	02/01/2018 11:37	18	vehiculos;radiotelefono
20	evaluacion de servicio post venta	1 day	02/01/2018 10:37	03/01/2018 10:37	18	equipo de computo;papeleria;telefonos
21	registrar en planilla el fin del servicio y satisfaccion del cliente	1 day	03/01/2018 10:37	04/01/2018 10:37	20	equipo de computo;papeleria



## Ilustración 11 Diagrama de Gantt



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### 3.4.6 Plan de producción

Capacidad efectiva: inicialmente se cuenta con 2 vehículos de carga capacitados para prestar el servicio, según el portafolio y considerando que sea estrictamente dentro de la ciudad de Bogotá, la capacidad es de 1 servicio por vehículo diariamente, es decir 2 servicios diarios, 60 servicios al mes, es la capacidad productiva o de prestación de servicio con que cuenta la empresa.

Se tiene en cuenta que la maquinaria actual son 2 vehículos, y el personal son 12 empleados en planta son 4, encargados del área administrativa, recepción de solicitudes de clientes,

coordinación de vehículos, logística de prestación de servicio y telemercadeo; en cada vehículo son 4 personas, distribuidos en 1 conductor y 3 asistentes de carga y descarga de mercancía.

### 3.4.7 Plan de compras

A continuación, se relacionan cada uno de los recursos físicos, equipos, insumos, materias primas y demás elementos que se requieren para prestar el servicio de transporte de mercancía, estimados para el primer año de la empresa, es decir como inicio de la misma.

Se relacionan las fuentes de información de los precios de cada recurso implicado en el servicio:

**Tabla 7 Tabla de valores de insumos**

Recurso	Cantidad inicial requerida	Valor unitario	Valor total
Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Radiotelefonos	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
Cajas de embalaje	100	\$ 7.000	\$ 700.000
Papel de embalaje mts	300	\$ 3.000	\$ 900.000
Cinta de embalaje mts	300	\$ 2.000	\$ 600.000
Carretas de carga	8	\$ 80.000	\$ 640.000
Kit material de proteccion empleados	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
Escalera	2	\$ 65.000	\$ 130.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 162.130.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

- Equipos de computo (tiendas, Alkosto.com, 2017)
- Kit papelería (surtitodo, 2017)
- Teléfonos (tiendas, Alkosto.com, 2017)
- Radioteléfonos (comunicaciones, 2017)
- Vehículos (Vehiculos, 2017)

- Cajas de embalaje (Colombia, 2017)
- Papel y cinta de embalaje mts (Colombia, 2017)
- Escalera (aluminio, 2017)
- Carretas de carga (Multipacking, 2017)
- Kit material protección empleados (panamericano, 2017)

### 3.4.8 Costos de producción

Se tienen las siguientes proyecciones respecto a costos para los próximos 4 años:

**Tabla 8 Tabla de variaciones de incremento de costos**

<b>VARIACIONES</b>		
<b>AÑO</b>	<b>% Crecimiento del sector</b>	<b>% Crecimiento precio (inflacion)</b>
2018	7,15%	4,7%
2019	7,12%	4,8%
2020	7,10%	4,7%
2021	7,07%	4,7%

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Tabla 9 Costos de producción año 1**

#	AÑO 1	COSTOS DE PRODUCCION A CUATRO AÑOS		
	Recurso	Unidades	Valor unitario	Valor total
1	Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
2	Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
3	Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000
4	Radiotelefonos	2	\$ 150.000	\$ 300.000
5	Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
6	Cajas de embalaje	100	\$ 7.000	\$ 700.000
7	Papel de embalaje mts	300	\$ 3.000	\$ 900.000
8	Cinta de embalaje mts	300	\$ 2.000	\$ 600.000
9	Carretas de carga	8	\$ 80.000	\$ 640.000
10	Kit material de proteccion empleados	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
11	Escalera	2	\$ 65.000	\$ 130.000
12	Arriendo planta	1	\$ 600.000	\$ 600.000
13	Parqueadero vehiculos	2	\$ 180.000	\$ 360.000
14	Servicios Publicos	1	\$ 150.000	\$ 150.000
15	Nomina planta	4	\$ 900.000	\$ 3.600.000
16	Nomina operativa	8	\$ 1.300.000	\$ 10.400.000
17	Caja menor	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
18	Dotacion personal de planta	4	\$ 150.000	\$ 600.000
19	Dotacion personal operativo	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
			<b>Total</b>	<b>\$ 180.440.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Tabla 10 Costos de producción año 2**

#	AÑO 2	COSTOS DE PRODUCCION A CUATRO AÑOS		
	Recurso	Unidades	Valor unitario	Valor total
1	Equipos de computo	4,3	\$ 1.048.000	\$ 4.490.470
2	Kit papeleria	21,4	\$ 26.200	\$ 561.309
3	Telefonos	4,3	\$ 41.920	\$ 179.619
4	Radiotelefonos	2,1	\$ 157.200	\$ 336.785
5	Vehiculos	2,1	\$ 79.962.400	\$ 171.311.446
6	Cajas de embalaje	107,1	\$ 7.336	\$ 785.832
7	Papel de embalaje mts	321,4	\$ 3.144	\$ 1.010.356
8	Cinta de embalaje mts	321,4	\$ 2.096	\$ 673.571
9	Carretas de carga	8,6	\$ 83.840	\$ 718.475
10	Kit material de proteccion empleados	8,6	\$ 209.600	\$ 1.796.188
11	Escalera	2,1	\$ 68.120	\$ 145.940
12	Arriendo planta	1,1	\$ 628.800	\$ 673.571
13	Parqueadero vehiculos	2,1	\$ 188.640	\$ 404.142
14	Servicios Publicos	1,1	\$ 157.200	\$ 168.393
15	Nomina planta	4,3	\$ 943.200	\$ 4.041.423
16	Nomina operativa	8,6	\$ 1.362.400	\$ 11.675.223
17	Caja menor	1,1	\$ 1.048.000	\$ 1.122.618
18	Dotacion personal de planta	4,3	\$ 157.200	\$ 673.571
19	Dotacion personal operativo	8,6	\$ 209.600	\$ 1.796.188
			<b>Total</b>	<b>\$ 202.565.120</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Tabla 11 Costos de producción año 3**

#	AÑO 3	COSTOS DE PRODUCCION A CUATRO AÑOS		Valor total
	Recurso	Unidades	Valor unitario	
1	Equipos de computo	4,59	\$ 1.097.256	\$ 5.035.331
2	Kit papeleria	22,95	\$ 27.431	\$ 629.416
3	Telefonos	4,59	\$ 43.890	\$ 201.413
4	Radiotelefonos	2,29	\$ 164.588	\$ 377.650
5	Vehiculos	2,29	\$ 83.720.633	\$ 192.097.863
6	Cajas de embalaje	114,73	\$ 7.681	\$ 881.183
7	Papel de embalaje mts	344,18	\$ 3.292	\$ 1.132.949
8	Cinta de embalaje mts	344,18	\$ 2.195	\$ 755.300
9	Carretas de carga	9,18	\$ 87.780	\$ 805.653
10	Kit material de proteccion empleados	9,18	\$ 219.451	\$ 2.014.132
11	Escalera	2,29	\$ 71.322	\$ 163.648
12	Arriendo planta	1,15	\$ 658.354	\$ 755.300
13	Parqueadero vehiculos	2,29	\$ 197.506	\$ 453.180
14	Servicios Publicos	1,15	\$ 164.588	\$ 188.825
15	Nomina planta	4,59	\$ 987.530	\$ 4.531.798
16	Nomina operativa	9,18	\$ 1.426.433	\$ 13.091.860
17	Caja menor	1,15	\$ 1.097.256	\$ 1.258.833
18	Dotacion personal de planta	4,59	\$ 164.588	\$ 755.300
19	Dotacion personal operativo	9,18	\$ 219.451	\$ 2.014.132
			<b>Total</b>	<b>\$ 227.143.764</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Tabla 12 Costos de producción año 4**

#	AÑO 4	COSTOS DE PRODUCCION A CUATRO AÑOS		Valor total
	Recurso	Unidades	Valor unitario	
1	Equipos de computo	4,91	\$ 1.148.827	\$ 5.644.721
2	Kit papeleria	24,57	\$ 28.721	\$ 705.590
3	Telefonos	4,91	\$ 45.953	\$ 225.789
4	Radiotelefonos	2,46	\$ 172.324	\$ 423.354
5	Vehiculos	2,46	\$ 87.655.503	\$ 215.346.103
6	Cajas de embalaje	122,84	\$ 8.042	\$ 987.826
7	Papel de embalaje mts	368,51	\$ 3.446	\$ 1.270.062
8	Cinta de embalaje mts	368,51	\$ 2.298	\$ 846.708
9	Carretas de carga	9,83	\$ 91.906	\$ 903.155
10	Kit material de proteccion empleados	9,83	\$ 229.765	\$ 2.257.888
11	Escalera	2,46	\$ 74.674	\$ 183.453
12	Arriendo planta	1,23	\$ 689.296	\$ 846.708
13	Parqueadero vehiculos	2,46	\$ 206.789	\$ 508.025
14	Servicios Publicos	1,23	\$ 172.324	\$ 211.677
15	Nomina planta	4,91	\$ 1.033.944	\$ 5.080.249
16	Nomina operativa	9,83	\$ 1.493.475	\$ 14.676.274
17	Caja menor	1,23	\$ 1.148.827	\$ 1.411.180
18	Dotacion personal de planta	4,91	\$ 172.324	\$ 846.708
19	Dotacion personal operativo	9,83	\$ 229.765	\$ 2.257.888
			<b>Total</b>	<b>\$ 254.633.361</b>

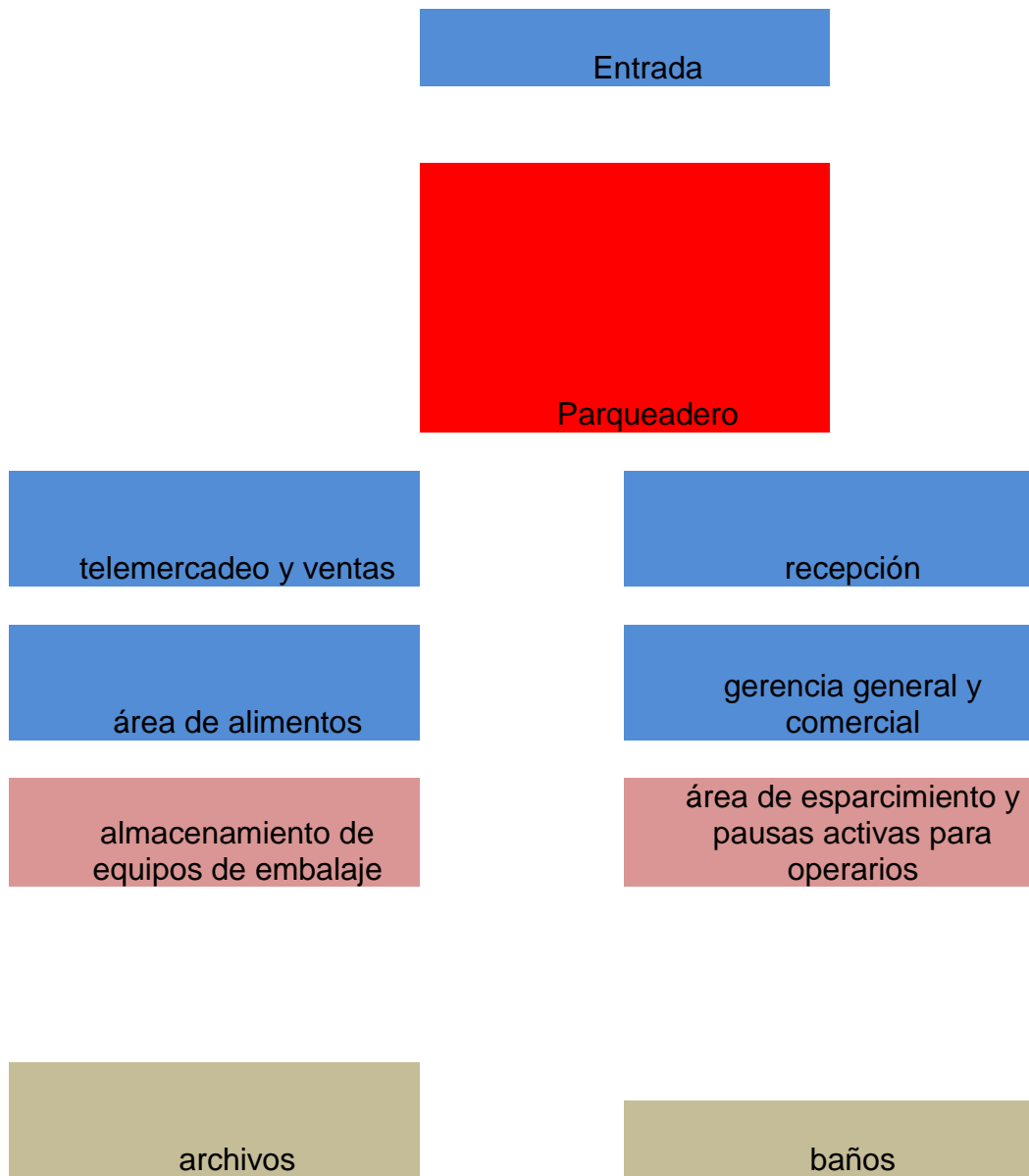
**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### 3.4.9 Infraestructura

Se tiene la siguiente distribución en planta:

Es importante reconocer las jerarquías y sistemas de comunicación asertiva y orden de procesos según el organigrama, respecto a la ubicación física en planta, se tiene que el área administrativa esta comunicada constantemente, se tiene una zona importante para realizar pausas activas y ejercicios de seguridad ocupacional para los empleados en especial para los operarios de carga de los vehículos por el esfuerzo en su labor.

### Ilustración 12 Mapa de estructura física de la empresa



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

Se tiene la siguiente provisión para la infraestructura inicial de la empresa:

**Tabla 13** Tabla de costos de infraestructura

Recurso	INFRAESTRUCTURA INICIAL		Valor total
	Cantidad	Valor unitario	
Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
Arriendo planta	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Parqueadero vehiculos	2	\$ 180.000	\$ 360.000
Servicios Publicos	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Caja menor	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 159.210.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.



## **4. ESTUDIO TECNICO**

### **4.1 Objetivos del estudio técnico**

Determinar los procesos y planes de desarrollo del estudio, las respectivas herramientas, costos y recursos que se requieren para una óptima y eficiente ejecución o comercialización del servicio prestado en este proyecto de estudio de factibilidad.

### **4.2 Ficha técnica del producto**

En la siguiente tabla veremos las características más importantes del servicio que se prestara en el proyecto de estudio.

### Ilustración 13 Ficha técnica

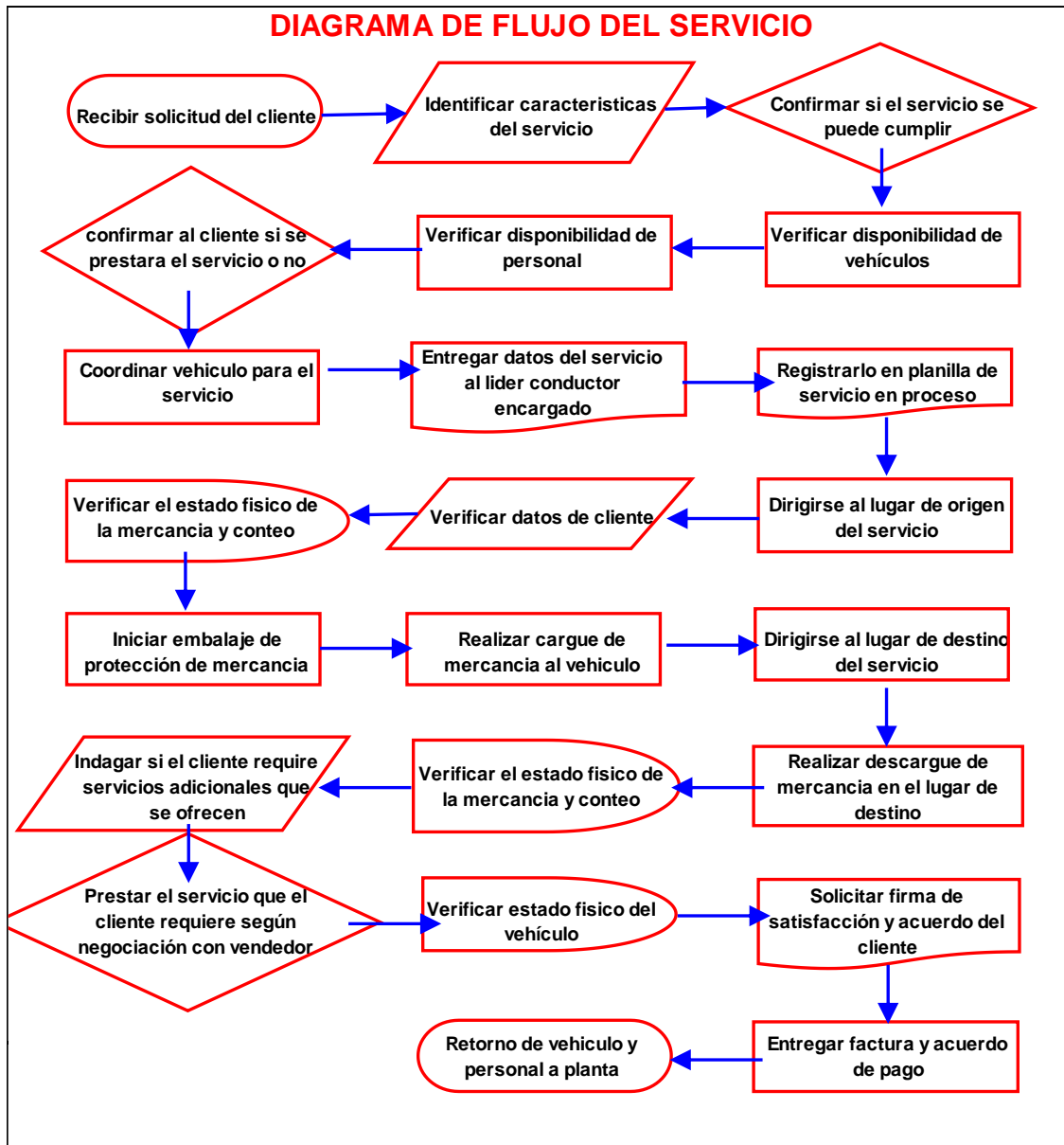
<b>FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO:</b>		<b>Transporte de mercancía</b>
<b>TIEMPO APROXIMADO DE LA PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO</b>	<b>180</b>	<b>/MINUTOS</b>
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO FÍSICAS, QUÍMICAS Y DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO</b>		
<p>La empresa prestara el servicio de transporte de materiales, trasteos, transporte de equipos de oficina dentro de la ciudad de Bogotá, servicio de cargue y descargue de la mercancía en lugar de origen y destino, y servicio adicional de asesoría en diseño de interiores y acomodación de mercancía en lugar de destino.</p>		
<b>EQUIPO HUMANO REQUERIDO</b>	<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO</b>	
Conductor	Capacitación en servicio al cliente, normas de seguridad ocupacional, estudios en ventas, administrativos y diseño de interiores, capacitados en normas básicas de conducción y seguridad. Personal de confianza.	
Asistente de carga y descarga		
Asesor en diseño de interiores		
vendedores/comerciales		
Telemercado		
<b>TIEMPO TOTAL APROXIMADO HORAS HOMBRE POR UNIDAD DE PRODUCCIÓN</b>	<b>180</b>	<b>/MINUTOS</b>
<b>SITIO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>	Bogotá, sector/localidad Chapinero	
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO POR UTILIZAR PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>Cantidad /tiempo</b>	
Vehículos	1/60	
Gatos/carretas de carga	5/30	
Máquinas de embalaje	3/60	
Escalera	2/30	
<b>TIEMPO TOTAL MÁQUINA EMPLEADO</b>	<b>180</b>	<b>MINUTOS</b>
<b>INSUMOS POR EMPLEAR</b>	<b>INSUMOS POR EMPLEAR</b>	
Material de embalaje, empaque y protección	Implementos especiales de protección para empleados	
Cajas		
Papel		
Cinta de embalaje		
Carretas de carga		
<b>INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA</b>		
<p>Servicios adicionales incluidos en el valor inicial: asesoría en diseño de interiores; embalaje de protección para mercancías; cargue y descargue de mercancía. Servicios adicionales no incluidos en el valor inicial: acomodación y ubicación de mercancía en lugar de destino.</p>		

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### 4.3 Descripción del proceso

En el diagrama de procesos se mostrará paso a paso el proceso que se lleva a cabo para la prestación óptima y efectiva del servicio.

Ilustración 14 Diagrama de flujo



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### 4.4 Procedimientos

Veremos a continuación los procesos de manera más específica, relacionando tiempos y herramientas necesarias para la ejecución final del servicio.

**Tabla 14 Esquema de procesos**

<b>PRODUCTO:</b>		<b>Transporte de Mercancía</b>	
<b>No.</b>	<b>PASOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>ACCIÓN REALIZADA</b>	<b>TIEMPO EN MINUTOS</b>
1	Recibir solicitud del cliente	INICIO - FIN	5
2	Identificar características del servicio	OBTENCION DE DATOS	10
3	Confirmar si es el servicio se puede cumplir	CONTROL O DECISIÓN	5
4	Verificar disponibilidad de vehículos	PROCESO	10
5	Verificar disponibilidad de personal	PROCESO	10
6	confirmar al cliente si se prestará el servicio o no	CONTROL O DECISIÓN	5
7	Coordinar vehículo para el servicio	PROCESO	10
8	Entregar datos del servicio al líder conductor encargado	DOCUMENTO	5
9	Registrarlo en planilla de servicio en proceso	DOCUMENTO	10
10	Dirigirse al lugar de origen del servicio	PROCESO	60
11	Verificar datos de cliente	OBTENCION DE DATOS	10
12	Verificar el estado físico de la mercancía y conteo	RETRASO O ESPERA	15
13	Iniciar embalaje de protección de mercancía	PROCESO	30
14	Realizar cargue de mercancía al vehículo	PROCESO	40
15	Dirigirse al lugar de destino del servicio	PROCESO	60
16	Realizar descargue de mercancía hacia el lugar de destino	PROCESO	40
17	Verificar el estado físico de la mercancía y conteo	RETRASO O ESPERA	15
18	Indagar si el cliente requiere servicios adicionales que se ofrecen	OBTENCION DE DATOS	5
19	Prestar el servicio que el cliente requiere según negociación con vendedor	CONTROL O DECISIÓN	20

20	Verificar estado físico del vehículo	RETRASO ESPERA	5
21	Solicitar firma de satisfacción y acuerdo del cliente	DOCUMENTO	5
22	Reportar a planta la finalización del servicio	PROCESO	5
23	Retorno de vehículo y personal a planta	INICIO - FIN	30

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Tabla 15 Diagrama de procesos**

#	NOMBRE	TIEMPO	INICIO	TERMINADO	PREDECESORES	NOMBRE DEL RECURSO
1	Recepcion de solicitud de clientes	1 day	01/01/2018 8:00	01/01/2018 17:00		equipo de computo;papeleria;telefonos
2	identificar características de servicio	1 day	02/01/2018 8:00	02/01/2018 17:00	1	equipo de computo;papeleria;telefonos
3	confirmar al cliente si se prestara o no el servicio	0,015 days	02/01/2018 8:00	02/01/2018 8:07	1	equipo de computo;papeleria;telefonos
4	coordinar tipo de pago con el cliente	0,007 days	02/01/2018 8:07	02/01/2018 8:17	3	equipo de computo;papeleria;telefonos;radiotelefono
5	coordinar vehiculo para la prestacion del servicio	0,021 days	02/01/2018 8:17	02/01/2018 8:27	4	equipo de computo;papeleria;telefonos;radiotelefono;vehiculos
6	entregar datos del servicio al lider conductor encargado	0,01 days	02/01/2018 8:17	02/01/2018 8:22	4	Papeleria
7	dirigirse al lugar de origen del servicio	0,125 days	02/01/2018 8:22	02/01/2018 9:22	6	radiotelefono;vehiculos
8	verificar datos del cliente	0,01 days	02/01/2018 9:22	02/01/2018 9:27	7	papeleria;telefonos
9	verificar estado fisico de la mercancia y conteo	0,031 days	02/01/2018 9:22	02/01/2018 9:37	7	Papeleria
10	iniciar embalaje de proteccion de mercancia	0,062 days	02/01/2018 9:37	02/01/2018 10:07	9	materiales de embalaje;maquina de embalaje
11	realizar cargue de mercancia en el vehiculo	0,062 days	02/01/2018 10:07	02/01/2018 10:37	10	carretas de carga;vehiculos
12	dirigirse al lugar de destino del servicio	0,125 days	02/01/2018 10:37	02/01/2018 11:37	11	radiotelefono;vehiculos
13	realizar descargue de mercancia hacia lugar de destino	0,062 days	02/01/2018 10:37	02/01/2018 11:07	11	vehiculos;carretas de carga
14	verificar el estado fisico de la mercancia y recuento	0,021 days	02/01/2018 11:07	02/01/2018 11:17	13	Papeleria
15	realizar procesos adicionales al servicio segun negociacion	0,125 days	02/01/2018 9:22	02/01/2018 10:22	7	papeleria;telefonos;radiotelefono;vehiculos;carretas de carga
16	verificar estado fisico del vehiculo que presto el servicio	0,021 days	02/01/2018 11:17	02/01/2018 11:27	14	Papeleria
17	solicitar firma de satisfaccion y acuerdo del cliente	0,021 days	02/01/2018 10:22	02/01/2018 10:32	15	Papeleria
18	reportar a planta la finalizacion del servicio	0,01 days	02/01/2018 10:32	02/01/2018 10:37	17	telefonos;radiotelefono
19	retorno de vehiculo y personal a planta	0,125 days	02/01/2018 10:37	02/01/2018 11:37	18	vehiculos;radiotelefono
20	evaluacion de servicio pos venta	1 day	02/01/2018 10:37	03/01/2018 10:37	18	equipo de computo;papeleria;telefonos
21	registrar en planilla el fin del servicio y satisfaccion del cliente	1 day	03/01/2018 10:37	04/01/2018 10:37	20	equipo de computo;papeleria

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### 4.5 Infraestructura (áreas requeridas)

En el siguiente esquema se verá un esbozo de la infraestructura y áreas principales requeridas físicamente para llevar a cabo la prestación del servicio.

##### Ilustración 15 Esquema de estructura física y áreas requeridas



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

Respecto a la ubicación de oficinas y parqueaderos estarán ubicados en el mismo sector de Chapinero en la Calle 62 con Carrera 13:

### Ilustración 16 Ubicación de la empresa



**Fuente.** Elaboración a partir de la ubicación de la empresa en la ciudad de Bogotá, extraído de Google Maps.

Se tiene la siguiente provisión para la infraestructura inicial de la empresa:

**Tabla 16 Costos de infraestructura**

Recurso	INFRAESTRUCTURA INICIAL		
	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
Arriendo planta	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Parqueadero vehiculos	2	\$ 180.000	\$ 360.000
Servicios Publicos	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Caja menor	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 159.210.000</b>

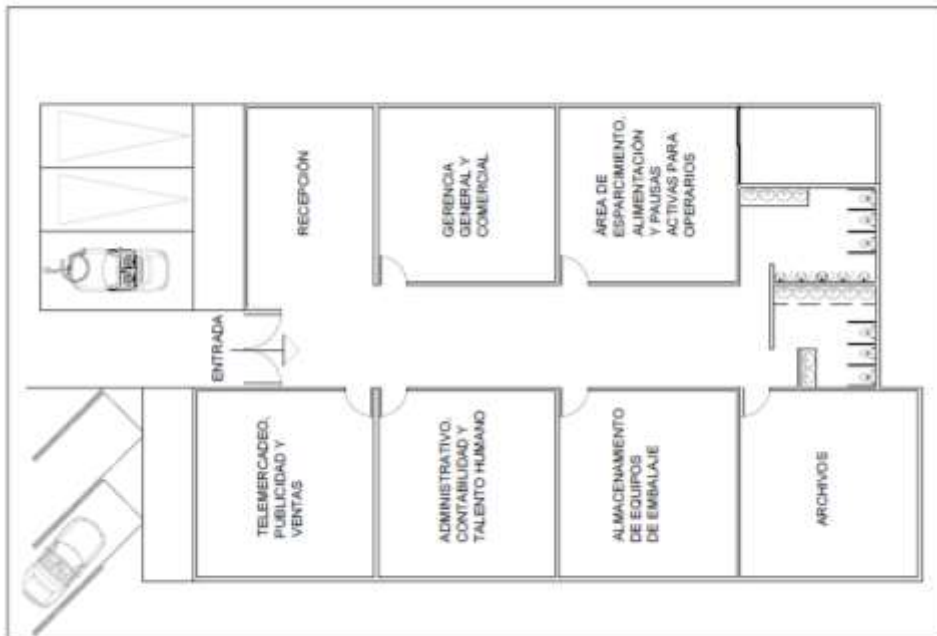
**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.



#### 4.6 Mapa y/o plano

El siguiente mapa representa de forma estructural la estructura física de la planta de la empresa, donde se llevarán a cabo procesos administrativos y la coordinación de la elaboración y prestación del servicio.

**Ilustración 17 Plano de la planta**



#### 4.7 Maquinaria y equipo

La siguiente tabla muestra la maquinaria y equipo requerido para la prestación óptima y eficiente del servicio de transporte de mercancía.

**Tabla 17 Maquinaria y equipo**

Recurso	Maquinaria y Equipo			Valor Total
	Cantidad inicial requerida	Función	Valor Unitario	
Vehiculos	2	Transportar la mercancia	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
Radiotelefonos	2	Reportar proceso y novedades de servicio a planta	\$ 150.000	\$ 300.000
Carretas de carga	8	Descargue y movimiento de mercancia	\$ 80.000	\$ 640.000
Escalera	2	Ubicación y acceso a mercancia	\$ 65.000	\$ 130.000
Kit material de proteccion operarios	8	Proteccion para operarios que manipulan la mercancia	\$ 200.000	\$ 1.600.000
			<b>Total</b>	<b>\$ 155.270.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### 4.8 Muebles y enseres

Los siguientes son los muebles y enseres requeridos en la planta física para poder realizar procesos administrativos y operacionales de la compañía.

**Tabla 18 Muebles y enseres**

Recurso	Muebles y Enseres		
	Cantidad inicial requerida	Valor Unitario	Valor Total
Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Escritorios/ sillas	4	\$ 230.000	\$ 920.000
Archivadores	2	\$ 150.000	\$ 300.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 5.880.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### 4.9 Herramientas

Las herramientas son elementos esenciales e importantes al momento de realizar el servicio, que, aunque no son indispensable son de gran ayuda para brindar un eficiente servicio.

**Tabla 19 Herramientas**

Recurso	Herramientas		
	Cantidad inicial requerida	Valor Unitario	Valor Total
Tijeras	8	\$ 4.000	\$ 32.000
Bisturi	8	\$ 5.500	\$ 44.000
Rollo de Zuncho de amarre por 100 mts	4	\$ 30.000	\$ 120.000
Rollo de fibra de amarre por 100 mts	4	\$ 13.000	\$ 52.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 248.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### **4.10 Materias primas e insumos**

Se mostrarán las materias primas e insumos que se relacionan y tienen relación directa con el servicio que ofrece TRANSCREAR S.A.S.

**Tabla 20 Materias primas e insumos**

Recurso	Materia prima e Insumos		
	Cantidad inicial requerida	Valor Unitario	Valor Total
Cajas de Embaleje	100	\$ 7.000	\$ 700.000
Papel de Embalaje mts	300	\$ 3.000	\$ 900.000
Cinta de embalaje mts	300	\$ 2.000	\$ 600.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 2.200.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### **4.11 Equipo de comunicación y computación**

En la siguiente tabla se mostrarán los equipos requeridos en el proceso de prestación del servicio.

**Tabla 21 Equipo de comunicación y computación**

Recurso	Equipo de Comunicación y Computo		
	Cantidad inicial requerida	Valor Unitario	Valor Total
Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Radiotelefonos	2	\$ 150.000	\$ 300.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 4.460.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

Los datos y valores antes relacionados están basados en una investigación y cotización previa de precios con diferentes proveedores:

- Equipos de computo (tiendas, Alkosto.com, 2017)
- Kit papelería (surtitodo, 2017)
- Teléfonos (tiendas, Alkosto.com, 2017)
- Radioteléfonos (comunicaciones, 2017)
- Vehículos (Vehiculos, 2017)
- Cajas de embalaje (Colombia, 2017)
- Papel y cinta de embalaje mts (Colombia, 2017)
- Escalera (aluminio, 2017)
- Carretas de carga (Multipacking, 2017)
- Kit material protección empleados (panamericano, 2017)
- Escritorios y sillas (ALKOSTO, 2017)
- Archivadores (ALKKOSTO, 21017)

#### **4.12 Plan de producción**

Capacidad efectiva: inicialmente se cuenta con 2 vehículos de carga capacitados para prestar el servicio, según el portafolio y considerando que sea estrictamente dentro de la ciudad de Bogotá, la capacidad es de 1 servicio por vehículo diariamente, es decir 2 servicios diarios, 60 servicios al mes, 720 al año, es la capacidad productiva o de prestación de servicio con que cuenta la empresa.

Se tiene en cuenta que la maquinaria actual son 2 vehículos, y el personal son 12 empleados, divididos en 4 empleados en planta, encargados del área administrativa, recepción de solicitudes de clientes, coordinación de vehículos, logística de prestación de servicio y telemarketing; y 8 en el área operativa, en cada vehículo son 4 personas, distribuidos en 1 conductor y 3 asistentes de carga y descarga de mercancía.

#### **4.13 Plan de compras**

A continuación, se relacionan cada uno de los recursos físicos, equipos, insumos, materias primas y demás elementos que se requieren para prestar el servicio de transporte de mercancía, estimados para el primer año de la empresa, es decir como inicio de la misma.

Se relacionan las fuentes de información de los precios de cada recurso implicado en el servicio:

**Tabla 22 Valores de insumos**

Recurso	Cantidad inicial requerida	Valor unitario	Valor total
Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Radiotelefonos	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
Cajas de embalaje	100	\$ 7.000	\$ 700.000
Papel de embalaje mts	300	\$ 3.000	\$ 900.000
Cinta de embalaje mts	300	\$ 2.000	\$ 600.000
Carretas de carga	8	\$ 80.000	\$ 640.000
Kit material de proteccion empleados	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
Escalera	2	\$ 65.000	\$ 130.000
		<b>Total</b>	<b>\$162.130.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### 4.14 Costos de producción

Se tienen las siguientes proyecciones respecto a costos para los próximos 4 años:

**Tabla 23 Variaciones de incremento de costos**

VARIACIONES		
AÑO	% Crecimiento del sector	% Crecimiento precio (inflacion)
2018	7,15%	4,7%
2019	7,12%	4,8%
2020	7,10%	4,7%
2021	7,07%	4,7%

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Tabla 24 Costos de producción año 1**

	<b>AÑO 1</b>	<b>COSTOS DE PRODUCCION A CUATRO AÑOS</b>		
<b>#</b>	<b>Recurso</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
1	Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
2	Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
3	Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000
4	Radiotelefonos	2	\$ 150.000	\$ 300.000
5	Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
6	Cajas de embalaje	100	\$ 7.000	\$ 700.000
7	Papel de embalaje mts	300	\$ 3.000	\$ 900.000
8	Cinta de embalaje mts	300	\$ 2.000	\$ 600.000
9	Carretas de carga	8	\$ 80.000	\$ 640.000
10	Kit material de proteccion empleados	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
11	Escalera	2	\$ 65.000	\$ 130.000
12	Arriendo planta	1	\$ 600.000	\$ 600.000
13	Parqueadero vehiculos	2	\$ 180.000	\$ 360.000
14	Servicios Publicos	1	\$ 150.000	\$ 150.000
15	Nomina planta	4	\$ 900.000	\$ 3.600.000
16	Nomina operativa	8	\$ 1.300.000	\$ 10.400.000
17	Caja menor	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
18	Dotacion personal de planta	4	\$ 150.000	\$ 600.000
19	Dotacion personal operativo	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
			<b>Total</b>	<b>\$ 180.440.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Tabla 25 Costos de producción año 2**

#	AÑO 2	COSTOS DE PRODUCCION A CUATRO AÑOS		Valor total
	Recurso	Unidades	Valor unitario	
1	Equipos de computo	4,3	\$ 1.048.000	\$ 4.490.470
2	Kit papeleria	21,4	\$ 26.200	\$ 561.309
3	Telefonos	4,3	\$ 41.920	\$ 179.619
4	Radiotelefonos	2,1	\$ 157.200	\$ 336.785
5	Vehiculos	2,1	\$ 79.962.400	\$ 171.311.446
6	Cajas de embalaje	107,1	\$ 7.336	\$ 785.832
7	Papel de embalaje mts	321,4	\$ 3.144	\$ 1.010.356
8	Cinta de embalaje mts	321,4	\$ 2.096	\$ 673.571
9	Carretas de carga	8,6	\$ 83.840	\$ 718.475
10	Kit material de proteccion empleados	8,6	\$ 209.600	\$ 1.796.188
11	Escalera	2,1	\$ 68.120	\$ 145.940
12	Arriendo planta	1,1	\$ 628.800	\$ 673.571
13	Parqueadero vehiculos	2,1	\$ 188.640	\$ 404.142
14	Servicios Publicos	1,1	\$ 157.200	\$ 168.393
15	Nomina planta	4,3	\$ 943.200	\$ 4.041.423
16	Nomina operativa	8,6	\$ 1.362.400	\$ 11.675.223
17	Caja menor	1,1	\$ 1.048.000	\$ 1.122.618
18	Dotacion personal de planta	4,3	\$ 157.200	\$ 673.571
19	Dotacion personal operativo	8,6	\$ 209.600	\$ 1.796.188
			<b>Total</b>	<b>\$ 202.565.120</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.



**Tabla 26 Costos de producción año 3**

	<b>AÑO 3</b>	<b>COSTOS DE PRODUCCION A CUATRO AÑOS</b>		
<b>#</b>	<b>Recurso</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
1	Equipos de computo	4,59	\$ 1.097.256	\$ 5.035.331
2	Kit papeleria	22,95	\$ 27.431	\$ 629.416
3	Telefonos	4,59	\$ 43.890	\$ 201.413
4	Radiotelefonos	2,29	\$ 164.588	\$ 377.650
5	Vehiculos	2,29	\$ 83.720.633	\$ 192.097.863
6	Cajas de embalaje	114,73	\$ 7.681	\$ 881.183
7	Papel de embalaje mts	344,18	\$ 3.292	\$ 1.132.949
8	Cinta de embalaje mts	344,18	\$ 2.195	\$ 755.300
9	Carretas de carga	9,18	\$ 87.780	\$ 805.653
10	Kit material de proteccion empleados	9,18	\$ 219.451	\$ 2.014.132
11	Escalera	2,29	\$ 71.322	\$ 163.648
12	Arriendo planta	1,15	\$ 658.354	\$ 755.300
13	Parqueadero vehiculos	2,29	\$ 197.506	\$ 453.180
14	Servicios Publicos	1,15	\$ 164.588	\$ 188.825
15	Nomina planta	4,59	\$ 987.530	\$ 4.531.798
16	Nomina operativa	9,18	\$ 1.426.433	\$ 13.091.860
17	Caja menor	1,15	\$ 1.097.256	\$ 1.258.833
18	Dotacion personal de planta	4,59	\$ 164.588	\$ 755.300
19	Dotacion personal operativo	9,18	\$ 219.451	\$ 2.014.132
			<b>Total</b>	<b>\$ 227.143.764</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Tabla 27 Costos de producción año 4**

#	AÑO 4	COSTOS DE PRODUCCION A CUATRO AÑOS		Valor total
	Recurso	Unidades	Valor unitario	
1	Equipos de computo	4,91	\$ 1.148.827	\$ 5.644.721
2	Kit papeleria	24,57	\$ 28.721	\$ 705.590
3	Telefonos	4,91	\$ 45.953	\$ 225.789
4	Radiotelefonos	2,46	\$ 172.324	\$ 423.354
5	Vehiculos	2,46	\$ 87.655.503	\$ 215.346.103
6	Cajas de embalaje	122,84	\$ 8.042	\$ 987.826
7	Papel de embalaje mts	368,51	\$ 3.446	\$ 1.270.062
8	Cinta de embalaje mts	368,51	\$ 2.298	\$ 846.708
9	Carretas de carga	9,83	\$ 91.906	\$ 903.155
10	Kit material de proteccion empleados	9,83	\$ 229.765	\$ 2.257.888
11	Escalera	2,46	\$ 74.674	\$ 183.453
12	Arriendo planta	1,23	\$ 689.296	\$ 846.708
13	Parqueadero vehiculos	2,46	\$ 206.789	\$ 508.025
14	Servicios Publicos	1,23	\$ 172.324	\$ 211.677
15	Nomina planta	4,91	\$ 1.033.944	\$ 5.080.249
16	Nomina operativa	9,83	\$ 1.493.475	\$ 14.676.274
17	Caja menor	1,23	\$ 1.148.827	\$ 1.411.180
18	Dotacion personal de planta	4,91	\$ 172.324	\$ 846.708
19	Dotacion personal operativo	9,83	\$ 229.765	\$ 2.257.888
			<b>Total</b>	<b>\$ 254.633.361</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### 4.15 Costos fijos

A continuación, se relacionan los costos que se requieren de forma continua sin tener relación proporcional a las ventas o producción de la empresa.

**Tabla 28 Costos fijos anuales**

Recurso	Costos fijos anualmente		Valor Total
	Cantidad en el año	Valor Unitario	
Arriendo planta	12	\$ 600.000	\$ 7.200.000
Servicios publicos	12	\$ 150.000	\$ 1.800.000
Seguros y mantenimiento para vehiculos	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Parqueaderos vehiculos	12	\$ 180.000	\$ 2.160.000
Nomina planta	12	\$ 3.600.000	\$ 43.200.000
Dotacion personal planta	2	\$ 600.000	\$ 1.200.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 58.560.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### 4.16 Costos variables

A continuación, se relacionan los costos que varían según el nivel de producción y ventas de la compañía.

**Tabla 29 Costos variables anuales**

Recurso	Costos variables anualmente		Valor Total
	Cantidad en el año	Valor Unitario	
Nomina operativa	12	\$ 10.400.000	\$124.800.000
Dotacion personal operativo	2	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000
Cajas de Embaleje	400	\$ 7.000	\$ 2.800.000
Papel de Embalaje mts	450	\$ 3.000	\$ 1.350.000
Cinta de embalaje mts	700	\$ 2.000	\$ 1.400.000
Carretas de carga	8	\$ 80.000	\$ 640.000
Escalera	2	\$ 65.000	\$ 130.000
Kit material de proteccion operarios	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
		<b>Total</b>	<b>\$135.920.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

#### 4.17 Costos unitarios

En el siguiente análisis se muestra el costo unitario del servicio, es decir el valor que le cuesta a la empresa producir o prestar un servicio.

**Tabla 30 Costos unitarios**

COSTOS UNITARIOS		
CF	Costos Fijos	\$ 58.560.000
CV	Costos Variables	\$ 135.920.000
CT	Costos Totales	CF+CV
CU	Costo unitario	CT/U AÑO
U AÑO	Unidades por Año	720
CT=	$\$58.560.000+\$135.920.000$	
CT=	\$ 194.480.000	
CU=	$\$194.480.000/720$	
<b>CU=</b>	<b>\$ 270.111</b>	

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

El valor que nos cuesta producir una unidad, es decir, un servicio es de \$270.111.

#### 4.18 Punto de equilibrio

Se presenta el siguiente análisis de punto de equilibrio.

**Tabla 31 Punto de equilibrio**

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CF	Costos Fijos	\$ 58.560.000	
CV	Costos Variables	\$ 135.920.000	
CT	Costos Totales	\$ 194.480.000	
CU	Costo unitario	\$ 270.111	
PUV	Precio Unitario de Venta	\$ 500.000	
VT	Ventas Totales	\$ 360.000.000	
PE	Punto de Equilibrio	$CF/(1-(CV/VT))$	Pesos
PE	Punto de Equilibrio	$CF/(PUV-CU)$	Unidades
PE=	$\$58.560.000/(1-$		
	$(\$135.920.000/\$360.000.000))$		
PE=	<b>\$ 94.080.685</b>		
PE=	$\$58.560.000/(\$500.000-$		
	$\$270.000)$		
PE=	<b>255</b>	<b>Unidades</b>	

**Fuente.** Elaboración

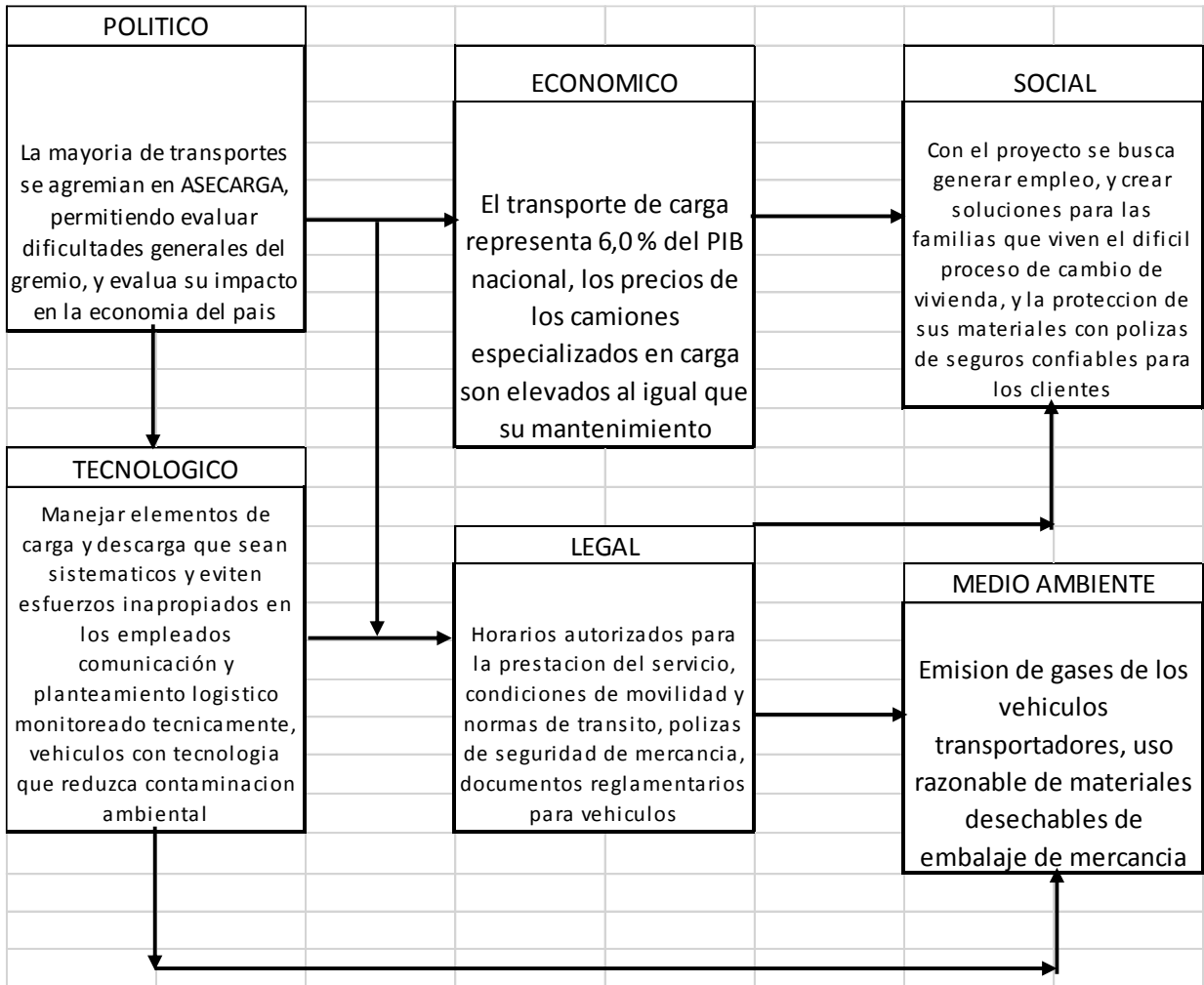
propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

Analizando los datos de Punto de Equilibrio, vemos que se deben tener unas ventas mínimas anuales de \$94.080.685; y se deben vender más de 255 servicios anualmente.

#### 4.19 Impactos del proyecto

A continuación, basados en el análisis de PESTLE, se reconocerán los impactos sobre algunos de los aspectos más importantes empresarialmente.

**Figura 8 Análisis de impactos PESTLE**



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

## **5. ESTUDIO LEGAL**

### **5.1 Objetivo del estudio legal**

Identificar y aplicar la normativa legal vigente en Colombia que se requiera para la puesta en marcha de estudio de factibilidad, establecer a qué tipo de normas debe acogerse y que procesos se deben desarrollar para lograr el total cumplimiento de las mismas.

### **5.2 Marco legal**

El tipo de servicio que se valida en este estudio está avalado la Ley 962 de 2005, que indica que no se requiere permiso alguno para efectuar trasteos. Y especifica que los horarios para efectuar trasteos dentro de la ciudad, de conformidad con lo establecido por el artículo segundo del Decreto Distrital 495 de 2002, son de 6:00 a.m. a 6:00 p.m. de domingo a domingo. Fuera de las horas establecidas no se puede efectuar esta actividad dentro del Distrito Capital y no existe un permiso que lo autorice. (Secretaría Distrital de Gobierno de Bogotá D.C., 2014)

Este proyecto se basa también en la ley 1014 de 2006 la cual apoya el emprendimiento, y donde explica que (Badillo, 2007) “Su marco de creación comprende una serie de ideas creativas y competentes que incentivan de manera directa y segura la creación de microempresas con igualdad y oportunidad.”

El proyecto se acoge según el Plan De Desarrollo Económico Y Social Y De Obras Públicas Para La Localidad De Chapinero, en los siguientes artículos expuestos por (Cabrera, 2012)

Artículo 16. Estrategias. Para consolidar un territorio capaz de enfrentar el cambio climático y ordenado alrededor del agua se implementarán las siguientes estrategias:

Mejorar las condiciones de movilidad mediante la recuperación y rehabilitación de la malla vial local y el espacio público.

Artículo 18. Programa de Movilidad Humana. - Mejorar las condiciones de la movilidad optimizando la conectividad con el sistema de transporte masivo y la movilidad interna de los barrios y veredas de la localidad, a través de la intervención, ampliación, mejoramiento y conservación del subsistema vial de la localidad, de los andenes y corredores de la malla vial urbana y rural y del espacio público.

Artículo 24. Estrategias. Las estrategias contempladas para el logro de los objetivos señalados son:

Fortalecer la estructura administrativa local y la capacidad técnica y operativa de la localidad.

ARTÍCULO 96.- Comportamiento de los conductores de vehículos transporte de carga. Se deben observar los siguientes comportamientos que favorecen la seguridad en el transporte de carga:

Transitar únicamente por las vías de circulación permitidas para el transporte de carga;

Cargar y descargar únicamente en los ejes viales de circulación permitidos para el transporte de carga y en los horarios permitidos para tal fin;

Poseer dispositivos protectores, carpas o coberturas de material resistente, debidamente asegurados al contenedor o carrocería, para evitar el escape de sustancias al aire cuando se trata de transporte de carga cuyos residuos puedan contaminar el aire por polvo, gases, partículas o materiales volátiles de cualquier naturaleza;

Respetar los horarios de circulación establecidos por las normas de tránsito;



No parquear, cargar y descargar materiales en forma peligrosa e insegura o que obstruya el tránsito por el espacio público, en especial en los sitios de circulación peatonal, obligando a los peatones a exponer su vida caminando por la calzada;

Poseer distintivos, hojas de seguridad, plan de contingencia, portar los dispositivos protectores y cumplir con las normas de prevención y seguridad. (Bogotá A. d., 2003)

### **5.3 Concepto de empresa**

La empresa es una organización social que a través de un conjunto de recursos y actividades específicas logra satisfacer algún tipo de necesidad o deseo existente en un mercado objetivo, con el fin de lucrarse o simplemente brindar un bien o servicio a la comunidad.

De acuerdo a las especificaciones del estudio de factibilidad para servicio de transporte de mercancía que se está evaluando, se determina que la empresa TRANSCREAR S.A.S, de acuerdo a su tamaño se considera una Microempresa por el número de empleados y por el total de sus activos (no exceden los 500 SMMLV), según su actividad económica se encuentra en el sector Terciario de servicios, se considera una empresa privada debido a la procedencia de su capital, y será una empresa con ánimo de lucro.

### **5.4 Clasificación de las Pymes**

De acuerdo a la ley 590 de 2000 o ley Mipymes, se determina que la empresa en estudio se encuentra clasificada como Microempresa con menos de 10 empleados y menos de 500 SMMLV como activos.

## **5.5 Clasificación internacional de actividades económicas CIIU**

La CIIU es un tipo de clasificación de acuerdo a las actividades económicas y procesos productivos, que permite categorizar las actividades de la empresa y generar códigos para cada una; en el caso de nuestro proyecto de factibilidad se identifica la siguiente clasificación:

Sección H Transporte y almacenamiento; División 49 Transporte terrestre; Grupo 604 Transporte de carga por carretera; Clase 4923 Transporte de carga por carretera; Clase 5224 Manipulación de carga.

## **5.6 Clasificación de las sociedades**

Luego de analizar los diferentes tipos de sociedades de Colombia, se elige la sociedad S.A.S Sociedades por Acciones Simplificadas. Se escoge este tipo de sociedad porque no tiene límite de número de accionistas quienes responden hasta el monto de sus aportes por las obligaciones sociales. Según cita (Publicaciones Semana S.A, 2007) “sus principales características son:

1. Constitución por documento privado.
2. Término de duración indefinido.
3. Objeto social indeterminado
4. Limitación de la responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales.
5. Voto múltiple.
6. Libertad de organización.
7. No es obligatoria la revisoría fiscal, ni la junta directiva
8. Elimina límites sobre distribución de utilidades”

## **5.7 Constitución legal**

La constitución legal de la compañía se realiza bajo escritura pública en presencia de los socios, podemos ver a continuación el esquema para realizar dicha constitución legal.

Ver anexos

## **5.8 Registro único tributario RUT**

El Registro Único Tributario RUT permite a la DIAN identificar, ubicar y clasificar a los responsables de la empresa y sus obligaciones, información que es manejada, administrada y controlada por la misma entidad para temas específicos de materia tributaria, aduanera y cambiaria, al inscribir el RUT se genera también en Número de Identificación Tributario NIT, que identifica desde ese momento a la empresa. A continuación, se relaciona el formato legal para la inscripción del RUT:

## Ilustración 18 RUT

**DIAN** Formulario del Registro Único Tributario **001** Hoja 2

**Características y formas de los organismos**

**Constitución, Registro y Última Referencia**

**Composición del Capital**

**Estado de registro y control**

**Estado de la empresa o persona**

**Situación económica**

### 5.9 Requisitos del registro mercantil

Las cámaras de comercio establecen una serie de trámites formales para el registro de las nuevas personas naturales y jurídicas que se van a formalizar. Los trámites requeridos son los siguientes, donde mostraremos los ejemplos o formatos para el trámite de los mismos:

- Trámite para el pre RUT
- Diligenciamiento del RUES
- Presentación del acta o escritura de constitución

- Cancelación de los derechos de registro

### 5.10 Resolución de facturación DIAN

Este trámite permite que la DIAN expida una resolución y consecutivo para la facturación de la empresa, los documentos requeridos para este proceso son: certificado de representación legal expedido en cámara de comercio, certificación de apertura de cuenta bancaria a nombre de la empresa, solicitud de asignación de facturación y RUT. A continuación, se muestra además el formato establecido para las facturas:

#### Ilustración 19 Factura


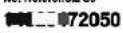

	<p>TRANSCREAR S.A.S FACTURA DE VENTA N° 1234 FECHA: 01/08/2018 FECHA VENCIMIENTO: 01/08/2018 RESOLUCION DIAN: 1234-3056 NO SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES</p>	<p>FACTURA DE VENTA No. <b>1234</b></p>
<p>PRODUCTO: Transporte de mercancía CANTIDAD: 1 VALOR UNITARIO: \$500.000 VALOR TOTAL: \$500.000 FECHA DEL SERVICIO: 01/08/2018</p>	<p>FIRMA Y SELLO DE ENTREGADO</p>  <p>FIRMA Y SELLO DE RECIBIDO</p>	
<p>Elaborado por: Maria Parra</p>	<p>Para consignaciones: Realizar pagos en la cta de ahorros N° 123459997745 a nombre de TRANSCREAR S.A.S</p>	

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

## 5.11 Obligaciones de registro

Una vez constituida la empresa se cuenta con un lapso de tiempo de dos meses para realizar la inscripción y registro de libros contables y actas requeridas por la ley. Se deben cancelar además los derechos de inscripción con el siguiente formato:

### Ilustración 20 Pago de obligaciones

 <b>ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.</b> SECRETARÍA DE HACIENDA		<b>Formulario de autoliquidación electrónica asistida del impuesto de Industria y comercio</b>		<b>No. Referencia de</b>  <b>72050</b>	
<b>Formulario No.</b> 20142		<input type="checkbox"/> Declaración Inicial		<input checked="" type="checkbox"/> Corrección	
<input type="checkbox"/> Solo pago					
<b>AÑO GRAVABLE</b>	2014	<b>PERIODO GRAVABLE</b>	Primer sem. <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input checked="" type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> Segundo semestre		
<b>A. INFORMACIÓN DEL CONTRIBUYENTE</b>					
1. APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL:					
2. IDENTIFICACIÓN		3. TELÉFONO FIJO O MÓVIL			
4. DIRECCIÓN DE NOTIFICACIÓN				5. BOGOTÁ, D.C. (Bogotá, D.C.)	
<b>B. BASE GRAVABLE</b>					
6. ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL		BASE GRAVABLE ACTIVIDAD PRINCIPAL		7. NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	
8. ACTIVIDADES ECONÓMICAS SECUNDARIAS				1	
				<b>FECHA DE MÁXIMA DE PRESENTACIÓN Y/O PAGO</b> <b>18/JUL/2014</b>	
9. TOTAL INGRESOS ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS DEL PERÍODO					
10. TOTAL INGRESOS OBTENIDOS FUERA DEL DISTRITO CAPITAL					
<b>11. TOTAL INGRESOS BRUTOS OBTENIDOS EN EL DISTRITO CAPITAL ( renglón 9 + 10)</b>					
12. DEVOLUCIONES, REBAJAS Y DEDUCCIONES					
13. DEDUCCIONES EXENCIONES Y ACTIVIDADES NO SUJETAS					
<b>14. TOTAL INGRESOS NETOS GRAVABLES ( renglón 11 - 12 - 13)</b>					
<b>C. LIQUIDACIÓN PRIVADA</b>					
15. IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO					
16. IMPUESTO DE AVISOS Y TABLEROS (10% de Renglón 15)					
17. VALOR TOTAL DE UNIDADES COMERCIALES ADICIONALES					
<b>18. TOTAL IMPUESTO A CARGO ( renglón 15 + renglón 16 + renglón 17)</b>					
19. VALOR RETENIDO A TÍTULO DE IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO					
20. SANCIONES Código de sanción					
<b>21. TOTAL SALDO A CARGO ( renglón 18 + renglón 19 + renglón 20)</b>					
<b>D. PAGO</b>					
22. VALOR A PAGAR					
23. INTERESES DE MORA					
<b>24. TOTAL A PAGAR ( renglón 22 + renglón 23)</b>					
<b>E. PAGO ADICIONAL VOLUNTARIO</b>					
Aporte voluntariamente un 10% adicional al desarrollo de <input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Ni aporte debe destinarse al proyecto					
25. PAGO VOLUNTARIO (10% del renglón 18)					
<b>26. TOTAL A PAGAR CON PAGO VOLUNTARIO ( renglón 24 + renglón 25)</b>					
					
<b>F. FIRMA</b>					
FIRMA DEL DECLARANTE			FIRMA DEL CONTADOR <input type="checkbox"/> FIRMA		
			O REVISOR FISCAL <input type="checkbox"/>		
NOMBRES Y APELLIDOS SUAREZ BARRETO MIRIAM			NOMBRES Y APELLIDOS		
CC <input checked="" type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> 51750431			CC <input type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/>		
			TARJETA PROFESIONAL		
AUTOMANEJO			SELO OTORNO		
DIRECCIÓN DISTRITAL DE IMPUESTOS DE BOGOTÁ / CONTRIBUYENTE					

### 5.12 Revisión técnica de seguridad (Bomberos)

Debido a que la empresa cuenta con una planta o estructura física se debe solicitar una revisión técnica y permiso legal correspondiente al Cuerpo de Bomberos de la ciudad.

El formato requerido y otorgado por la entidad competente es el siguiente:

#### Ilustración 21 Licencia de bomberos

CUERPO OFICIAL DE BOMBEROS DE BOGOTÁ D.C.  
FORMULARIO DE INGRESO DE INFORMACIÓN PARA PAGO DE CONCEPTO TÉCNICO DE BOMBEROS

Fecha de Ingreso :	
Nit ó Cédula :	
Razón Social :	
Nombre del propietario ó Representante Legal :	
Cantidad de Establecimientos :	
Tipo de Establecimiento :	

INFORMACIÓN PARA LIQUIDAR PAGO DE CONCEPTO TÉCNICO

Valor a Cancelar :	
--------------------	--

Consiguar en cualquier sucursal del Banco de Occidente Cuenta Corriente No 25604582-4 – Tesorería Distrital – Nit 899999061-9

Nota: La liquidación tiene vigencia hasta el 31 de Diciembre del presente año

Generado el:

### 5.13 Normas sanitarias y de salud (Secretaria de salud)

Debido a que la empresa cuenta con una planta o estructura física se debe solicitar la licencia de sanidad a la entidad competente, que en este caso es la Secretaria de Salud de la ciudad. El formato requerido y otorgado por la entidad competente es el siguiente:

## Ilustración 22 Licencia sanitaria

SECTOR COMERCIAL

Formulario para solicitar, modificar o renovar Registro o Licencia Sanitaria

### SOLICITUD DE REGISTRO O LICENCIA SANITARIA

**Timbre Lps.50.00**  
(solo para Registro Sanitario)

**FAVOR LLENAR CON LETRA MOLDE LEGIBLE**

1. ORGANISMO AL QUE SE DIRIGE: (ver instructivo)  Director (a) General de Registro Sanitario  Jefe de Region Departamental

2. TRAMITE DE LA SOLICITA:  PRIMERA VEZ  RENOVACION  RECONOCIMIENTO

3.  LICENCIA SANITARIA  MODIFICACION O CAMBIO DE:  REGISTRO SANITARIO

Nº. De Licencia o Registro original

#### APODERADO LEGAL

4. NOMBRES Y APELLIDOS

5. IDENTIDAD No.

6. Nº. DE COLECCION

7. DIRECCION

8. TELEFONO Nº.

#### DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL

9. NOMBRES Y APELLIDOS

10. IDENTIFICACION No.

11. TELEFONO

12. FAB.

13. AFINITADO Y CODIGO POSTAL

14. CORREO ELECTRONICO

#### GENERALES DEL ESTABLECIMIENTO O EMPRESA

15. NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL ESTABLECIMIENTO

16. DEPARTAMENTO

17. MUNICIPIO

18. CIUDAD ALDEA

19. BARRIO O COLONIA

20. AVENIDA / CALLE

21. BLOQUE

22. EDIFICIO O CABA Nº

23. OTRAS SEÑAS ESPECIFICAS

24. TELEFONO

25. FAX Nº

26. AFINITADO POSTAL

27. CORREO ELECTRONICO

#### (SOLO PARA SOLICITUD DE LICENCIA SANITARIA)

28. TIPO DE ESTABLECIMIENTO SEGUN ACTUAL, REGISTRO O SUPLEN.

29. TIPO DE SERVICIOS QUE OPERA:

30. TIPO DE PRODUCTOS:

#### DATOS Y CLASIFICACION DEL PRODUCTO (SOLO PARA SOLICITUD DE REGISTRO SANITARIO)

31. NOMBRE DEL PRODUCTO O MARCA COMERCIAL

32. DENOMINACION NATURAL

33. TIPO DE REGISTRO

34. FABRICANTE

35. PAIS DE FABRICACION

36. Nº LICENCIA SANITARIA VIGENTE DEL ESTABLECIMIENTO QUE LO FABRICA O COMERCIALIZA

37. TIPO DE PRODUCTO

38. TIPO DE EMPAQUE O ENVASE PRIMARIO Y SECUNDARIO

39. FORMA O PRESENTACION COMERCIAL

40. MODALIDAD DEL REGISTRO:  Importar  Producir  Vender

Fabricar  Exportar  Enviar productos de origen nacional e importaciones

#### FUNDAMENTOS DE DERECHO

41. Fundo la presente solicitud en base a los artículos \_\_\_\_\_ de la Ley de Procedimiento Administrativo; artículos \_\_\_\_\_ del Código de Salud y artículos \_\_\_\_\_ del Reglamento CSPSEIS

#### PETICION

42. Al Señor (a) \_\_\_\_\_ respetuosamente PIDO: Admitir la presente solicitud, con los documentos que se acompañan, dar el trámite de Ley correspondiente y en definitiva resolver de conformidad a lo solicitado.

43. LUGAR Y FECHA:

44. FIRMA: (propietario o representante legal)

#### PARA USO OFICIAL

45. NOMBRE, FIRMA Y SELLO DEL FUNCIONARIO(A) QUE RECIBE LA SOLICITUD

46. No. Expediente

47. HORA Y FECHA DE RECIBO:

48. Nº. Folios Útiles

601. Impreso en el 2005

600000. 440000. 0000

SECRETARIA DE AGROPECUARIO



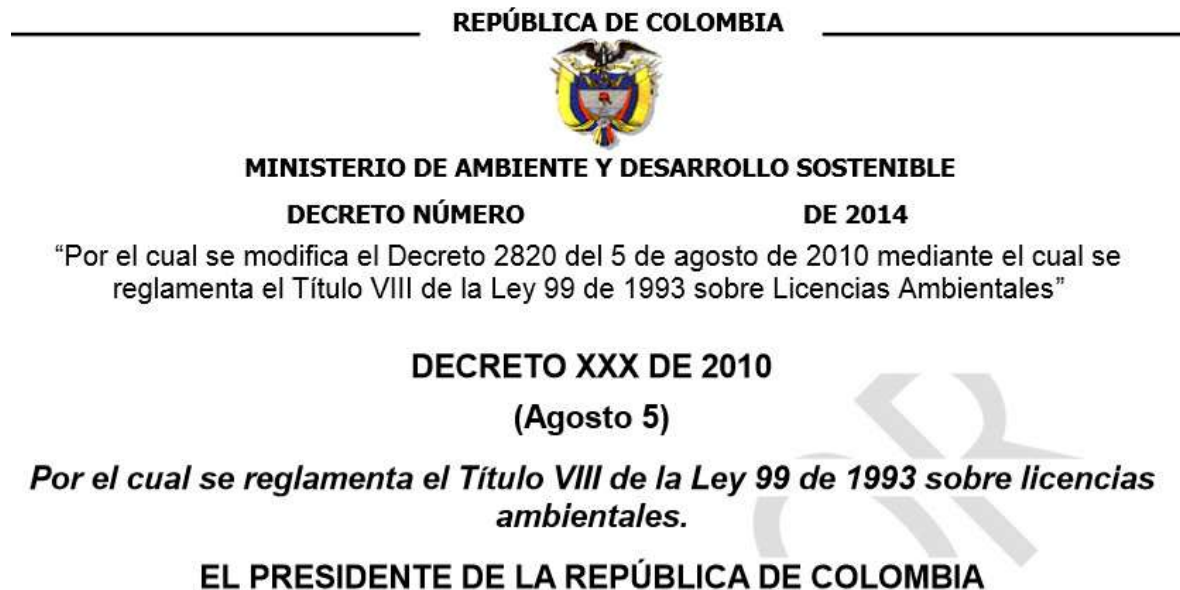
#### **5.14 Normas de fabricación de alimentos y medicamentos (Invima)**

Esta norma aplica para las empresas que procesen o distribuyan alimentos, medicamentos, productos de aseo y demás y que requieran un tratamiento especial de conservación. En este caso no aplica para nuestro proyecto de estudio.

#### **5.15 Normatividad ambiental (Secretaria de ambiente)**

Debido a que la empresa cuenta con una planta o estructura física, y que los vehículos que prestan el servicio generan algún tipo de gas que impacta el medio ambiente, se debe solicitar un permiso de funcionamiento a la Secretaria de Medio Ambiente de la ciudad. El formato requerido y otorgado por esta entidad es el siguiente:

#### **Ilustración 23 Licencia ambiental**



## Ilustración 24 Licencia ambiental



**AUTORIDAD NACIONAL DE LICENCIAS AMBIENTALES**  
- ANLA -  
▪ AUTO N° 00619  
( 21 de febrero de 2018 )

Por el cual se ordena el archivo de la solicitud de Licencia Ambiental iniciada a través del Auto 3382 del 3 de agosto de 2017 y se toman otras determinaciones"

LA DIRECTORA GENERAL DE LA AUTORIDAD NACIONAL DE LICENCIAS

ARTÍCULO TERCERO. Ordenar la devolución de la totalidad de la documentación aportada dentro del trámite administrativo de la Licencia Ambiental, iniciado a través del Auto 3382 del 3 de agosto de 2017, que reposa en el expediente LAV0055-00-2017, conforme a lo expuesto en las consideraciones del presente Acto Administrativo.

Auto No. 00619 Del 21 de febrero de 2018 Hoja No. 209 de 209

"Por el cual se ordena el archivo de la solicitud de Licencia Ambiental iniciada a través del Auto 3382 del 3 de agosto de 2017 y se toman otras determinaciones"

Dado en Bogotá D.C., a los 21 de febrero de 2018

*Alvaro V. González*

### 5.16 Contratación de personal

A continuación, se relacionan los manuales de funciones, perfiles de cargo y formato de contrato laboral manejado para este proyecto de factibilidad:

CARGO	FUNCION	PERFIL
Gerente General	Liderar el proceso administrativo, liderar y validar el proceso de cada área de la empresa, establecer indicadores de calidad y cumplimiento y verificar que se cumplan, realizar constantes controles de procesos.	Persona líder con enfoque gerencial, interesada siempre en cumplir sus objetivos y metas, y las de la empresa, dedicado, responsable, dispuesto siempre a escuchar y dar soluciones optimas y asertivas a los posibles problemas que se puedan presentar en su

		departamento y en la compañía en general, visionario y proactivo.
Gerente Comercial	Seguir de cerca el proceso de ventas, establecer estrategias de ventas, realizar control periódico de ventas, motivar el área de ventas para generar proactividad y creatividad, investigar el mercado y estar actualizado frente a temas de economía y mercadeo.	Persona confiable y honesta con conocimientos en el área comercial, que conozca el mercado y nuestro servicio por completo, que motive las ventas y que trabaje en equipo, responsable y organizada, que apoye el trabajo de ventas con estrategias eficientes con nivel de cumplimiento y objetividad que aporte lo mejor de sí para el beneficio de su equipo y de la empresa.
Asistente Administrativo	Realiza soporte administrativo, plantea y valida procesos administrativos, genera órdenes de venta. Organiza las solicitudes de clientes y lidera la venta directa y organización de vehículos. Recibe correspondencia, genera órdenes de compra.	Soporte administrativo con conocimientos en administración, persona líder responsable y eficaz dispuesta siempre a ayudar y plantear soluciones optimas ante situaciones que se puedan presentar y que implique riesgo, proactivo.
Asistente Contable	Maneja la contabilidad general de la compañía, pagos para proveedores, control de caja menor, desembolsos de dinero, recibe y contabiliza pagos de clientes, administra el dinero en bancos y cajas, maneja negociaciones con proveedores de seguros.	Persona responsable y ordenada, que pueda trabajar en equipo, con conocimientos en el área contable. Honesta y proactiva que maneje los principales programas contables de la actualidad.

Asistente de Telemarketing y publicidad	Realiza control de telemarketing telefónico para clientes antiguos y para conseguir clientes nuevos, maneja la publicidad de la compañía en diseño y administración, genera estrategias en compañía del departamento de ventas para incluir nuevos servicios y atraer más clientes.	Persona respetuosa y responsable visionaria y objetiva con metas claras y definidas, con planteamientos estratégicos de publicidad y comunicación asertiva y servicio al cliente, tolerante y que pueda trabajar bajo presión, con sentido de pertenencia hacia su empresa.
Vendedor	Crea estrategias de ventas, conoce y vende el servicio, realiza visitas a clientes antiguos y posibles clientes nuevos, cumple con las metas de ventas establecidas por la dirección comercial, presenta reportes de ventas.	Persona con metas y objetivos claros, con sentido de pertenencia hacia la empresa, ágil para las ventas, receptiva y comprensiva con el cliente, conocedor de cada uno de los productos que la empresa ofrece.
Director de Talento Humano	Realiza procesos de selección y contratación de personal, realiza afiliaciones de colaboradores, descargos, capacitaciones, liquidación de nómina, salud ocupacional y bienestar para los empleados.	Persona carismática, comprensiva, conocedor de las habilidades y características de cada uno de sus colaboradores, es líder y vela por el bienestar de su empresa a través de un ambiente laboral

		agradable en donde exista colaboración y respeto entre los compañeros. Es paciente y está dispuesto siempre a escuchar.
Conductor Vehículo de Carga	<p>Presta el servicio directamente con el cliente, carga, descarga y transporta la mercancía indicada según la orden de compra entregada por la asistencia administrativa, maneja protocolos de seguridad y calidad de servicio, entrega reporte por cada servicio, mantiene controles sobre el vehículo y lo que este requiere e informa oportunamente.</p>	<p>Persona capacitada en el servicio al cliente, con conocimientos y experiencia en el área de transporte, debe tener licencia de conducción C2 vigente y debe estar a paz y salvo por comparendos de tránsito. Que conozca del servicio y tenga disponibilidad de tiempo. Debe ser responsable, tranquila, paciente y que pueda trabajar bajo presión.</p>
Auxiliar de Carga	<p>Presta el servicio directamente con el cliente, carga, descarga la mercancía según orden de compra e indicaciones del conductor del vehículo, maneja protocolos de seguridad para la mercancía y protocolos de seguridad industrial y salud ocupacional, realizar conteo y registro de mercancía en el lugar de origen y destino, seguir indicaciones del conductor y del diseñador de interiores.</p>	<p>Persona capacitada en el servicio al cliente, con conocimientos y experiencia en el área de transporte, carga y descarga de materiales, embalaje y ergonomía de carga. Que conozca del servicio y tenga disponibilidad de tiempo. Debe ser Responsable, tranquila, paciente y que pueda trabajar bajo presión.</p>
Diseñador de Interiores	<p>Recibe órdenes de compra por asesorías, y presta el servicio en el lugar de destino, reporta los servicios realizados, e informa cualquier eventualidad, dirige al auxiliar de carga</p>	<p>Persona capacitada en el servicio al cliente, con conocimientos y experiencia en diseño de interiores y decoración de residencias o áreas cerradas. Que conozca del</p>

	respecto a la ubicación de los objetos.	servicio y brinde la mejor asesoría a cada cliente. Debe ser responsable, tranquila, paciente.
--	---	--

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

A continuación, se relaciona el formato oficial para los contratos laborales:

Ver anexos

### **5.17 Contratación de clientes y proveedores**

A continuación, se relaciona los formatos de contratos entre la empresa y sus respectivos clientes y proveedores:

Ver anexos

### **5.18 Normas tributarias**

Se relaciona a continuación los impuestos que debe pagar cualquier empresa en el país, especificando en los que incurre las S.A.S

1. Impuestos sobre la renta: es el tributo que debe pagar por la totalidad de los ingresos netos que recibió durante el año y que pueden producir un aumento en su patrimonio.
2. Impuesto sobre las ventas: es el que conocemos como IVA, el gravamen sobre el consumo de bienes y servicios que con la reforma tributaria quedó para algunos productos y servicios en 19% y para ciertos alimentos en 5%.
3. Impuesto al consumo: se paga de forma bimestral. Solo lo debe deducir de las ventas, los negocios como: restaurantes (todo negocio que venda comidas o bebidas), los operadores de telefonía móvil y los vendedores de algunos vehículos, botes y aerodinos. Las tarifas de este impuesto están entre el 4% y el 8%.
4. Impuesto de industria y comercio: deben pagarlo todas aquellas personas que tengan actividad industrial, comercial o de servicios. Es decir, que si usted tiene un

establecimiento ya sea, tienda, droguería, ferretería, panadería etc., debe inscribirse en el Registro de información Tributaria y pagar este impuesto.

5. Gravamen a los movimientos financieros: este es el mismo 4x1.000, que recae en los saldos de las cuentas de ahorro y corriente de los bancos privados y también las operaciones que se realicen con el Banco de la República.

En cuanto al beneficio de progresividad, González, explica que se trata de pagar gradualmente el impuesto de renta hasta homogenizar con la tarifa de las otras empresas. En este sentido, durante los primeros años no tendrán que pagar el 100% del impuesto, así:

1° y 2° año, cero por ciento (0%)

3er año, veinticinco por ciento (25%)

4° año, cincuenta por ciento (50%)

5° año, setenta y cinco por ciento (75%)

6° año y siguientes, paga la tarifa plena (100%)

Para el descuento en impuestos por nuevos puestos de trabajo, el empleador debe contratar personas menores de 28 años o que ganen menos de 1.5 salarios mínimos legales vigentes, es decir, \$1.106.575. Para aprovechar este beneficio el empleador debe demostrar que incrementó los empleados y la nómina respecto a diciembre del año anterior.

**Los costos de constituir una S.A.S** corresponden a:

- Formulario: \$5.200
- Matricula mercantil: Tabla de Tarifas (Descuento si cumple requisitos beneficio Ley 1780 de 2016).
- Impuesto de registro: 0.7% sobre el valor del capital suscrito
- Derechos de Inscripción: \$39.000

## **6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **6.1 Objetivo del estudio administrativo**

Identificar los aspectos organizacionales de la empresa, los procesos administrativos y laborales que se requieren para el buen desarrollo y funcionamiento de la compañía.

### **6.2 Definición de la estructura organizacional/ Variables estratégicas**

Se relacionará a continuación los aspectos más relevantes para iniciar el estudio administrativo como misión, visión, objetivos y DOFA de la empresa TRANSCREAR S.A.S.

- Misión de la Empresa

Proporcionar confianza, tranquilidad y seguridad a nuestros clientes con un servicio de transporte de mercancía y asesoría en diseño de interiores óptimo, con altos índices de calidad en el servicio al cliente y cuidado de los objetos en su trayectoria. Somos TRANSCREAR S.A.S la compañía que brinda a las familias y empresas la mejor solución al momento de trasladar sus mercancías a un nuevo lugar.

- Visión de la Empresa

Para 2020 TRANSCRAR S.A.S será la compañía con el mejor servicio de trasteos de la ciudad de Bogotá, abarcaremos un 80 % de los consumidores del mercado, basados en principios de confianza, seguridad y protección, incursionando nuestro servicio a nivel nacional, con altos índices de calidad e innovación.

- Objetivos de la Empresa

- ✓ Satisfacer las necesidades de los consumidores.
- ✓ Abarcar la mayor parte del mercado.



- ✓ Generar empleo y generar responsabilidad social para nuestro país.
- ✓ Lograr que esta propuesta de valor sea rentable y viable técnica y financieramente.
- ✓ Llegar a tener un alto reconocimiento del mercado y sostenibilidad en el tiempo.
- ✓ Innovar en el mercado con una propuesta innovadora y creativa como fuente de ingreso.

DOFA

**Tabla 32 DOFA**

<b>FACTORES INTERNOS</b>	<p style="text-align: center;"><b><u>FORTALEZAS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Innovación, creatividad, valor agregado.</li> <li>-Servicio al cliente.</li> <li>-Retorno de la inversión.</li> <li>-Publicidad asertiva.</li> <li>-Altos estándares de Calidad del servicio.</li> <li>-Personal capacitado, infraestructura y vehículos adecuados para el servicio.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>DEBILIDADES</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Inversión para infraestructura y vehículos</li> <li>-Estabilidad de costos y gastos.</li> </ul>
------------------------------	---	--

<p><b>FACTORES EXTERNOS</b></p>	<p>-Relaciones asertivas con inversionistas, socios, proveedores y aliados.</p> <p>-Viabilidad para aplicar fuentes de ingreso extra.</p> <p>-Manejo de pólizas de seguro para daño o pérdida de mercancía.</p>	
<p><b><u>OPORTUNIDADES</u></b></p> <p>-Alianzas estratégicas.</p> <p>-Socios inversionistas.</p> <p>- Financiación de bancos e inversionistas.</p> <p>-Baja calidad del servicio de la competencia que genera que los clientes busquen una mejor opción.</p>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <p>-Con nuestras alianzas estratégicas podemos lograr un mejor servicio al cliente y calidad del servicio.</p> <p>-Atraeremos nuevos clientes con la publicidad asertiva.</p> <p>- Con la infraestructura y vehículos adecuados</p>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <p>-Las alianzas estratégicas y financiación de bancos nivelan y compensa la desestabilidad de costos y gastos.</p>

<p>-Alta demanda, alto índice de trasteos y necesidad de transporte de mercancía en la ciudad.</p>	<p>cumpliremos con la demanda del mercado.</p> <p>- Abarcaremos clientes insatisfechos con otros servicios para que sean nuestros y así generar un retorno de inversión y sostenibilidad.</p>	<p>-Tendremos alianzas estratégicas con proveedores de pólizas contra perdida o daño de mercancía.</p> <p>-Atraeremos más clientes aprovechando el mal servicio de la competencia.</p>
<p><b><u>AMENAZAS</u></b></p> <p>-Políticas de bancos aliados.</p> <p>- Bajo nivel de seguridad en la ciudad para vehículos de transporte de carga.</p> <p>-Competencia directa en el mercado.</p>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <p>-Con la satisfacción de la demanda, el servicio al cliente, calidad del servicio y publicidad asertiva lograremos contrarrestar la acción de la competencia directa y la ilegal.</p>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <p>-Buscaremos acuerdos filiales con inversionistas para lograr tener una mejor infraestructura de vehículos y</p>

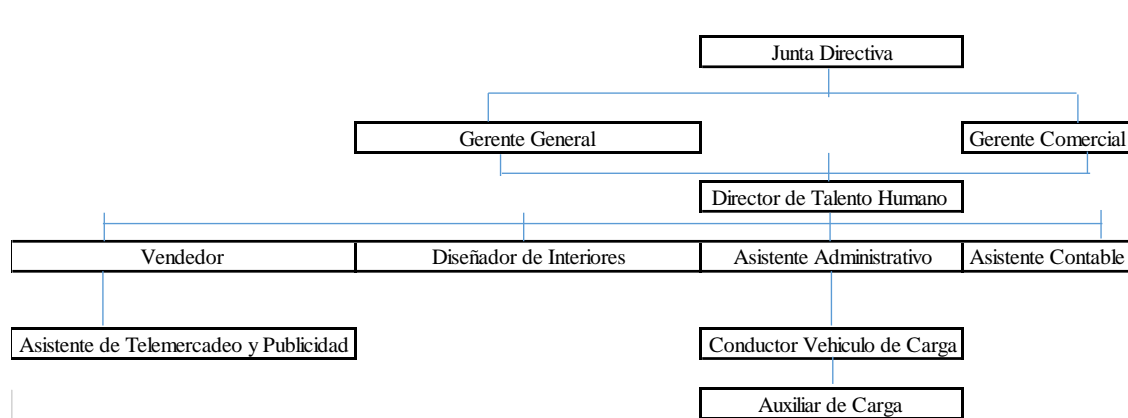
<p>-Competencia ilegal en la ciudad.</p> <p>-Estado de las vías terrestres de la ciudad que generan alto peligro de daño para la mercancía que se transporta.</p> <p>-Posibles riesgos de pérdida o daño de la mercancía.</p>	<p>-Con nuestra rentabilidad y las alianzas estratégicas podemos solventar las políticas monetarias de los bancos.</p> <p>-Con el manejo de las pólizas de seguro para daño o pérdida en caso de requerirse.</p>	<p>estabilidad de costos y gastos.</p> <p>- Capacitación de personal para prestar el mejor servicio y cuidado de mercancía para evitar daños o pérdidas.</p> <p>-Buscaremos posibles alianzas para brindar seguridad adicional a los vehículos que estén en servicio.</p> <p>-Con excelente servicio y precio tendremos ventaja sobre la competencia directa.</p>
---	--	---

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### 6.3 Organigrama

La siguiente ilustración muestra la estructura organizacional que se establece para la empresa, teniendo en cuenta las áreas y puestos de trabajo requeridos y sus respectivas jerarquías:

**Ilustración 25 Organigrama**



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

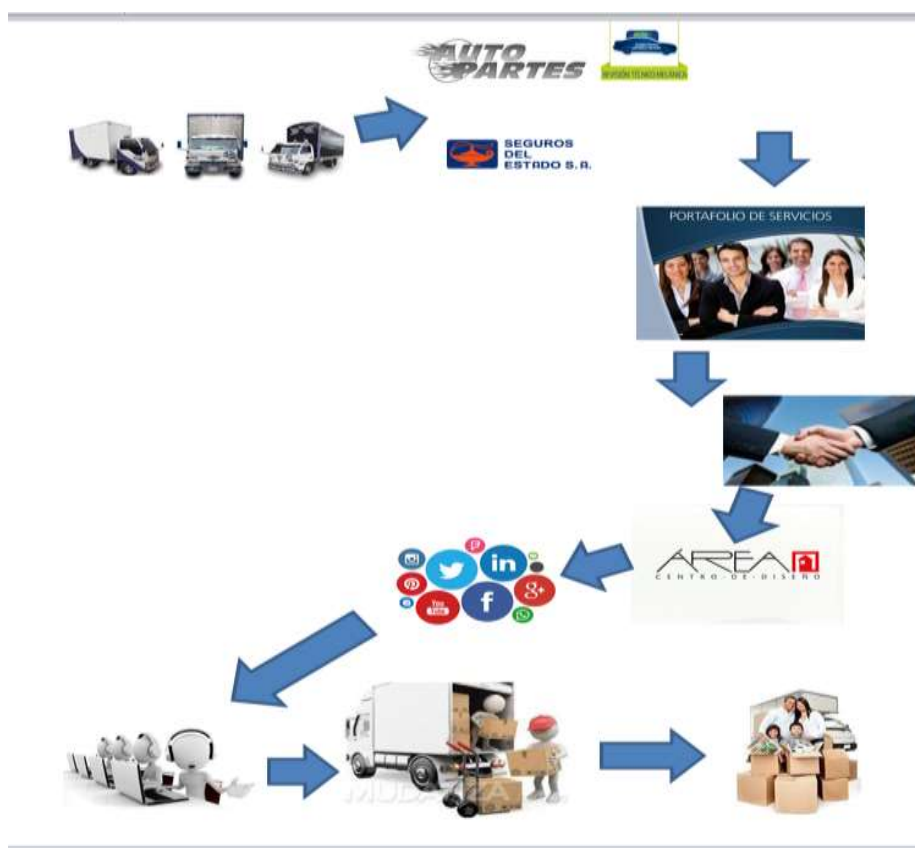
### 6.4 Tamaño de la empresa / Cadena de valor

De acuerdo a las especificaciones del estudio de factibilidad para servicio de transporte de mercancía que se está evaluando, se determina que la empresa TRANSCREAR S.A.S, de acuerdo a su tamaño se considera una Microempresa por el número de empleados y por el total de sus activos (no exceden los 500 SMMLV), según su actividad económica se encuentra en el sector Terciario de servicios, se considera una empresa privada debido a la procedencia de su capital, y será una empresa con ánimo de lucro.

De acuerdo a la ley 590 de 2000 o ley Mipymes, se determina que la empresa en estudio se encuentra clasificada como Microempresa con menos de 10 empleados y menos de 500 SMMLV como activos.

Cadena de valor:

### Ilustración 26 Cadena de valor



**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

Inicialmente genera la adquisición de los vehículos de carga aptos para la prestación del servicio, se adaptan según las políticas de la compañía, con el logo y los elementos de embalaje requeridos, se crean alianzas y compras para la conservación en óptimas condiciones de los

vehículos y según normas legales, con empresas que brinden pólizas de seguros requeridas, repuestos de vehículos y revisiones preventivas para los mismos, además de las pólizas de seguro para los materiales a transportar en la prestación del servicio; luego se establece un portafolio de servicios para los consumidores, se crean alianzas estratégicas con empresas de diseños de interiores para este tipo de servicio adicional, se publica el portafolio, beneficios y alianzas a través de redes sociales, voz a voz y demás para dar a conocer la empresa y su servicio, posteriormente se reciben las solicitudes de cada cliente, se brinda el servicio y finalmente se evalúa por medio de telemarketing la satisfacción del consumidor final, recibiendo posibles quejas o correcciones al servicio para analizar y aplicar de ser necesario para posteriores ventas.

### **6.5 Normatividad / Estudio legal**

El tipo de servicio que se valida en este estudio está avalado la Ley 962 de 2005, que indica que no se requiere permiso alguno para efectuar trasteos. Y especifica que los horarios para efectuar trasteos dentro de la ciudad, de conformidad con lo establecido por el artículo segundo del Decreto Distrital 495 de 2002, son de 6:00 a.m. a 6:00 p.m. de domingo a domingo. Fuera de las horas establecidas no se puede efectuar esta actividad dentro del Distrito Capital y no existe un permiso que lo autorice. (Secretaría Distrital de Gobierno de Bogotá D.C., 2014)

Este proyecto se basa también en la ley 1014 de 2006 la cual apoya el emprendimiento, y donde explica que (Badillo, 2007) “Su marco de creación comprende una serie de ideas creativas y competentes que incentivan de manera directa y segura la creación de microempresas con igualdad y oportunidad.”

El proyecto se acoge según el Plan De Desarrollo Económico Y Social Y De Obras Públicas Para La Localidad De Chapinero, en los siguientes artículos expuestos por (Cabrera, 2012)

Artículo 16. Estrategias. Para consolidar un territorio capaz de enfrentar el cambio climático y ordenado alrededor del agua se implementarán las siguientes estrategias:

Mejorar las condiciones de movilidad mediante la recuperación y rehabilitación de la malla vial local y el espacio público.

Artículo 18. Programa de Movilidad Humana. - Mejorar las condiciones de la movilidad optimizando la conectividad con el sistema de transporte masivo y la movilidad interna de los barrios y veredas de la localidad, a través de la intervención, ampliación, mejoramiento y conservación del subsistema vial de la localidad, de los andenes y corredores de la malla vial urbana y rural y del espacio público.

Artículo 24. Estrategias. Las estrategias contempladas para el logro de los objetivos señalados son:

Fortalecer la estructura administrativa local y la capacidad técnica y operativa de la localidad.

ARTÍCULO 96.- Comportamiento de los conductores de vehículos transporte de carga. Se deben observar los siguientes comportamientos que favorecen la seguridad en el transporte de carga:

Transitar únicamente por las vías de circulación permitidas para el transporte de carga;

Cargar y descargar únicamente en los ejes viales de circulación permitidos para el transporte de carga y en los horarios permitidos para tal fin;



Poseer dispositivos protectores, carpas o coberturas de material resistente, debidamente asegurados al contenedor o carrocería, para evitar el escape de sustancias al aire cuando se trata de transporte de carga cuyos residuos puedan contaminar el aire por polvo, gases, partículas o materiales volátiles de cualquier naturaleza;

Respetar los horarios de circulación establecidos por las normas de tránsito;

No parquear, cargar y descargar materiales en forma peligrosa e insegura o que obstruya el tránsito por el espacio público, en especial en los sitios de circulación peatonal, obligando a los peatones a exponer su vida caminando por la calzada;

Poseer distintivos, hojas de seguridad, plan de contingencia, portar los dispositivos protectores y cumplir con las normas de prevención y seguridad. (Bogotá A. d., 2003)

## 6.6 Recurso humano, perfiles.

En la siguiente tabla se relacionan los cargos que se requieren inicialmente en proyecto, su función principal, perfil básico y salario aproximado que se establece para cada uno.

**Tabla 33 Perfiles de Cargo**

CARGO	FUNCION	PERFIL	SALARIO APROX
Gerente General	Liderar el proceso administrativo	Administrador de empresas o profesiones afines	\$ 2.000.000
Gerente Comercial	Liderar el proceso comercial y de ventas	Administrador de empresas o profesiones afines	\$ 2.000.000
Asistente Administrativo	Soporte administrativo	Tecnico/ Tecnologo administrativo o afines	\$ 900.000
Asistente Contable	Soporte Contable	Tecnico/ Tecnologo contable o afines	\$ 900.000
Asistente de Telemarketing	Control de telemarketing	Tecnico/ Tecnologo administrativo o afines	\$ 900.000
Vendedor	Proceso y estrategias de venta	Tecnico/ Tecnologo administrativo o afines	\$ 900.000
Director Talento Humano	Procesos de selección y bienestar laboral	Profesional administrativo/recurso humano	\$ 1.000.000
Conductor vehiculo de carga	Conducir y liderar proceso de transporte	persona con experiencia y licencia tipo C"	\$ 1.300.000
Auxiliar de carga	Carga y descarga de mercancia	Persona con experiencia	\$ 1.200.000
Diseñador de interiores	Lidera proceso de diseño de interiores	Profesional de diseño de interiores	\$ 1.200.000

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

## 6.7 Costos administrativos

A continuación, se relacionan los costos para el área administrativa anualmente.

**Tabla 34 Costos administrativos**

	<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Escritorios/ sillas	4	\$ 230.000	\$ 920.000
Archivadores	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Nomina planta	12	\$ 3.600.000	\$ 43.200.000
Dotacion personal planta	2	\$ 600.000	\$ 1.200.000
Nomina operativa	12	\$ 10.400.000	\$ 124.800.000
Dotacion personal operativo	2	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 178.280.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

## 6.8 Tipos de contratación

El tipo de contratación que se va a manejar es a término indefinido teniendo en cuenta los aspectos que benefician a las dos partes en caso de terminación de contratos. Los aspectos más relevantes que contienen este tipo de contratos:

- Cuando las partes no determinan su duración o fecha de terminación.
- Se puede generar de forma verbal o escrita.
- El empleador puede darlo por terminado con justa causa, o sin justa causa indemnizando al trabajador de acuerdo a la ley.
- Se puede terminar por decisión voluntaria del trabajador de forma justificada o no.

## 6.9 Gastos de personal

A continuación, se relaciona la nómina mensual que se maneja para las áreas administrativas y operativas.

**Tabla 35 Nomina**

EMPLEADO/ITEMS	MARIA PARRA	GILMA SOSA	NELLY AYURE	JUAN MORA	KARINA PEÑA	CLAUDIA SAENZ	VICTOR DIAZ	DANIEL PEREZ	DIEGO TORO	FABIAN CRUZ	IAN PAZ	CAMILO RUIZ
SALARIO MENSUAL	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 1.000.000	\$ 1.200.000	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
VALOR HORA	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 3.750	\$ 4.167	\$ 5.000	\$ 5.417	\$ 5.417	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000
AUX TRANSPORTE	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211	\$ 88.211
<b>HE Y RN</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
HED	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
HEN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RDFD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
HEDDF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>DEDUCCIONES</b>												
OTROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SALUD	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 40.000	\$ 51.528	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 48.000
PENSION	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 40.000	\$ 51.528	\$ 52.000	\$ 52.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 48.000
<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>\$ 916.211</b>	<b>\$ 916.211</b>	<b>\$ 916.211</b>	<b>\$ 916.211</b>	<b>\$ 1.008.211</b>	<b>\$ 1.185.154</b>	<b>\$ 1.284.211</b>	<b>\$ 1.284.211</b>	<b>\$ 1.192.211</b>	<b>\$ 1.192.211</b>	<b>\$ 1.192.211</b>	<b>\$ 1.192.211</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

## 6.10 Gastos de puesta en marcha

A continuación, se relacionan los gastos en que incurre la empresa para iniciar su proceso de producción o prestación del servicio.

**Tabla 36 Gastos de puesta en marcha**

Recurso	GASTOS DE PUESTA EN MARCHA		
	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
Arriendo planta	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Parqueadero	2	\$ 180.000	\$ 360.000
Servicios Publicos	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Caja menor	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
Radiotelefonos	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Carretas de carga	8	\$ 80.000	\$ 640.000
Escalera	2	\$ 65.000	\$ 130.000
Kit material de proteccion operarios	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Escritorios/sillas	4	\$ 230.000	\$ 920.000
Archivadores	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Cajas de embalaje	100	\$ 7.000	\$ 700.000
Papel de embalaje mts	300	\$ 3.000	\$ 900.000
Cinta de embalaje mts	300	\$ 2.000	\$ 600.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 165.460.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

## **7. ESTUDIO FINANCIERO Y CONTABLE**

### **7.1 Objetivo del estudio financiero**

Calcular y determinar los costos financieros que requiere el proyecto, identificando de esta manera los recursos económicos que se necesitan para iniciar y mantener la empresa en estudio.

### **7.2 Proyección de ingresos**

- Factor unitario: el servicio se mide o establece por servicio, es decir por cantidad de servicio, ligado directamente a dos factores relevantes: distancia entre lugares de origen y destino y cantidad o medida de peso en toneladas de los materiales o mercancía a transportar.
- Teniendo en cuenta la opinión del cliente, el costo del servicio y los precios de la competencia se estableció un precio entre \$400.000y \$800.000 dependiendo de ciertas características del mismo, de requerir el servicio completo de diseño con ubicación de objetos tendría un valor adicional al servicio entre \$50.000 y \$80.000 dependiendo de la cantidad de objetos y la dificultad del servicio.
- Inflación: se tiene en cuenta el porcentaje de crecimiento del sector en los últimos años y las proyecciones del mismo para los próximos años, al igual que el porcentaje de inflación que permitirá establecer aproximadamente los precios para los próximos años. Los datos respecto al crecimiento y la inflación en los próximos cuatro años son tomados de (economicos, 2010) registrados y analizados en el siguiente tabla de proyección de ventas:

**Tabla 37 Proyección de ventas**

Proyeccion de ventas a cuatro años					
AÑO	Unidad de servicio anual	Valor unitario	Valor total	% Crecimiento del sector	% Crecimiento precio (inflacion)
2018	800	\$ 500.000	\$ 400.000.000	7,15%	4,7%
2019	857,20	\$ 523.500	\$ 448.744.200	7,12%	4,8%
2020	918,23	\$ 548.628	\$ 503.768.137	7,10%	4,7%
2021	983,43	\$ 574.414	\$ 564.893.851	7,07%	4,7%

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### 7.3 Proyección de egresos

Se tiene la siguiente proyección de costos para el primer año.

**Tabla 38 Proyección de egresos**

#	AÑO 1		COSTOS DE PRODUCCION		AÑO 1	
	Recurso	Unidades	Valor unitario	Valor total		
1	Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000		
2	Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000		
3	Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000		
4	Radiotelefonos	2	\$ 150.000	\$ 300.000		
5	Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000		
6	Cajas de embalaje	100	\$ 7.000	\$ 700.000		
7	Papel de embalaje mts	300	\$ 3.000	\$ 900.000		
8	Cinta de embalaje mts	300	\$ 2.000	\$ 600.000		
9	Carretas de carga	8	\$ 80.000	\$ 640.000		
10	Kit material de proteccion empleados	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000		
11	Escalera	2	\$ 65.000	\$ 130.000		
12	Arriendo planta	1	\$ 600.000	\$ 600.000		
13	Parqueadero vehiculos	2	\$ 180.000	\$ 360.000		
14	Servicios Publicos	1	\$ 150.000	\$ 150.000		
15	Nomina planta	4	\$ 900.000	\$ 3.600.000		
16	Nomina operativa	8	\$ 1.300.000	\$ 10.400.000		
17	Caja menor	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000		
18	Dotacion personal de planta	4	\$ 150.000	\$ 600.000		
19	Dotacion personal operativo	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000		
			<b>Total</b>	<b>\$ 180.440.000</b>		

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

## 7.4 Flujo de caja

En la siguiente ilustración se muestra el flujo de caja para 5 años, teniendo en cuenta que es este el plazo que se contempla para el préstamo de la financiación.

**Tabla 39 Flujo de caja**

FLUJO DE CAJA							PARÁMETROS			
ITEM	0	1	2	3	4	5	Valor presente	TASA DE CRECIMIENTO	7,150%	DE LOS INGRESOS
INGRESOS		\$ 400.000.000	\$ 428.600.000	\$ 459.244.900	\$ 492.080.910	\$ 527.264.695	\$1.032.282.536,13	COSTO FIJO	33,830%	INVERSIÓN
COSTO FIJO		\$ 61.042.852	\$ 61.042.852	\$ 61.042.852	\$ 61.042.852	\$ 61.042.852		COSTO VARIABLE	33,980%	INGRESOS
COSTO VARIABLE		\$ 135.920.000	\$ 145.638.280	\$ 156.051.417	\$ 167.209.093	\$ 179.164.544	\$350.769.605,78	GASTO FIJO	1,086%	INVERSIÓN
UTILIDAD BRUTA		\$ 203.037.148	\$ 221.918.868	\$ 242.150.631	\$ 263.828.965	\$ 287.057.300	\$537.180.464,11	GASTO VARIABLE	0,125%	INGRESOS
GASTO FIJO		\$ 1.959.578	\$ 1.959.578	\$ 1.959.578	\$ 1.959.578	\$ 1.959.578	\$4.633.315,35	TASA INTERÉS	28,90%	EA
GASTO VARIABLE		\$ 500.000	\$ 535.750	\$ 574.056	\$ 615.101	\$ 659.081	\$1.290.353,17	TASA IMPOSITIVA	33%	
EBITDA		\$ 200.577.570	\$ 219.423.540	\$ 239.616.996	\$ 261.254.285	\$ 284.438.641		VALOR EQUIPOS(vehicu	\$ 152.600.000	
DEPRECIACIÓN		\$ 19.075.000	\$ 19.075.000	\$ 19.075.000	\$ 19.075.000	\$ 19.075.000		PERIODO DEPRECIACIÓN	8	AÑOS
PAGO DE INTERESES		\$ 24.389.604,80	\$ 21.125.128,06	\$ 16.917.217,53	\$ 11.493.220,87	\$ 4.501.689,17		CAPITAL TRABAJO	\$ 27.840.000	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 157.112.964,80	\$ 179.223.411,54	\$ 203.624.778,92	\$ 230.686.064,61	\$ 260.861.951,49		FINANCIACIÓN		
IMPUESTOS		\$ 51.847.278	\$ 59.143.726	\$ 67.196.177	\$ 76.126.401	\$ 86.084.444		RECURSOS PROPIOS	0%	INVERSIÓN
UTILIDAD NETA		\$ 105.265.686	\$ 120.079.686	\$ 136.428.602	\$ 154.559.663	\$ 174.777.508		PRESTAMO	55,42%	INVERSIÓN
INVERSIÓN INICIAL	-\$ 152.600.000							SOCIOS	44,58%	INVERSIÓN
CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 27.840.000							RENTABILIDAD FINANCIACIÓN		
DEPRECIACIÓN		\$ 19.075.000	\$ 19.075.000	\$ 19.075.000	\$ 19.075.000	\$ 19.075.000		RECURSOS PROPIOS	17%	EA
FLUJO DE CAJA LIBRE	-\$ 180.440.000	\$ 124.340.686	\$ 139.154.686	\$ 155.503.602	\$ 173.634.663	\$ 193.852.508		SOCIOS	20%	EA
FLUJO ACUMULA	-\$ 56.099.314	\$ 83.055.372	\$ 238.558.974	\$ 412.193.637	\$ 606.046.145			INVERSION	\$ 180.440.000	
								WAAC	24,93%	

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

## 7.5 Capital de trabajo

Inicialmente se requiere los siguientes recursos de infraestructura operacional y de producción con sus respectivos valores, cuyos costos se cubrirán con aportes de los socios y préstamo bancario.

**Tabla 40 Infraestructura**

Recurso	INFRAESTRUCTURA INICIAL		
	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
Arriendo planta	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Parqueadero vehiculos	2	\$ 180.000	\$ 360.000
Servicios Publicos	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Caja menor	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
		<b>Total</b>	<b>\$ 159.210.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

**Tabla 41 Costos de producción año 1**

	<b>AÑO 1</b>	<b>COSTOS DE PRODUCCION A CUATRO AÑOS</b>		
<b>#</b>	<b>Recurso</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
1	Equipos de computo	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
2	Kit papeleria	20	\$ 25.000	\$ 500.000
3	Telefonos	4	\$ 40.000	\$ 160.000
4	Radiotelefonos	2	\$ 150.000	\$ 300.000
5	Vehiculos	2	\$ 76.300.000	\$ 152.600.000
6	Cajas de embalaje	100	\$ 7.000	\$ 700.000
7	Papel de embalaje mts	300	\$ 3.000	\$ 900.000
8	Cinta de embalaje mts	300	\$ 2.000	\$ 600.000
9	Carretas de carga	8	\$ 80.000	\$ 640.000
10	Kit material de proteccion empleados	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
11	Escalera	2	\$ 65.000	\$ 130.000
12	Arriendo planta	1	\$ 600.000	\$ 600.000
13	Parqueadero vehiculos	2	\$ 180.000	\$ 360.000
14	Servicios Publicos	1	\$ 150.000	\$ 150.000
15	Nomina planta	4	\$ 900.000	\$ 3.600.000
16	Nomina operativa	8	\$ 1.300.000	\$ 10.400.000
17	Caja menor	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
18	Dotacion personal de planta	4	\$ 150.000	\$ 600.000
19	Dotacion personal operativo	8	\$ 200.000	\$ 1.600.000
			<b>Total</b>	<b>\$ 180.440.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### 7.6 Fuentes de financiación /Apalancamiento

El valor inicial que se requiere para la puesta en marcha del proyecto TRANSCREAR S.A.S es de \$180.440.000, que se aplicaran en la etapa de implementación; el aporte de los socios será del 44.58% del valor total, es decir \$80.440.000 dividido en dos socios, cada uno aportaría \$40.220.000 en efectivo. El valor restante (\$100.000.000) se financiará con un crédito bancario; el plazo será de 5 años, con una forma de pago fijo en efectivo mensual de \$2.973.781, con una tasa de interés de 28.90% EA.

### 7.7 Monto del préstamo

Según análisis anterior, se determina el que el monto del préstamo bancario que se requiere para dar inicio al proyecto en investigación es de \$100.000.000.



### **7.8 El plazo**

Según acuerdo con el banco que realizará el préstamo y financiación económica para la puesta en marcha del proyecto, el plazo será de 5 años, dividido en pago por cuotas fijas mensuales.

### **7.9 La amortización**

Según análisis financiero a futuro, y la información detallada anteriormente, se determina la siguiente amortización para el pago del crédito de financiación para los primeros 5 años.

**Tabla 42 Amortización**

				PRESTAMO	\$ 100.000.000				
INTERES	CAPITAL	CUOTA	SALDO			29% EA	2,14%	25,66%	NAMV
			\$ 100.000.000			12 cuotas			
\$ 2.138.092,56	\$835.688,44	\$2.973.781,01	\$ 99.164.312						
\$ 2.120.224,77	\$853.556,24	\$2.973.781,01	\$ 98.310.755	CUOTA FIJA	\$2.973.781,01	60 cuotas	5 años		
\$ 2.101.974,95	\$871.806,06	\$2.973.781,01	\$ 97.438.949		\$9.536.336,73	valor cuota			
\$ 2.083.334,93	\$890.446,08	\$2.973.781,01	\$ 96.548.503						
\$ 2.064.296,37	\$909.484,64	\$2.973.781,01	\$ 95.639.019						
\$ 2.044.850,74	\$928.930,26	\$2.973.781,01	\$ 94.710.088						
\$ 2.024.989,35	\$948.791,65	\$2.973.781,01	\$ 93.761.297						
\$ 2.004.703,31	\$969.077,70	\$2.973.781,01	\$ 92.792.219						
\$ 1.983.983,53	\$989.797,47	\$2.973.781,01	\$ 91.802.421						
\$ 1.962.820,75	\$1.010.960,26	\$2.973.781,01	\$ 90.791.461						
\$ 1.941.205,48	\$1.032.575,53	\$2.973.781,01	\$ 89.758.886						
\$ 1.919.128,06	\$1.054.652,95	\$2.973.781,01	\$ 88.704.233						
\$ 1.896.578,60	\$1.077.202,40	\$2.973.781,01	\$ 87.627.030						
\$ 1.873.547,02	\$1.100.233,99	\$2.973.781,01	\$ 86.526.796						
\$ 1.850.023,00	\$1.123.758,01	\$2.973.781,01	\$ 85.403.038						
\$ 1.825.996,01	\$1.147.785,00	\$2.973.781,01	\$ 84.255.253						
\$ 1.801.455,31	\$1.172.325,70	\$2.973.781,01	\$ 83.082.928						
\$ 1.776.389,90	\$1.197.391,11	\$2.973.781,01	\$ 81.885.537						
\$ 1.750.788,57	\$1.222.992,44	\$2.973.781,01	\$ 80.662.544						
\$ 1.724.639,86	\$1.249.141,15	\$2.973.781,01	\$ 79.413.403						
\$ 1.697.932,06	\$1.275.848,95	\$2.973.781,01	\$ 78.137.554						
\$ 1.670.653,23	\$1.303.127,78	\$2.973.781,01	\$ 76.834.426						
\$ 1.642.791,15	\$1.330.989,85	\$2.973.781,01	\$ 75.503.436						
\$ 1.614.333,36	\$1.359.447,65	\$2.973.781,01	\$ 74.143.989						
\$ 1.585.267,11	\$1.388.513,90	\$2.973.781,01	\$ 72.755.475						
\$ 1.555.579,40	\$1.418.201,61	\$2.973.781,01	\$ 71.337.273						
\$ 1.525.256,93	\$1.448.524,07	\$2.973.781,01	\$ 69.888.749						
\$ 1.494.286,15	\$1.479.494,86	\$2.973.781,01	\$ 68.409.254						
\$ 1.462.653,18	\$1.511.127,83	\$2.973.781,01	\$ 66.898.126						
\$ 1.430.343,87	\$1.543.437,14	\$2.973.781,01	\$ 65.354.689						
\$ 1.397.343,75	\$1.576.437,26	\$2.973.781,01	\$ 63.778.252						
\$ 1.363.638,06	\$1.610.142,94	\$2.973.781,01	\$ 62.168.109						
\$ 1.329.211,72	\$1.644.569,29	\$2.973.781,01	\$ 60.523.540						
\$ 1.294.049,30	\$1.679.731,70	\$2.973.781,01	\$ 58.843.808						
\$ 1.258.135,08	\$1.715.645,92	\$2.973.781,01	\$ 57.128.162						
\$ 1.221.452,99	\$1.752.328,02	\$2.973.781,01	\$ 55.375.834						
\$ 1.183.986,59	\$1.789.794,42	\$2.973.781,01	\$ 53.586.040						
\$ 1.145.719,13	\$1.828.061,88	\$2.973.781,01	\$ 51.757.978						
\$ 1.106.633,48	\$1.867.147,53	\$2.973.781,01	\$ 49.890.830						
\$ 1.066.712,13	\$1.907.068,87	\$2.973.781,01	\$ 47.983.761						
\$ 1.025.937,23	\$1.947.843,77	\$2.973.781,01	\$ 46.035.918						
\$ 984.290,53	\$1.989.490,48	\$2.973.781,01	\$ 44.046.427						
\$ 941.753,38	\$2.032.027,62	\$2.973.781,01	\$ 42.014.400						
\$ 898.306,75	\$2.075.474,25	\$2.973.781,01	\$ 39.938.925						
\$ 853.931,19	\$2.119.849,82	\$2.973.781,01	\$ 37.819.075						
\$ 808.606,84	\$2.165.174,17	\$2.973.781,01	\$ 35.653.901						
\$ 762.313,41	\$2.211.467,59	\$2.973.781,01	\$ 33.442.434						
\$ 715.030,19	\$2.258.750,82	\$2.973.781,01	\$ 31.183.683						
\$ 666.736,01	\$2.307.045,00	\$2.973.781,01	\$ 28.876.638						
\$ 617.409,25	\$2.356.371,76	\$2.973.781,01	\$ 26.520.266						
\$ 567.027,84	\$2.406.753,17	\$2.973.781,01	\$ 24.113.513						
\$ 515.569,23	\$2.458.211,78	\$2.973.781,01	\$ 21.655.301						
\$ 463.010,38	\$2.510.770,62	\$2.973.781,01	\$ 19.144.531						
\$ 409.327,78	\$2.564.453,22	\$2.973.781,01	\$ 16.580.077						
\$ 354.497,40	\$2.619.283,61	\$2.973.781,01	\$ 13.960.794						
\$ 298.494,69	\$2.675.286,31	\$2.973.781,01	\$ 11.285.507						
\$ 241.294,60	\$2.732.486,41	\$2.973.781,01	\$ 8.553.021						
\$ 182.871,51	\$2.790.909,50	\$2.973.781,01	\$ 5.762.112						
\$ 123.199,28	\$2.850.581,73	\$2.973.781,01	\$ 2.911.530						
\$ 62.251,20	\$2.911.529,80	\$2.973.781,01	\$ 0						

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

## 7.10 El interés

De acuerdo al convenio de pago con el banco BBVA, para el crédito de financiación para la puesta en marcha del proyecto de investigación se determina que la tasa que se aplica es de 28.90% EA.

### Ilustración 27 El interés banco BBVA



The screenshot shows the BBVA website interface. At the top left is the Rankia logo. To the right are buttons for 'Entrar' and 'Regístrate'. Below this, a text line reads 'Las tasas del crédito de Libre Inversión de Banco BBVA son:'. A table titled 'Tasas Crédito de Libre Inversión BBVA' is displayed. The table has columns for 'PLAZO', 'SIN PORTAFOLIO' (with sub-columns for 'TASA E.A.' and 'TASA M.V.'), 'CON PORTAFOLIO' (with sub-columns for 'TASA E.A.' and 'TASA M.V.'), 'CUOTAS AL AÑO', and 'PORTAFOLIO'. The 'PLAZO' column lists '12 a 60 Meses\*\* 72'. The 'SIN PORTAFOLIO' rates are 28,90% E.A. and 2,14 M.V. The 'CON PORTAFOLIO' rates are 27,90% E.A. and 2,07 M.V. The 'CUOTAS AL AÑO' column lists '12 cuotas' and '14 cuotas'. The 'PORTAFOLIO' column lists '2 de 4 TdC, Cupo Rotativo, Cuenta Corriente Seguro Vital o Vital Plus'.

PLAZO	SIN PORTAFOLIO		CON PORTAFOLIO		CUOTAS AL AÑO	PORTAFOLIO
	TASA E.A.	TASA M.V.	TASA E.A.	TASA M.V.		
12 a 60 Meses** 72	28,90%	2,14	27,90%	2,07	12 cuotas	2 de 4 TdC, Cupo Rotativo, Cuenta Corriente Seguro Vital o Vital Plus
					14 cuotas	

**Fuente.** Página web oficial banco BBVA.

## 7.11 Balance general

El siguiente es el balance general proyectado a 4 años.

**Tabla 43 Balance general**

BALANCE GENERAL PROYECTADO					
TRANSCREAR S.A.S					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
<b>ACTIVOS</b>					
<b>Activos Corrientes</b>					
Efectivo	0	\$ 124.340.686	\$ 139.154.686	\$ 155.503.602	\$ 173.634.663
Cuentas Por Cobrar		20.000.000	21.430.000	22.962.245	24.604.046
Inventarios					
<b>Total Activos Corrientes</b>		<b>144.340.686</b>	<b>160.584.686</b>	<b>178.465.847</b>	<b>198.238.709</b>
<b>Activos No Corrientes</b>					
<b>No Depreciables</b>					
Terrenos	0	0	0	0	0
<b>ACTIVOS FIJOS</b>					
Edificios	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	0	2.670.000	3.220.987	4.010.890	4.798.076
Equipos Computo y comunic		4.460.000	4.980.657	5.256.000	5.768.560
Muebles y Enseres	0	1.880.000	2.120.000	2.450.000	2.765.400
Vehículos		152.600.000	152.600.000	152.600.000	152.600.000
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)</b>	<b>0</b>	<b>161.610.000</b>	<b>162.921.644</b>	<b>164.316.890</b>	<b>165.932.036</b>
(-) Depreciación Acumulada		19075000	19075000	19075000	19075000
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Neto)</b>	<b>0</b>	<b>142.535.000</b>	<b>143.846.644</b>	<b>145.241.890</b>	<b>146.857.036</b>
Activos Diferidos	0	0	0	0	0
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>0</b>	<b>286.875.686</b>	<b>304.431.330</b>	<b>323.707.737</b>	<b>345.095.745</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>					
<b>Pasivos Corrientes</b>					
Proveedores		2.459.578	2.495.328	2.533.635	2.574.680
Otros Pasivos Corrientes					
Porción Corriente Pasiv a Largo plazo					
Pasivos Financieros a Corto Plazo					
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		51847278	59143726	67196177	76126401
<b>Total pasivos Corrientes</b>	<b>0</b>	<b>54.306.857</b>	<b>61.639.054</b>	<b>69.729.812</b>	<b>78.701.081</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>					
Pasivos Financieros					
Cuentas por pagar		0	0	0	0
<b>Total pasivos No Corrientes</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>0</b>	<b>54.306.857</b>	<b>61.639.054</b>	<b>69.729.812</b>	<b>78.701.081</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital	286.875.686	286.875.686	286.875.686	286.875.686	286.875.686
Utilidades Retenidas					
Utilidades del Ejercicio		0	0	0	0
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>232.568.830</b>	<b>242.792.276</b>	<b>253.977.925</b>	<b>266.394.664</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>286.875.686</b>	<b>304.431.330</b>	<b>323.707.737</b>	<b>345.095.745</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### 7.12 Estado de pérdidas y ganancias

Se relaciona el estado de resultados aplicado al proyecto de estudio a 4 años.

**Tabla 44 Estado de resultados**

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
TRANSCREAR S.A.S					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	TOTAL
<b>VENTAS BRUTAS</b>	<b>400.000.000</b>	<b>448.744.200</b>	<b>503.768.137</b>	<b>564.893.851</b>	<b>1.917.406.188</b>
<b>Costo de Venta</b>	<b>180.440.000</b>	<b>202.565.120</b>	<b>227.143.764</b>	<b>54.633.361</b>	<b>664.782.245</b>
Compras Mp / Inventarios	158.430.000	178.978.923	200.695.688	24.984.465	<b>563.089.076</b>
Nomina Operativa	14.000.000	15.716.646	17.623.658	19.756.523	<b>67.096.827</b>
Costos indirectos de fabricacion	8.010.000	7.869.551	8.824.418	9.892.373	<b>34.596.342</b>
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>219.560.000</b>	<b>246.179.080</b>	<b>276.624.373</b>	<b>510.260.490</b>	<b>1.252.623.943</b>
Gastos de Administración	178.280.000	199.266.411	201.457.980	203.405.600	782.409.991
Amortización de Diferidos	\$ 24.389.605	\$ 21.125.128	\$ 16.917.218	\$ 11.493.221	73.925.171
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>16.890.395</b>	<b>25.787.541</b>	<b>58.249.175</b>	<b>295.361.669</b>	<b>396.288.781</b>
Menos: Gastos Financieros	0	0		0	<b>0</b>
<b>Util Antes de Impuestos</b>	<b>16.890.395</b>	<b>25.787.541</b>	<b>58.249.175</b>	<b>295.361.669</b>	<b>396.288.781</b>
Menos Provisión de Impuestos	0	0	0	0	<b>0</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>16.890.395</b>	<b>25.787.541</b>	<b>58.249.175</b>	<b>295.361.669</b>	<b>396.288.781</b>

**Fuente.** Elaboración propia a partir del desarrollo del proyecto basado en la investigación realizada.

### 7.13 Indicadores financieros

#### Relación Beneficio – Costo

Este indicador financiero compara de forma directa los beneficios o ganancias y los costos del proyecto de estudio en donde el valor de la relación debe ser mayor a \$0 para que sea viable.

En este caso el valor de la relación beneficio costo es de \$1.15, lo que además de indicarnos que el proyecto es viable, también nos muestra que por cada peso que la empresa debe, tiene \$1.15 pesos para responder por esta deuda, es decir \$15 pesos de más, lo que es financieramente muy positivo.

#### **7.14 Valor Presente Neto VPN**

El Valor Presente Neto VPN calcula la diferencia entre los ingresos y los egresos, además de estimar si se está recuperando la inversión inicial. El proyecto se considera viable si el valor del VPN es mayor a \$0.

En el caso de este proyecto de estudio se determina a través del flujo de caja, que el VPN es de \$222.957.490, lo que se puede interpretar que al ser mayor a \$0 el proyecto en estudio es totalmente viable, y que en un periodo estimado de 1 año y medio aproximadamente se podrá recuperar la inversión e incluso se llegará a tener una ganancia adicional de \$42.517.490.

#### **7.15 Tasa Interna de Retorno TIR**

La Tasa Interna de Retorno TIR calcula el porcentaje de rentabilidad del proyecto en estudio, el cual se considera viable si la TIR es mayor o igual a la tasa de descuento, la cual se calcula teniendo en cuenta los porcentajes de participación y rentabilidad que tienen los inversionistas, socios y el ente que financiara el proyecto.

En el caso de este proyecto de estudio se determina a través del flujo de caja, que el porcentaje de la TIR es de 67%, lo que nos muestra que esta es la tasa de rentabilidad que tendría el proyecto. Además, es mayor al valor porcentual de la tasa de descuento, que es de 24.93%, lo que nos indica una vez más que el proyecto de estudio es viable.

#### **7.16 Periodo de recuperación de inversión**

El periodo de recuperación de inversión o PayBack, nos indica el tiempo en que se tardara el proyecto en estudio en recuperar la inversión realizada, y aunque no es un parámetro de criterio sólido para tomar decisiones respecto a la puesta en marcha de la empresa, nos indica que entre más corto sea el periodo de recuperación de la inversión se corre menos riesgo.

En este caso el flujo de caja nos indica que la inversión realizada en este proyecto se recuperara en un periodo de 1.35 años, lo que es muy positivo ya que 1 año y medio aproximadamente es un tiempo prudente y corto para recuperar la inversión.

## CONCLUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Teniendo en cuenta la información validada en este estudio de servicio de transporte de mercancía, y los resultados obtenidos de esta investigación, podemos establecer que el plan de negocio aquí planteado es viable, tiene una gran demanda y un nivel alto de aceptación de los consumidores, requiere de una inversión amplia inicialmente para adquirir los vehículos especializados para prestar el servicio, pero de igual manera se pueden establecer alianzas estratégicas con socios inversionistas dueños de vehículos. La necesidad de transporte de mercancía es latente, y este proyecto permite reconocer que es posible satisfacer dichas dificultades del mercado con un servicio innovador, creativo, sostenible y de calidad.

Se reconoce que el proyecto es viable no solo a partir de la información validada en las encuestas a posibles clientes y en la investigación de mercados, sino en el positivo análisis comparativo entre proyecciones de ventas y costos a cuatro años, y en el pronóstico de retorno de inversión y análisis financiero, dando como resultado una amplia inversión inicial, pero con alto índice de ganancias.



## **RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

Se establece recomendable ampliar información en temas de financiación de proyecto y valores concretos respecto a inversiones.

En este momento el autor de este estudio administrativo de servicio de transporte de mercancía establece que deja el proyecto cerrado para concluir su investigación y posterior ejecución.

## Bibliografía

- ALKKOSTO. (10 de NOVIEMBRE de 21017). Obtenido de <https://www.alkosto.com/centro-de-computo-maderkit-basico-wengue-ref-00043>
- ALKOSTO. (10 de NOVIEMBRE de 2017). Obtenido de <https://www.alkosto.com/silla-de-oficina-k-line-azul-5001m>
- aluminio, P. d. (20 de 02 de 2017). *palaciodelaluminio.com*. Obtenido de <http://www.elpalaciodelaluminio.com/index.php/escalera1/ref-fe1341-escalera-plataforma-6-pasos-175cms-detail>
- Asecarga. (12 de 8 de 2013). *Asecarga.org*. Obtenido de <http://www.asecarga.org/index.php?seccion=index>
- Ayala, S. (10 de 06 de 2013). *Todo marketing* . Recuperado el 11 de 03 de 2016, de <http://www.todomktblog.com/2013/06/embalaje.html>
- Badillo, S. (07 de 06 de 2007). *Emprendimiento.blogspot*. Recuperado el 01 de 03 de 2016, de <http://ley1014deemprendimeinto.blogspot.com.co/>
- Bogotá, A. d. (20 de 01 de 2003). *alcaldiabogota.gov.co*. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=6671>
- Bogotá, A. m. (15 de 05 de 2015). *bogota.gov.co*. Obtenido de <http://www.bogota.gov.co/localidades/chapinero>
- Cabrera, M. J. (14 de 09 de 2012). *portel.bogota.gov.co*. Obtenido de <http://portel.bogota.gov.co/portel/libreria/pdf/PdlChapinero-12.pdf>

Chapinero, A. I. (08 de 02 de 2016). *chapinero.gov.co*. Obtenido de <http://www.chapinero.gov.co/index.php/mi-localidad>

Chapinero, F. B. (23 de 11 de 2015). *Cultura de recreacion y deporte*. Obtenido de <http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/observatorio/documentos/localidades/chapinero.pdf>

Colombia, C. (20 de 02 de 2017). *cajas de carton colombia*. Obtenido de <http://www.cajasdecartoncolombia.com/>

comunicaciones, I. (20 de 02 de 2017). *Isec.com*. Obtenido de <http://www.isec.com.co/detalle-producto/radiotelefono-vx264/>

DANE. (08 de 10 de 2005). *dane.gov.co*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfiles/bogota/chapinero.pdf>

Definicion abc. (15 de 04 de 2007). *Definición ABC*. Recuperado el 8 de 03 de 2016, de <http://www.definicionabc.com/ciencia/marco-teorico.php>

economicos, D. d. (20 de 02 de 2010). *Departamento nacional de planeacion*. Obtenido de [colaboracion.dnp.gov.co:](http://colaboracion.dnp.gov.co)

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Econmicos/280.pdf>

Ejemplo. (12 de 06 de 2013). *ejemplode.com*. Obtenido de [http://www.ejemplode.com/13-ciencia/3015-ejemplo\\_de\\_fuentes\\_primarias.html](http://www.ejemplode.com/13-ciencia/3015-ejemplo_de_fuentes_primarias.html)

El Tiempo casa editorial . (3 de 12 de 2008). *EL TIEMPO.COM*. Recuperado el 11 de 3 de 2016, de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-3218301>

Entrepreneur Media Inc. (12 de 11 de 2015). *Entrepreneur*. Recuperado el 11 de 03 de 2016, de <http://www.entrepreneur.com/article/269219>

Eyssautier de la Mora, M. (06 de 05 de 2006). *ECURED*. Recuperado el 11 de 03 de 2016, de <http://www.ecured.cu/Metodolog%C3%ADa>

FPDGI. (15 de 03 de 2010). *Emprender es posible* . Recuperado el 04 de 03 de 2016, de <http://emprenderesposible.org/modelo-canvas>

Leader summaries. (11 de 10 de 2013). *Leader summaries*. Recuperado el 04 de 03 de 2016, de <https://www.leadersummaries.com/ver-resumen/el-metodo-lean-startup#gs.YcNV8uQ>

Multipacking. (20 de 02 de 2017). *multi-packing.com*. Obtenido de <http://multipacking.com.co/carros-de-transporte/category/72-zorras-de-carga>

panamericano, A. (20 de 02 de 2017). *panamericano.com*. Obtenido de <http://www.almacenpanamericano.com.co/productos/seguridad-industrial-equipos-de-proteccion-personal>

proteccion, U. n. (20 de 10 de 2014). *unp.gov.co*. Obtenido de [https://www.unp.gov.co/la-unp/Documents/DA\\_PROCESO\\_15-13-3917826\\_211001041\\_15031218.pdf](https://www.unp.gov.co/la-unp/Documents/DA_PROCESO_15-13-3917826_211001041_15031218.pdf)

Publicaciones Semana S.A. (23 de 10 de 2007). *Finanzas Personales*. Recuperado el 11 de 3 de 2016, de <http://www.finanzaspersonales.com.co/la-cifra/articulo/el-modelo-sas-en-colombia/37918>

Quijano, G. (04 de 09 de 2015). *MARKETING Y FINANZAS*. Recuperado el 9 de 03 de 2016, de <http://www.marketingyfinanzas.net/2015/09/que-propuesta-de-valor/>

Rajapack. (20 de 02 de 2017). *Rajapack.es*. Obtenido de [http://www.rajapack.es/maquinas-sistemas-embalaje/maquinas-produccion-relleno/alquiler-maquina-fillpak-tt\\_OFF\\_ES\\_0261.html](http://www.rajapack.es/maquinas-sistemas-embalaje/maquinas-produccion-relleno/alquiler-maquina-fillpak-tt_OFF_ES_0261.html)

Reid, A. (10 de 09 de 2012). *Ehow*. Recuperado el 04 de 03 de 2016, de [http://www.ehowenespanol.com/significado-del-metodo-descriptivo-investigacion-sobre\\_135646/](http://www.ehowenespanol.com/significado-del-metodo-descriptivo-investigacion-sobre_135646/)

Sanchez, X. (11 de 02 de 2015). *Emprenderalia*. Recuperado el 10 de 03 de 2016, de <http://www.emprenderalia.com/aprende-a-crear-tu-startup-con-customer-development/>

Secretaría Distrital de Gobierno de Bogotá D.C. (14 de 02 de 2014). *Gobierno Bogotá*. Recuperado el 02 de 03 de 2016, de <http://www.gobiernobogota.gov.co/atencion-a-la-ciudadania/servicios/trasteos-dentro-y-fuera-de-bogota-d-c>

Shuttleworth, M. (17 de 03 de 2008). *Explorable*. Recuperado el 11 de 03 de 2016, de <https://explorable.com/es/hipotesis-de-investigacion>

surtitodo, D. (20 de 02 de 2017). *surtitodo.com*. Obtenido de <http://www.distribuidorasurtitodo.com.co/oficina.html>

tiendas, A. (20 de 02 de 2017). *Alkosto.com*. Obtenido de <http://www.alkosto.com/computadores-y-tablets/computador/computadores-de-escritorio#lineal>

tiendas, A. (20 de 02 de 2017). *Alkosto.com*. Obtenido de <http://www.alkosto.com/audifono-diadema-microfono-esenses-mh810-metalico>

Universidad de Granada. (13 de 10 de 2009). *Proyecto de innovacion docente* . Recuperado el 04 de 03 de 2016, de [http://www.ugr.es/~rescate/practicum/el\\_m\\_todo\\_de\\_observaci\\_n.htm](http://www.ugr.es/~rescate/practicum/el_m_todo_de_observaci_n.htm)

Vehiculos. (20 de 02 de 2017). *Tucarro.com*. Obtenido de [http://vehiculos.tucarro.com.co/camiones/furgones/nuevos/\\_YearRange\\_2017-2017\\_seller\\*type\\_car\\*dealer](http://vehiculos.tucarro.com.co/camiones/furgones/nuevos/_YearRange_2017-2017_seller*type_car*dealer)

## ANEXOS

### 1. Acta de constitución

Estatutos Básicos Sociedad por Acciones Simplificada

**Bogotá D.C., 30 de agosto de 2018**

Por medio del presente documento privado, <sup>i</sup>Yo,

<sup>ii</sup> NOMBRE <sup>iii</sup>	IDENTIFICACIÓN			<sup>iv</sup> DOMICILIO <sup>v</sup>
	Tipo de Identificación	Número	Lugar de Expedición	
<sup>vi</sup> <b>JENNY MARCELA RODRIGUEZ</b> <sup>vii</sup>	<b>Cédula de Ciudadanía</b>	<b>123456789</b>	<b>La Calera</b>	<b>La Calera</b>

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

Capítulo I

Nombre, Nacionalidad, Domicilio, Objeto y Duración de la Sociedad

Artículo 1. Nombre, nacionalidad y domicilio.

La sociedad se denomina<sup>viii</sup>**TRANSCREAR**<sup>ix</sup>SAS. Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de<sup>x</sup>**Bogotá D.C.**<sup>xi</sup>La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

Artículo 2. Objeto:

<sup>xii</sup>**La sociedad puede realizar, en Colombia y en el exterior cualquier actividad lícita, comercial o civil**

Artículo 3. Duración.<sup>xiii</sup>

La sociedad tendrá vigencia indefinida. <sup>xiv</sup>

## Capítulo II

### Capital y Acciones

Artículo 4. Capital Autorizado, Suscrito y Pagado

VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES	\$ <b>80.040.000</b>
CLASE DE ACCIONES	Nominativas y Ordinarias



<sup>xv</sup> CAPITAL AUTORIZADO <sup>xvi</sup>	
No. DE ACCIONES	<sup>xvii</sup> VALOR TOTAL <sup>xviii</sup>
<b>1</b>	<sup>xix</sup> <b>80.040.000</b> <sup>xx</sup>

CAPITAL SUSCRITO	
No. DE ACCIONES	<sup>xxi</sup> VALOR TOTAL <sup>xxii</sup>
<sup>xxiii</sup> <b>1</b> <sup>xxiv</sup>	<sup>xxv</sup> <b>80.040.000</b> <sup>xxvi</sup>

<sup>xxvii</sup> CAPITAL PAGADO <sup>xxviii</sup>	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
<b>1</b>	<sup>xxix</sup> <b>80.040.000</b> <sup>xxx</sup>

Artículo 5. Derechos derivados de cada acción.

Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días

hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

### Capítulo III

#### Dirección, Administración, Representación y Revisoría Fiscal de la Sociedad

##### Artículo 6. Órganos Sociales:

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

##### Artículo 7. Dirección de la Sociedad: Asamblea General de Accionistas.

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

un número singular o plural de accionistas que represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

#### Artículo 8. Administración y Representación Legal de la Sociedad

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

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

#### Artículo 9. Facultades de los representantes legales

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

#### Artículo 10. Revisoría Fiscal.

La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se

procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

#### CAPÍTULO IV

##### Estados Financieros, Reservas y Distribución de Utilidades

##### Artículo 11. Estados Financieros y Derecho de Inspección.

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

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

##### Artículo 12. Reserva Legal:

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

##### Artículo 13. Utilidades, Reservas y Dividendos.

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

Artículo 14. Sujeción a las Normas Legales.

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

Representante Legal<sup>xxxii</sup>**Principal** <sup>xxxiii</sup>

Se designa en este cargo a: **JENNY MARCELA RODRIGUEZ FLOREZ**, identificado con la **Cédula de Ciudadanía No. 1234567890** de **La Calera**.

La persona designada como Representante Legal **Principal Estando presente acepta el cargo**

Firmas: \_\_\_\_\_

## **2. Contrato laboral**

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO

A TÉRMINO INDEFINIDO

<p>NOMBRE DEL EMPLEADOR</p> <p>TRANSCREAR S.A.S</p> <p>NIT 123456789-0</p>	<p>DIRECCION DEL EMPLEADOR</p> <p>Cll 62 # 13-17</p>
<p>NOMBRE DEL TRABAJADOR</p> <p><u>Maria Parra</u></p>	<p>DIRECCION DEL TRABAJADOR</p> <p>Cra 23 # 86-56</p>
<p>DOCUMENTO DEL TRABAJADOR</p> <p>5.264.321 Bogotá</p>	<p>CARGO A DESEMPEÑAR</p> <p>Auxiliar Contable</p>

<p>SALARIO:</p> <p>\$900.000 PESOS MENSUALES</p>	
<p>TERMINO DE DURACIÓN DEL CONTRATO:</p> <p><u>INDEFINIDO</u></p>	
<p>PERIODOS DE PAGO</p>	<p>FECHA DE INICIACION DE LABORES</p>

MENSUAL	01 DE NOVIEMBRE DE 2018
LUGAR DONDE DESEMPEÑA LAS LABORES BOGOTÁ	CIUDAD DONDE HA SIDO CONTRATADO EL TRABAJADOR BOGOTÁ

Entre EL EMPLEADOR y EL TRABAJADOR, de las condiciones ya dichas, identificados. Como aparece al pie de sus firmas, se ha celebrado el presente contrato individual de trabajo, regido además por las siguientes cláusulas: PRIMERA: OBJETO. EL EMPLEADOR contrata los servicios personales del TRABAJADOR y éste se obliga: a) a poner al servicio del EMPLEADOR toda su capacidad normal de trabajo, en forma exclusiva en el desempeño de las funciones propias del oficio mencionado y en las labores anexas y complementadas del mismo, de conformidad con las órdenes e instrucciones que le imparta EL EMPLEADOR directamente o a través de sus representantes. b) a no prestar directa ni indirectamente servicios laborales a otros EMPLEADORES, ni a trabajar por cuenta propia en el mismo oficio, durante la vigencia de este contrato; y c) a guardar absoluta reserva sobre los hechos, documentos, informaciones y conocimiento por causa o con ocasión de su contrato de trabajo. PARAGRAFO: El TRABAJADOR desempeñará el cargo de AUXILIAR CONTABLE, cumpliendo de manera general las siguientes actividades:

Obrar con seriedad y diligencia en el servicio contratado

Atender las solicitudes y recomendaciones que haga el CONTRATANTE o sus delegados, con la mayor prontitud posible

Observar en el desarrollo del presente convenio los criterios técnicos y las recomendaciones dadas por el CONTRATANTE, de acuerdo a sus necesidades.

Poner a disposición del CONTRATANTE, todos los conocimientos y recursos requeridos para el cabal cumplimiento del presente contrato en sus objetivos acordados entre las partes.

Mantener informado al CONTRATANTE de toda comunicación que por razón de su prestación del servicio debe conocer.

Cumplir oportunamente con las actividades a desarrollar contenidas en el presente convenio.

Cumplir oportunamente con sus obligaciones de pago a la Seguridad Social.

Presentar soportes de pago de Seguridad Social anexo con informe de actividades y productos desarrollados.

Realizará entregas parciales con el fin de que EL CONTRATANTE evalúe el avance de los productos a desarrollar y hacer correcciones necesarias, las fechas de entrega se definen de mutuo acuerdo.

SEGUNDA: REMUNERACION. EL EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR por la prestación de sus servicios el salario indicado, pagadero en las oportunidades mensualmente sin que ello signifique que unilateralmente el empleador pueda pagar por periodos menores.

Dentro de la retribución acordada se encuentra incluida los descansos dominicales y festivos.

PARAGRAFO: El trabajador autoriza al empleador para que la retribución, así como cualquier



otro beneficio, sea prestacional, descanso vacaciones etc. originado en la existencia y/o terminación del contrato sean consignadas o trasladadas a cuenta que desde ya el trabajador autoriza al empleador para que sea Abierta a su nombre en una institución financiera.

**TERCERA: TRABAJO NOCTURNO, SUPLEMENTARIO, DOMINICALY/O FESTIVO.**

Para el reconocimiento y pago del trabajo suplementario, nocturno, dominical o festivo, EL EMPLEADOR o sus representantes deberán haberlo autorizado previamente y por escrito.

Cuando la necesidad de este trabajo se presente de manera imprevista o inaplazable, deberá ejecutarse y darse cuenta de él por escrito, a la mayor brevedad, al EMPLEADOR o a sus representantes para su aprobación. EL EMPLEADOR, en consecuencia, no reconocerá ningún trabajo suplementario, o trabajo nocturno o en días de descanso legalmente obligatorio que no haya sido autorizado previamente o que, habiendo sido avisado inmediatamente, no haya sido aprobado como queda dicho. El empleador fijara las jornadas laborales de acuerdo a las

necesidades del servicio pudiendo variarlas durante la ejecución del presente contrato.

**CUARTA: JORNADA DE TRABAJO.** EL TRABAJADOR se obliga a laborar la jornada máxima legal, salvo estipulación expresa y escrita en contrario, en los turnos y dentro de las horas señalados por el EMPLEADOR, pudiendo hacer éste ajustes o cambios de horario cuando lo estime conveniente. Por el acuerdo expreso o tácito de las partes, podrán repartirse las horas de la jornada ordinaria en la forma prevista en la ley, teniendo en cuenta que los tiempos de descanso entre las secciones de la jornada no se computan dentro de las mismas.

**QUINTA: PERIODO DE PRUEBA.** Los primeros dos meses del presente contrato se consideran como período de prueba y, por consiguiente, cualquiera de las partes podrá terminar el contrato unilateralmente, en cualquier momento durante dicho período, sin que se cause el pago de indemnización alguna. **SEXTA: DURACION DEL CONTRATO.** La duración del

contrato será indefinida, mientras subsistan las causas que le dieron origen y la materia del trabajo. SEPTIMA: TERMINACION UNILATERAL. Son justas causas para dar por terminado unilateralmente este contrato, por cualquiera de las partes, las que establece la Ley y el reglamento interno de Trabajo. OCTAVA: INVENCIONES. Las invenciones realizadas por EL TRABAJADOR le pertenecen a la empresa siempre y cuando estas sean realizadas con ocasión y dentro de la ejecución del contrato de trabajo, y como parte del cumplimiento de las obligaciones del cargo. También lo son aquellas que se obtienen mediante los datos y medios conocidos o utilizados en razón de la labor desempeñada. NOVENA: DERECHOS DE AUTOR. Los derechos patrimoniales de autor sobre las obras creadas por el TRABAJADOR en ejercicio de sus funciones o con ocasión ellas pertenecen al EMPLEADOR. Todo lo anterior sin perjuicio de los derechos morales de autor que permanecerán en cabeza del creador de la obra, de acuerdo con la ley 23 de 1982 y la Decisión 351 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. DÉCIMA: TRASLADOS: Desde ya el trabajador acuerda que el empleador podrá trasladarlo desde el lugar, cargo y/o sitio de trabajo de acuerdo a las necesidades del servicio siempre y cuando no se menoscabe el honor la dignidad o se produzca una desmejora sustancial o grave perjuicio con ocasión a la citada orden. El empleador está obligado a asumir los gastos originados en el traslado. Siempre que sea una decisión unilateral de la empresa. DÉCIMA PRIMERA: BENEFICIOS EXTRALEGALES: El empleador podrá reconocer beneficios, primas, prestaciones de naturaleza extra legal, lo que se hace a título de mera liberalidad y estos subsistirán hasta que el empleador decida su modificación o supresión, atendiendo su capacidad, todos los cuales se otorgan y reconocen, y el trabajador así lo acuerda sin que tengan carácter salarial y por lo tanto no tienen efecto prestacional o incidencia en la base de aportes en la seguridad social o parafiscal en especial este acuerdo se

refiere a auxilios en dinero o en especie, primas periódicas o de antigüedad o en general beneficios de esa naturaleza los que podrán ser modificados o suprimidos por el empleador de acuerdo con su determinación unilateral tal como fue otorgado. DÉCIMA SEGUNDA: MODIFICACION DE LAS CONDICIONES LABORALES. El TRABAJADOR acepta desde ahora expresamente todas las modificaciones determinadas por el EMPLEADOR, en ejercicio de su poder subordinante, de sus condiciones laborales, tales como la jornada de trabajo, el lugar de prestación de servicio, el cargo u oficio y/o funciones y la forma de remuneración, siempre que tales modificaciones no afecten su honor, dignidad o sus derechos mínimos ni impliquen desmejoras sustanciales o graves perjuicios para él, de conformidad con lo dispuesto en la Ley. DÉCIMA TERCERA: EFECTOS. El presente contrato reemplaza en su integridad y deja sin efecto cualquiera otro contrato, verbal o escrito, celebrado entre las partes con anterioridad, pudiendo las partes convenir por escrito modificaciones al mismo, las que formarán parte integrante de este contrato.

Se suscribe por las partes que intervienen en el acto, en señal de aceptación a 10 de agosto de 2018.

Firmas \_\_\_\_\_

### **3. Contrato empresa-cliente**

Ciudad \_\_\_\_\_ a [FECHA]

REUNIDOS:

De una parte,

Nombre \_\_\_\_\_

CC \_\_\_\_\_

Domicilio \_\_\_\_\_

Ciudad \_\_\_\_\_

En nombre [propio o de la compañía “xxxx”] que se denominará en el presente contrato a partir de ahora: EL CLIENTE

De la otra,

D. \_\_\_\_\_,

Como [Relación contractual como autónomo] En adelante: EL CONTRATISTA

EXPONEN celebrar el siguiente contrato de servicios profesionales, dejando de manifiesto que:

Que EL CLIENTE es una empresa que desarrolla su actividad en el sector \_\_\_\_\_.

Que EL CLIENTE está interesado en dar a conocer de forma adecuada sus servicios, y a estos efectos desea contratar la realización de determinados servicios digitales a desarrollar por parte de EL CONTRATISTA, tanto en relación con la marca EL CLIENTE como con otros productos y servicios desarrollados por EL CLIENTE.

Que EL CONTRATISTA demuestra amplia experiencia en el sector del transporte interesado en prestar sus servicios profesionales para el desarrollo de las campañas de publicidad en

internet que EL CLIENTE le encomiende.

Ambas Partes al objeto de alcanzar los objetivos y finalidades anteriormente expresados, reconociéndose mutua y recíprocamente plena capacidad para contratar, acuerdan suscribir el presente contrato de marketing online para prestar servicios publicitarios en internet, con sujeción a los pactos y condiciones establecidos en las siguientes, ALCANCE

#### 1.- ALCANCE DEL CONTRATO

Por medio del presente contrato se prestarán los servicios de transporte de mercancía.

#### 3.- AMBITO TERRITORIAL

3.1 Los servicios objeto de este contrato se prestarán por EL CONTRATISTA a favor de EL CLIENTE en el territorio de \_\_\_\_\_.

#### 5.- PRECIO

El importe de la remuneración por los servicios prestados se ajustará a la tarifa de precios de EL CONTRATISTA acordada con EL CLIENTE por servicio prestado.

#### 5.1 Facturación. Forma de pago

Los pagos serán abonados durante los cinco días hábiles siguientes a la recepción por EL CLIENTE de la factura correspondiente que emita EL CONTRATISTA.

#### 6.- OBLIGACIONES DE CLIENTE

6.1 Al objeto de permitir y como condición para la ejecución de los servicios objeto del presente contrato, EL CLIENTE asume a favor de EL CONTRATISTA las siguientes obligaciones:

Suministrar a EL CONTRATISTA toda la documentación e información que fuera requerida por ésta para el correcto desarrollo de los servicios descritos en la estipulación 1 del presente contrato

Abonar el precio estipulado.

Colaborar con EL CONTRATISTA en cualquier solicitud de información o aclaración que EL CONTRATISTA requiera para la correcta prestación de los servicios objeto de este contrato.

#### 7.- SUBCONTRATACIÓN

7.1 EL CONTRATISTA podrá subcontratar los servicios objeto del presente contrato, bastando la comunicación por escrito para la contratación. EL CONTRATISTA podrá subcontratar cualesquiera servicios. Objeto del presente contrato siempre que lo notifique con anterioridad y por escrito al EL CLIENTE.

7.2 EL CONTRATISTA dirigirá y coordinará los servicios prestados por los subcontratistas con personal propio, manteniendo en todo momento la interlocución con EL CLIENTE Finalmente, en cualquier supuesto de subcontratación, EL CONTRATISTA garantizará y será responsable frente a EL CLIENTE del cumplimiento por parte del subcontratista de las obligaciones asumidas por EL CONTRATISTA.

#### 8.- LEY APLICABLE Y JURISDICCIÓN COMPETENTE

8.1 El presente contrato y anexos está sujeto y deberá interpretarse de acuerdo con la legislación vigente, comprendiendo la integridad de los acuerdos habidos entre las Partes con relación al objeto de este contrato y, por tanto, anulan y prevalecen sobre cualesquiera otros acuerdos escritos o verbales que pudieran haber existido entre las Partes con anterioridad a la fecha de firma del presente contrato.

8.2 Ante cualquier desavenencia o litigio entre las Partes en relación con el cumplimiento, eficacia o interpretación del presente contrato, las Partes se someten expresamente a la jurisdicción y competencia de los Juzgados y Tribunales de \_\_\_\_\_.

Y en prueba de conformidad, las Partes firman el presente contrato por duplicado ejemplar y a un solo efecto en el lugar y fecha indicados en el encabezamiento.

Firmas: \_\_\_\_\_

#### **4. Contrato proveedores**

Los suscritos, a saber .....sociedad comercial debidamente constituida por escritura pública N° .....del Círculo de.....domiciliada en.....y representada en este acto por el señor....., mayor de edad, vecino de....., identificado con cédula de ciudadanía N° .....de....., que en adelante se denominará EL PROVEEDOR; y..... sociedad comercial con domicilio en.....representada en este acto por....., mayor de edad, vecino de.....identificado con la cédula de ciudadanía N° .....de.....que en adelante se denominará EL CONSUMIDOR, hemos acordado celebrar el presente contrato de suministro que se regirá por las siguientes cláusulas: PRIMERA: Objeto. El presente contrato tiene por objeto el suministro periódico (o continuo) por parte del PROVEEDOR de.....(describir los bienes o servicios objeto del contrato) a

favor del CONSUMIDOR, y a cambio de la contraprestación a que éste último se obliga en la cláusula tercera del presente contrato. SEGUNDA: Obligaciones Del Proveedor. Constituyen obligaciones del proveedor: Primera: Suministrar al CONSUMIDOR los bienes y servicios mencionados en la cláusula primer de este contrato y cualquier otro producto del PROVEEDOR que acuerden por escrito las partes, y con los plazos de entrega que tiene o tenga establecidos el PROVEEDOR; Segunda: Conceder al CONSUMIDOR un descuento del.....% (...) por el pago dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la factura; Tercera: Conceder al consumidor dos meses calendario para el pago, contados a partir de la fecha de cada factura, sin causar intereses en dicho lapso; Cuarta: Fijar como cuantía mínima de cada pedido la suma de.....(\$.....). Esta suma podrá ser modificada por el PROVEEDOR, en cualquier momento, mediante la sola notificación, por escrito al COMPRADOR; Quinta: Otorgar, a exclusivo criterio del PROVEEDOR, un cupo de crédito al CONSUMIDOR, señalando un límite máximo para sus pedidos; Sexta : Entrenar a los vendedores del CONSUMIDOR mediante explicaciones de un empleado del PROVEEDOR; Séptima: Entregar en préstamo para su uso, con devolución inmediata a personal autorizado del PROVEEDOR, al vencer o darse por terminado el presente contrato, un aviso que se instalará en sitio adecuado del establecimiento del COMPRADOR; Octava: Poner a disposición del CONSUMIDOR varias calcomanías de sus productos, para ser fijadas en sitios adecuados del establecimiento comercial del CONSUMIDOR; Novena: Entregar al CONSUMIDOR material publicitario y catálogos en la cantidad adecuada; Décima: A juicio del PROVEEDOR, entregar al CONSUMIDOR muestrarios que periódicamente serán actualizados; Undécima: Asumir el valor de los fletes, empaques y seguros de la mercancía que se despache dentro de las condiciones de este contrato. TERCERA: Obligaciones Del CONSUMIDOR. Constituyen



obligaciones a cargo del consumidor las siguientes: Primera: El CONSUMIDOR se obliga a adquirir los productos suministrados por el PROVEEDOR a fin de revenderlos, sujetándose a los precios y condiciones fijadas por el PROVEEDOR para la venta al público; Segunda: Pagar de contado el pedido inicial; Tercera: El CONSUMIDOR se obliga a firmar las facturas u otros documentos comerciales que le expida el PROVEEDOR y que correspondan a mercancías efectivamente entregadas, en señal de que acepta la obligación de pagarlos. CUARTA: Naturaleza Del Suministro. Las partes convienen en que cada suministro constituye una venta en firme, y que en consecuencia, el PROVEEDOR no aceptará devolución alguna de mercancías vendidas en ejecución del presente contrato de suministro, salvo en los casos de artículos con defectos de fabricación advertidos por el CONSUMIDOR y notificados por éste al PROVEEDOR, dentro de los cinco días siguientes a la fecha de entrega de cada suministro. QUINTA: Duración. El presente contrato de suministro es de plazo indefinido pero podrá ser terminado, sin aviso previo, en cualquier momento por incumplimiento de cualquiera de las obligaciones estipuladas o dando aviso escrito a la otra parte con una anticipación de un mes a la fecha en que deba ser terminado. SEXTA: Cesión. Este contrato no podrá ser cedido sin previa aprobación del PROVEEDOR. SEPTIMA: Representación. Ninguna de las obligaciones contenidas en las cláusulas de este contrato generarán en ningún caso vínculo adicional entre las partes ni habilitarán al CONSUMIDOR para representar al PROVEEDOR a ningún título. El CONSUMIDOR manifiesta que en el pasado no ha existido entre las partes ninguna clase de vinculación ni se ha celebrado contrato alguno de índole civil, laboral o comercial distintos de los que eventualmente pudo haber celebrado de compra-venta de algunos de los mismos productos con el PROVEEDOR, con quien no lo une ni ha unido ningún contrato de mandato, comisión ni agencia comercial y que, en consecuencia, carece de

autorización o vínculo contractual que le faculte para representar o comprometer de alguna manera al PROVEEDOR, ni para anunciarse como titular de alguna de las dichas calidades.

OCTAVA: Arbitramento. Las partes convienen que en el evento en que surja alguna diferencia entre las mismas, por razón o con ocasión del presente contrato, será resuelta por un Tribunal de Arbitramento cuyo domicilio será.....(lugar de ejecución del contrato), integrado por ( ) árbitros designados conforme a la ley. Los arbitramentos que ocurrieren se registrarán por lo dispuesto en el Decreto 2279 de 1991, en la Ley 23 de 1991 y en las demás normas que modifiquen o adicionen la materia.

En señal de conformidad las partes suscriben el presente documento en dos ejemplares del mismo tenor, en la ciudad de ..... a los.....( ) días del mes de.....del año.....

Firmas:\_\_\_

---

---